МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ

(20-21 квітня 2016 р.)

ТОМ І

УДК 631.4(477.52-25(06)

Рекомендовано до друку Вченою радою Сумського національного аграрного університету (протокол №11 від 29.04.2016 р.)

Редакційна колегія:

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

М 34 Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-21 квітня 2016 р.). – В 3 т./Т.І. – Суми, 2016. – 385 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, 2016

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

МЕТОДИКА МЕНЕДЖМЕНТУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ (BUSINESS PERFOMANCE MANAGEMENT)

Панченко С.О., студ. 1м курсу, ФЕІМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

До одного з найбільш важливих завдань сучасного менеджменту відноситься створення системи управління результативністю як основи стійкої конкурентної переваги компанії.

Результативний менеджмент — сукупність дій, умов і можливостей впливати на певні процеси роботи з метою отримання найвищих результатів.

Принципи результативного менеджменту:

- законності;
- наукової обгрунтованості дій;
- раціональності;
- результативності і якості;
- загальної цілеспрямованості;
- диференціації;
- системності;
- відповідальності;
- генерації ідей.

Результативність — це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Вона пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх розв'язання.

Управління результативністю за Гері Кокінзом – це втіленням стратегії підприємства в життя, перетворення планів в конкретні результати. Управління результативністю дозволяє кількісно оцінити результативність планування витрат за допомогою ключових показників ефективності, отриманих із стратегічних карт та збалансованих систем показників.

Управління результативністю припускає забезпечення менеджментом максимального збігу задуманого і досягнутого результату діяльності компанії. Для досягнення стабільної результативності компанії в досягненні бизнес-цілей менеджменту треба тісно зв'язати бізнес-стратегію зі взаємоузгодженими діями відносно чотирьох складових бізнесу: його власників, клієнтів, бізнес-процесів і персоналу.

Щоб система управління результативністю забезпечувала збіг між оголошеною бізнес-стратегією і реальними бізнес-процесами, треба пройти декілька кроків.

- створення команди стратегічного управління, об'єднаної єдністю бачення напрямів довгострокового розвитку компанії і розумінням взаємної відповідальності за прийняті рішення
- закріплення в документах бізнес-стратегії.
- застосування каскадності в постановці цілей від вищого рівня до нижчого для досягнення їх вертикальної узгодженості .
- досягнення горизонтальної узгодженості цілей на основі виділених бізнес-процесів.
- забезпечення керованості бізнес-процесів за допомогою регулярного їх виміру і оцінки міри відповідності стратегічним цілям.
- оцінка і розвиток клієнтоорієнтованості корпоративної культури.
- систему управління людськими ресурсами побудувати на основі підходу MBORR (Management by Objectives, Results and Rewards) -управління по цілях, результатах і компенсаціях.
- вдосконалення стилю управління для залучення менеджерів лінійної ланки управління фахівців в процес розробки і ухвалення рішень.
- вдосконалення внутріфірмової комунікації.
- постійне навчання і розвиток персоналу.

З використанням автоматизованих систем нового покоління, побудованих на принципах управління ефективністю підприємства (Business Perfomance Management), можна вирішувати питання погодженого бізнес-планування, координації зусиль різних підрозділів і співробітників, пов'язуючи стратегічні пріоритети компаній з поточною діяльністю.

Інструменти BPM взаємозв'язані і забезпечують виконання чотирьох основних етапів управління ефективністю бізнесу:

1. Розробка стратегії.
2. Планування.
3. Моніторинг і контроль виконання.
4. Аналіз і регулювання.

Таким чином, за допомогою BPM- системи створюється цілісна інфраструктура для підтримки погодженого стратегічного і тактичного управління підприємством на основі єдиної моделі даних.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА

Щербак К.О., студ.5 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент організації та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н.,доц. Баценко Л.М.

Сучасний розвиток аграрної сфери національної економіки України вимагає змін в організації виробництва на регіональному та міжнародному рівнях, що є основою для активного формування нового типу економічних відносин між економічними суб'єктами, а також організації нових механізмів сталого розвитку аграрних галузей, зокрема галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах, реалізації їх економічних інтересів. Перехід суспільства на нові економічні та соціальні умови функціонування вимагає змін у системі керування виробництвом. За всього різноманіття причин, які обумовлюють кризову ситуацію в агропромисловому виробництві, однією з головних є різке зниження керованості процесами, що відбуваються[1].

Рослинництво є первинним і основним щаблем сільськогосподарського виробництва. Виробничо-технологічні процеси у рослинництві відрізняються великим різноманіттям і пред'являють специфічні вимоги до виконання сільськогосподарських робіт. Ефективність і конкурентоспроможність галузі рослинництва визначається витратами і результатами виробництва, які у свою чергу залежать від того, наскільки ефективною є діюча система управління в господарстві. Важливим є вживання заходів, покладених у зниження витрат, що пов'язані з організацією і виробництвом продукції, її вдосконаленням, обліком та розподілом. Дедалі стає ефективним використання переваг суспільного поділу праці і впровадження інтенсивних форм організації інноваційних процесів. Формування ефективного механізму сталого розвитку галузі рослинництва стає визначальним чинником сталого рівня конкурентоспроможності національної аграрної економіки в умовах глобалізації.

Наразі в галузі рослинництва спостерігається стан нерозвиненості ринкової інфраструктури, тінізації національної економіки, непрозорості та нестабільності ринкових відносин та соціально-економічної нестабільності. Підтверджується факт несформованості системи адаптації економічного механізму щодо організації сталого розвитку і функціонування сільськогосподарських підприємств до умов ринку України[3].

З метою створення конкурентного середовища для всіх партнерів АПК необхідно сформувати відповідний механізм сталого розвитку галузі рослинництва, що включатиме господарський механізм, який складатиметься з системи умов та відносин регулювання виробництва, розподілу, обміну і споживання (нагромадження) та економічний механізм, який характеризуватиметься сукупністю методів і засобів економічного впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності.

Корінною особливістю сучасного економічного механізму господарювання є його спрямованість на забезпечення раціонального ведення господарських справ в умовах дефіциту ресурсів, необхідності досягнення високих кінцевих результатів з мінімальними витратами, прискорення переходу до інтенсивного характеру розвитку виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу. При обґрунтуванні перспектив розвитку галузі рослинництва важливо враховувати такі чинники, як природно-економічні особливості території, рівень і напрями спеціалізації та концентрації виробництва, розвиток і перспективи інтеграційних зв'язків у рослинницькому підкомплексі, заходи державної підтримки виробництва продукції, зовнішня, передусім експортна, політика на його ринку[2]

Одним з пріоритетних напрямів перебудови управління, особливо на рівні підприємств, асоціацій та інших господарських об'єднань є вироблення основних теоретичних і методологічних позицій з використанням менеджменту в нашій практиці. Це не механічний процес перенесення досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, а творчий пошук нових рішень.

Особливості функціонування, як аграрного менеджменту, так і особливості управління виробництвом продукції рослинництва, повинні творчо застосовуватися керівниками та підприємцями в сучасних умовах господарювання, оскільки їх врахування та використання є необхідною передумовою ефективного ведення аграрного виробництва.

Саме такий підхід дасть змогу уникнути помилок і надмірних витрат, пов'язаних з реконструкцією агропромислового комплексу. Сучасний етап розвитку виробничих відносин у галузі рослинництва вимагає від держави розробки дієвих механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити ефективність виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність на споживчому ринку.

Список використаної літератури

1.Герчикова И.Н., Богомолов А.Ю. Основы менеджмента-М.: Инфра-М, 2012.

2. Михайлов С.І., Ярова В.В., Заєць Г.В. та ін.: Економіка аграрного підприємства: Підруч. для екон.і технол. спец.аграр. вищ. Навч. Закл. І -ІІ рівнів акредитації. - К.: Укр. Центр духов. Культури, 2011

3.Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: структурно-логічний навч.посібник. К.:КНЕУ, 2010.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ЯК РУШІЙНОГО ФАКТОРУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Пипа Ю.О., студ.4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Баценко Л.М.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні все більшого значення набуває впровадження інновацій підприємствами, що вимагає від них активного застосовування різноманітних інструментів управління інноваційною діяльністю. Серед всіх функцій менеджменту центральне місце посідає планування, оскільки воно є своєрідною базою розвитку інноваційної стратегії підприємства. Правильно обрана й ретельно продумана інноваційна стратегія забезпечує розширення збуту продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках, посилює конкурентні позиції підприємства.

Значний внесок у дослідження проблеми управління інноваційним розвитком підприємств зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: П. Друкер, Ф. Ніксон, М. Портер, І. Роджерс, Й. Шумпетер, У. Чан Ким, Л. Антонюк, Є Ілляшенко, О. Кузьмін, І. Павленко, З.Шершньова, Г. Швиденко та інші.

Інноваційна стратегія - цілеспрямована діяльність по визначенню пріоритетів перспективного розвитку організації та їх досягненню, у результаті якої забезпечується нова якість проведення й менеджменту. Вона реалізується за допомогою прогресивних нестандартних обґрунтованих управлінських рішень, прийнятих з урахуванням специфіки роботи організації. Розробка та вибір інноваційної стратегії характеризується наступними чинниками: ресурси (матеріальні, фінансові, кадрові), що є у наявності у підприємства; інтелектуальна власність; науково-технічний рівень розвитку підприємства; структура продукції за стадіями ЖЦП; характеристики ринку.

Загалом для підприємства можна запропонувати такі альтернативи інноваційної стратегії, вибір якої має здійснюватися за вище зазначеними чинниками (цю класифікацію запропонував К. Фрімен [1,с.164]:

1) традиційну стратегію. Дана стратегія означає відсутність радикальних технологічних змін на підприємстві, при цьому на традиційних виробництвах впроваджуються та закріплюються певні інноваційні форми на тривалий період їх життєвого циклу. 2) імітаційну стратегію. Ця стратегія передбачає у підприємства наявності зниження вартості продукції завдяки використанню дешевих трудових та місцевих природних ресурсів, використання існуючих потужностей за новим призначенням.3) наступальну стратегію. Дана стратегія передбачає тісний зв'язок підприємства із світовими досягненнями науки і техніки, пряму залежність від наукових розробок, які фінансуються та реалізуються самим підприємством. 4) оборонну стратегію. Стратегія спрямована на утримання конкурентних позицій підприємства на існуючих ринках, відображаючи реакцію підприємства на дії конкурентів. 5) опортуністичну стратегію. За використання цієї стратегії підприємство шукає унікальні незадоволені потреби певного ринкового сегменту, тобто ринкову нішу. 6) залежну стратегію. При даній стратегії, підприємство бере на себе другорядну роль по відношенню до більш сильної компанії. Вимоги щодо інноваційного потенціалу для таких підприємств є мінімальними. 7) змішану стратегію. Цю стратегію використовують підприємства, які працюють у різних сферах бізнесу і на різних ринках.

В системі адміністративно-державного управління склалися три принципово різні організаційні форми впровадження інновацій. Послідовна форма передбачає поетапне проведення інноваційної діяльності по черзі у всіх функціональних відділах. Після закінчення етапу в конкретному відділі результати передаються керівництву організації, яка приймає рішення про доцільність продовження робіт по впровадження інновацій. Паралельна організація передбачає проведення всіх робіт за проектом одночасно у всіх відділах. Для коригування робіт адміністрації достатньо направити проект на зміну у відповідний відділ. При використанні інтегральної структури основною умовою ефективності даної форми є чітке визначення функцій та відповідальності всіх членів цільових груп [1,с. 166].

Правильно обрана та ретельно продумана стратегія інновацій є запорукою тривалого успіху будь-якого підприємства, отримання максимального прибутку, ефективного управління підприємством, засобом забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентостійкості, а відтак і усієї національної економіки. Цьому повинна служити чітка класифікація інноваційної стратегії за різними складовими, яка показує її місце в структурі стратегічного набору підприємства та системі забезпечення його конкурентоспроможності, доступна і зрозуміла методика формування її можливих варіантів, а також, відбору серед них найбільш придатних, альтернативних варіантів для реалізації у складі збалансованого портфеля інноваційних стратегій.

Список використаної літератури:

1.Пожуєва Т.О. Інноваційна стратегія підприємства в сучасних умовах/ Т.О. Пожуєва// Вісник економічної науки України. – 2010. – №1. – С.163-167.

НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК ФАКТОР УСПІШНИХ КОМУНІКАЦІЙ: МІЖКУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ

Добренька К.А., студ. 4 курсу БТФ
Науковий керівник: ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК Драбчук Т.І.

Невербальна комунікація – це система знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою виявлення. На досвіді багатьох поколінь доведено, що один незрозумілий (а часто просто необачний) жест може призвести до виникнення як елементарної ворожості, так і серйозних, складних конфліктів.

Тому сьогодні питання вивчення невербальних компонентів як життєво необхідних для функціонування мови є, безперечно, актуальним.

Невербальна комунікація є культурно-історичним і психологічним феноменом внутрішньоособистісної природи, тісно пов'язаним з розвитком і становленням особистості, її психічним станом і властивостями.

Невербальне спілкування –це система немовних знаків, що є засобами для обміну інформацією між людьми. До них відносяться міміка, жести, хода, поза, візуальний контакт, тембр голоса, інтонація, паузи, проксеміка, дистанція, емоції та інше.

А. Піз у своїй книзі стверджує, що за допомогою слів передається всього 7% інформації, тоді як звуковими засобами - 38%, а за допомогою міміки, жестів і поз - 55 %.

Під час спілкування з людьми різних національностей, з різним менталітетом постає не тільки мовний бар'єр, а й особливості невербальної передачі інформації. В усьому світі основні невербальні знаки не відрізняються один від одного: коли люди щасливі, вони посміхаються, коли сумні - хмуряться, коли не знають або не розуміють, про що йде мова - знизують плечима.

Але є символи які у різних країнах мають не одне і те ж значення. Наприклад, кивок головою для українців означає «так», у Болгарії, Туреччині та Греції означає «ні». Німці часто піднімають брови у знак захоплення чиєюсь ідеєю, в Англії так висловлюють скептицизм.

Іноді навіть незначна зміна жесту може зовсім змінити його значення. В Англії так сталося з жестом з двох пальців, вказівного і середнього, піднятих вгору. Якщо при цьому долоня повернена до співрозмовника, це - образа. Якщо долоня повернута до себе, то це вираз радості, перемоги.

У будь-якій культурі жести нещирості пов'язані з лівою рукою. Вона видає таємні емоції свого власника. Тому, якщо в розмові співрозмовник жестикулює лівою рукою, є велика ймовірність, що він говорить не те, що думає, або просто негативно ставиться до подій. На Близькому Сході, наприклад, не слід протягувати гроші або подарунок лівою рукою. У тих, хто сповідує іслам, вона вважається нечистою, і таким чином можна завдати образи співрозмовнику.

Ці нюанси потрібно враховувати під час розмови з іноземцями або перебування в іншій країні. Вирушаючи у подорож потрібно знайти інформацію про жести привітання, прощання та про ті жести, які використовувати в тій чи іншій країні вважається непристойним.

Важливу роль має дистанція спілкування. Зональний простір поділяється на: інтимну зону (15 – 45 см), особисту (46 см –1.2 м), соціальну (1.2 – 3,5м), громадську (більше 3,5 м). Але дистанція у всіх відрізняється, й вище наведена інформація - це тільки середній показник. Найбільше дистанція спілкування залежить від того, де людина проживала довгий період часу, де провела дитинство. Якщо це густонаселене місто, то особиста дистанція корінних міських жителів буде меншою, а жителі невеликих містечок і сіл – потребують більше вільного простору навколо себе. Це також стосується і різних народів. Китайці, японці мають менші особисті зони, ніж європейці чи американці. І якщо їх звести разом то представники із азіатських країн будуть підходити ближче, в той час як американці, європейці – бажатимуть збільшити дистанцію. Ці факти потрібно враховувати під час рукостискання. Людина з невеликою інтимною зоною спілкування буде вітатись з витягнутою рукою, максимально віддаляючи незнайомого співрозмовника від себе. З такими людьми краще розмовляти на комфортній для них відстані, тому, що, від швидкого зближення можуть виникнути непорозуміння.

Психологи вважають, що розуміння невербальних сигналів є найважливішою умовою ефективного спілкування. Невербальні сигнали такі важливі в спілкуванні з кількох причин:

1) близько 70% інформації людина сприймає саме по зоровому (візуальному) каналу;

2) невербальні сигнали дозволяють зрозуміти істинні почуття і думки співрозмовника;

3) відношення до співрозмовника нерідко формується під впливом першого враження, а воно, у свою чергу, є результатом дії невербальних чинників – ходи, виразу обличчя, погляду, манери триматися, стилю одягу і так далі.

Таким чином, запорукою успішного спілкування між людьми, особливо різних національностей і різних культур є не лише мова. Одне з найважливіших місць в міжкультурній комунікації займає невербальне спілкування. Уміння читати і застосовувати самому знаки невербальної системи спілкування допоможуть досягти успіху не лише в повсякденному житті, й у діловій взаємодії.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Пунько Н.О. студ. 4 курсу БТФ
Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст. викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Кожен з нас значну частину свого життя проводить у колективі, будь то навчання, робота чи захоплення. Тому зрозуміло, що відносини і соціально-психологічний клімат, які панують в ньому, напряму відбиваються на нашому настрою та працездатності.

Значна роль в управлінні персоналом віддається соціально-психологічним методам впливу. Необхідність існування цих методів обумовлена тією обставиною, що менеджмент - це, в загальному, координація діяльності людей в процесі виробництва. Для результативного впливу на колектив необхідно знати моральні і психологічні особливості окремих виконавців, соціально-психологічні характеристики окремих груп і колективів. Для цього і необхідні соціально-психологічні методи впливу.

Соціально-психологічні методи управління прийнято вважати самостійним інструментом впливу керівника на психологічний настрій підлеглого.

Соціально-психологічні методи управління - способи впливу на об'єкт управління, засновані на використанні соціально-психологічних факторів і спрямовані на управління соціально-психологічними відносинами, що складаються в колективі.

Соціально-психологічні методи управління націлені на управління соціально-психологічними процесами в колективі для досягнення поставленої мети за умови дотримання законодавства та вимог нормативних актів. Вони засновані на врахуванні в процесі управління персоналом соціальних і психологічних інтересів як окремих працівників, так і колективу в цілому.

Соціально-психологічні методи включають наступну сукупність способів впливу:

1) формування колективів з урахуванням типології особистості і характеру працівників, створення сприятливого психологічного клімату, творчої атмосфери.

2) особистий приклад керівника своїм підлеглим. Важливий імідж менеджера, який надає мотиваційний вплив на співробітників в плані їх самовираження і причетності до роботи на фірмі з ефективним керівником. Крім цього, на особистому прикладі часто ґрунтується влада керівника, необхідна для здійснення інших функцій з управління персоналом;

3) формування цілей, які стоять перед організацією та її місія. Кожен працівник повинен їх знати, оскільки, задовольняючи особисті потреби, він одночасно працює, щоб досягти цілі, які стоять перед організацією в цілому;

4) участь працівників в управлінні;

5) задоволення культурних і духовних потреб працівників, тобто надання працівникам можливості соціального спілкування;

6) встановлення соціальних норм поведінки і соціальне стимулювання розвитку колективу. У трудовій діяльності всі працівники повинні дотримується певних етичних норм поведінки. У разі, якщо керівництво визначає соціальні норми поведінки або вони виробляються на основі угоди між членами колективу і керівництвом або на підставі вироблених роками традицій, то такий стан речей сприяє підвищенню соціально-морального клімату в колективі і є важливим мотивуючим фактором.

7) встановлення моральних санкцій і заохочень - тобто розумне поєднання позитивних і негативних стимулів;

8) соціальна профілактика і соціальний захист працівників - безкоштовна медична допомога, профілактичні огляди, пільги, талони на харчування, безкоштовні путівки, компенсації на проїзд та інші види негрошового стимулювання.

Використання соціально-психологічних методів передбачає:

– використання психологічних тестів, спостережень, анкетування і т.д.;

– розробку заходів щодо розвитку соціально-психологічних відносин у колективі до необхідного рівня за допомогою навчання, психологічних тренінгів;

– проведення навчання керівників з оволодіння соціально-психологічними методами управління колективом, підготовку колективу до реалізації соціально-психологічних методів впливу з боку керівників.

Розглянувши основні соціально-психологічні методи управління персоналом, які стали класичними в практиці сучасного менеджменту, важливо відзначити, що не існує єдиного рецепту, як управляти персоналом. Слід пам'ятати, що, спираючись на соціально-психологічні методи управління, необхідно знаходити свій підхід до працівників, різний в кожній конкретній ситуації, при цьому в основі управління персоналом повинен мати місце індивідуальний підхід до кожного працівника і диференційований підхід до різних категорій працівників.

Таким чином, уміння враховувати «людський фактор» дозволить керівнику цілеспрямовано впливати на колектив, створювати сприятливі умови для праці і, в кінцевому рахунку, сформувати колектив з єдиними цілями і завданнями. Це, в результаті, забезпечить досягнення високої ефективності діяльності працівників організації.

ЛОЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

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

Багато авторів вказують на те, що лояльність персоналу є важливим фактором, що забезпечує компанії фінансовий успіх. У «TheWallstreetJournal» було опубліковано висновок, до якого прийшли учасники конференції, присвяченої обговоренню питання взаємозв'язку лояльності співробітників, задоволення клієнтів і фінансових успіхів. У конференції взяли участь керівники та менеджери більше ніж 125 підприємств. Висновок свідчив, що сучасні компанії, діяльність яких спрямована на довгострокову перспективу, зобов'язані звертати увагу на лояльність свого персоналу.

А. Моріта, співзасновник компанії Sony зазначив: «Інвестор і працівник знаходяться в однаковому становищі, але іноді працівник буває важливіше, тому що він в організації надовго, тоді як інвестор нерідко приходить і йде, підкоряючись особистому пориву, в прагненні отримати прибуток. Працівник повинен щодня сприяти процвітанню своєї компанії і зростання власного добробуту».

Існує різне трактування поняття «лояльність», особливо коли мова заходить про лояльність співробітників до організації. У сучасній літературі це поняття звучить під різними назвами: лояльність, відданість, прихильність. Лояльність співробітників передбачає доброзичливе, коректне, шанобливе ставлення до компанії, до керівництва та колег, дотримання існуючих правил, норм і приписів.

Під лояльністю персоналу слід ми розуміти готовність персоналу працювати по існуючим в компанії правилам. Очевидним є те, що лояльні працівники розділяють цінності компании, мотивовані на роботу, на виконання своїх обов'язківсаме в цій компанії, тобто прагнуть зберегти своєробоче місце.Лояльні співробітники прагнуть до успіху компанії. Вони роблять все можливе, і часто навіть можуть поставити інтереси компанії попереду своїх власних.

Таким чином, обов'язковими атрибутами лояльності є:

– чесність по відношенню до компанії;
– спільність переконань та цінностей;
– ототожнення себе з компанією;
– бажання бути потрібним та корисним для своєї компанії;
– готовність попередити небезпеку для компанії;
– здатність йти на компроміс або на певні жертви на користь компанії;
– почуття гордості за причетність до діяльності в компанії;
– бажання виконувати найкращим чином своїх функції.

В залежності від вираженості лояльності, можна визначити декілька її рівнів.

На першому рівні лояльність знаходить свій вираз у зовнішній атрибутиці, яка свідчить про приналежність до компанії.

Лояльність на рівні поведінки означає дотримання певних норм, правил, принципів, які існують в компанії та характеризують її організаційну культуру. На цьому рівні важливим є створення організаційних традицій, ритуалів, формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, ефективного стилю взаємодії керівників з підлеглими.

Лояльність на рівні здібностей означає, що працівник має відповідні цілям і вимогам організації навички та вміння, і тому може забезпечити необхідну для організації трудову поведінку.

Вищі рівні лояльності - це лояльність на рівні переконань та ідентичності. В цьому випадку цінності компанії стають особистими цінностями працівника, що є значущим чинником формування спільності між компанією і співробітниками, знаходить своє вираження у високому рівні мотивації і лояльності працівників компанії.

Виміряти рівень лояльності можна за наступними показниками: ступенем кадрової стабільності, темпами плинності кадрів, рівнем сприятливості психологічного клімату в колективі тощо.

Як виявилося, далеко не у всіх компаніях розробляється системна програма лояльності. В тих компаніях, які приділяють увагу даному питанню – програми лояльностіявляють собою поєднання матеріального і нематеріального заохочення з одночасним розвитком зворотного зв'язку. За оцінками управлінців-практиків, програму лояльності необхідно виробляти щодня і протягом багатьох років.

Таким чином, найбільш результативними заходами щодо зміцнення лояльності працівників можуть бути названі наступні: достойний рівень матеріального стимулювання; можливість професійного, інтелектуального, кар'єрного зростання; системне навчання персоналу;визнання значущості колегами і керівництвом;створення середовища, в якому працівник зможе розкритися найповніше як для компанії, так і для себе; прозорість цілей і достовірна інформація про результати діяльності та стратегії компанії;високий ступінь свободи, можливість впливу на стратегію компанії;розвиток корпоративної культури.

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА

Свисенко С.В., студ. 4 курсу БТФ
Науковий керівник: Драбчук Т.І., ст.викл. кафедри менеджменту в галузях АПК

Керівник у колективі - дуже важлива фігура.Відйого стилю взаємодії з працівниками залежитьдужебагато в досягненні результативності діяльності організації.

Звичайно, кращимваріантом є поєднання менеджера і лідера в однійособі. Однакзустрічаєтьсяценезавжди. Є ситуації, коли формальніповноваження та необхідністьїхреалізації в повномуобсязізаважають менеджеру стати лідером. Діє фактор формальноївідповідальності. Лідерство менеджера можнаоцінити по його персоналу, якийвіндобирає і з якимпрацює.Їхстосунки та дійснеставлення до менеджера є головнимпоказникомлідерства менеджера.

Протягом всієї історії багато було написано про те, що значить бути лідером. Стародавній китайський військовийСунь-цзив своїй книзі «Мистецтво війни» описав лідера як того, хто «вирощує моральний закон, і строго дотримується правильних методів і дисципліни». Історик XIX століття Томас Карлейль вважав, що лідерами народжуються; англійський філософ Г.Спенсер стверджував, що лідери є результатом того суспільства, в якому вони живуть.

Наступні десятиліття принесли незліченні дослідження, які детально висвітлюють широкий спектр навичок лідерства, стилів і характеристик. З урахуванням різних підходів щодо лідерства, стає зрозуміло, що немає єдиного визначення лідерства. Те, що працює для одного лідера може не обов'язково працювати для іншого, залежно від обставин і типу особистості. Але є одна риса, яку зазначають всі автори: істинний лідер повинен бути в змозі надихнути свою команду.

Найчастіше лідерство визначають як спосіб реалізації такого впливу на людей, який може визволити енергію кожної людини для досягнення бажаної мети. З іншого боку, про лідерство говорять як про деякий невловимий феномен групової динаміки, що віддзеркалює бажання колективу під керівництвом лідера ефективно, реалізуючи творчі сили кожного, об’єднати зусилля для досягнення загальних для всієї групи цілей і завдань.

Деякі автори визначають лідерство як мистецтво мобілізувати інших до прагнення дотримуватись загальних для всієї групи цінностей. Як бачимо, для з’ясування суті лідерства використовуються найрізноманітніші образи: вплив, вивільнення енергії, об’єднання зусиль, мистецтво мобілізації.

РольфСтогділ зазначає, що особисті якості лідера повинні корелювати із завданнями підлеглих.

Основнимискладовимилідерськогопотенціалу є:

– компетентність – досвід, знання, навички, навички ефективної взаємодії з людьми;

– особистісні та діловіриси – впевненість у собі, енергійність, комунікабельність, готовністьбрати на себе відповідальність, самостійність;

– здібності – інтелект, пам'ять, творчіздібностітощо;

– установки, цінності, пріоритети – відношення до роботи і те, щокерівник ставить на перший план, працюючи з підлеглими, сприймаючи і передаючиінформаціючиприймаючирішення.

Керівник-лідер повинен бути доступним для підлеглих. Ефективний керівник обговорює найгостріші питання з тоном доброзичливості, він піклується про своїх підлеглих, цікавиться їхніми потребами, інтересами, бажаннями. Такий менеджер прагне будувати відносини з підлеглими на основі довіри. Важливоюрисою для керівника повинна бути йоготактовність у відносинах, як у спілкуванні з вищестоящимикерівниками так і з підлеглими. Менеджер повинен бути емоційностриманий, проявлятиввічливість і терплячість. Тобто мнеджер (в ідеалі), крім координатора роботи, повинен бути душею колективу, щоб знати як правильно розподілити доручені завдання з урахуванням здібностей і потреб кожного підлеглого. Він повинен прагнути до розкриттяпотенціалусвоїхпідопічних, щобвикористовуватиїхспецифічніталанти в корисному для організаціїруслі.

Як слушнозазначає Ж. Блондель: «Лідерство так само старе, як і людство, воноуніверсальне й неминуче. Воноіснуєскрізь: у великих і в малихорганізаціях, у бізнесі та в релігії, у профспілках і в благодійнихорганізаціях, у компаніях і університетах. Лідерство за своїминамірами та цілями є ознакою номер один будь-якихорганізацій. Лідерство - цевідносинидомінування і підкорення, впливу й наслідування в системіміжособистісних і груповихвідносин»..

Вивчення діяльності видатних лідерів сучасності показує, що їхні успіхи, в образному поданні, базуються на «трьох китах»: чіткому баченні мети, розумінні того, як її можна досягти; повазі до людей, з допомогою яких ця мета втілюється в життя.

Таким чином, ефективний лідер, не тільки має знати, що і як слід роботи, але й вміє донести своє бачення до інших людей у такій формі, аби вони могли легко сприймати нові ідеї та реалізувати їх.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МЕРЕЖІ ENAPS

Пономаренко О.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організації та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

Різні фактори в теперішніх умовах визначають результативність діяльності підприємства. В теорій результативності ми вбачаємо проблему відсутності єдиного та зрозумілого підходу оцінки результативності діяльності підприємств. Даний підхід повинен враховувати різні аспекти діяльності бізнесу і охоплювати показники як поточної так і динамічної оцінки. З огляду на вище викладене, питання оцінки результативності набуває актуальності в даний час.

На нашу думку заслуговує на особливу увагу метод ENAPS, він був запропонований Європейською мережею навчання результативності. На даний час у проекті ENAPS беруть участь п'ять партнерів, які займаються науковими дослідженнями (BT, SINTEF, Biba, CIMRU і GRAI), а також п'ять промислових партнерів (Volkswagen, TBL, ITC, AMT і AUGRAI) у Німеччині, Норвегії, Франції, Ірландії, також Нідерландах. За даною міжнародною методологією застосовують три ієрархічні рівні індикаторів для оцінки результативності господарської діяльності компаній:

- рівень бізнес-процесів;
- функціональний рівень.
- рівень підприємства;

На кожному з запропонованих рівнів показники результативності визначаються у розрізі восьми груп: продуктовий розвиток (20 вимірників), облік (13 вимірників), маркетинг і продажі (22 показника), обслуговування клієнтів (8 показників), планування і виробництво (20 індикаторів), закупівлі (11 вимірників), персонал (16 показників) та інші індикатори (7 вимірників).

Система ENAPS використовує загальну кількість індикаторів-вимірників результативності господарської діяльності, що сягає 117 аналітичних співвідношень.

Рис. 1. Технологія оцінювання ефективності організаційної взаємодії в системі менеджменту соціально-економічних систем (ENAPS)

У ринкових умовах господарювання необхідно, щоб показники результативності враховували всі параметри як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. Для того, щоб оцінити вклад в результативність окремих елементів підприємства, а також для оцінки ефективності проведених в організації заходів необхідно застосовувати відповідний набір ключових показників результативності.Використання численних методик оцінки результативності компаній приносить найбільш позитивні результати.

ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ

Окусок Ю.В.,студ. 4 курсу ЕіМ, спец. « Менеджмент»
Науковий керівник : к.е.н.Баценко Л.М.

Мотивація — процес, за допомогою якого менеджер спонукає інших людей працювати для досягнення організаційних цілей, тим самим задовольняючи їх власні потреби. Іноді мотивацію визначають як спосіб примусити людей робити те чого ви бажаєте. Але це визначення є не достатнім і цілком вірним. І крім того, страх перед керівництвом ,або страх втратити роботу, це безумовно мотив, що спонукає, але набагато менш ефективний ніж посилення у працівників почуття самостійності і здатності до творчості.

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. Для цього необхідно знати як виникають, або викликаються ті чи інші мотиві, як і яким чином мотиви можна привести до дії, як здійснюється мотивація людей. В цьому полягає актуальність і важливість цієї теми. При формуванні мотиваційної системи передбачається, що вона принесе максимально ефективний результат [1].

Першим застосованим на практиці методом мотивації був метод «батога і пряника». А одним із перших почав вивчати проблему з економічної точки зору Адам Сміт. Головним мотивом, на думку Адама Сміта, є економічний інтерес, прагнення до максимальної економічної вигоди, природне бажання людей поліпшити свій добробут.

Клейтон Альдерфер висунув теорію мотивації, яка являє собою перероблену ієрархію потреб Маслоу. Він розділив всі потреби на три категорії: екзистенціальні, соціальні та розвитку. На відміну від Маслоу, Альдерфер заперечував ієрархічну будову потреб і необхідність їх строго послідовного задоволення. Більш того, на думку Кальдерфера, людина може мати одночасно кілька домінуючих потреб. Мак-Клелланд у своїй теорії мотивації припускає наявність у службовців трьох основних мотивів: потреби в успіху; потреби у владі та потреби у причетності. Розглянувши теорію постановки цілей Локка, можна сказати, що вона відображає наміри, виражені у вигляді цілей, що служать важливим джерелом мотивації праці. У другій половині 50-х років Ф. Герцберг запропонував теорію двох факторів. Це була нова модель мотивації. Він поділив фактори на гігієнічні та мотивуючі.

В.Врум запропонував мотиваційну теорію очікувань, яка ґрунтується на тому, що активна потреба не є єдиною необхідною умовою мотивації людини для досягнення певних цілей. Розглянувши теорію справедливості, яку запропонував С. Адамс, можна зробити висновок, що люди суб'єктивно визначають одержану винагороду до витрачених зусиль і потім співвідносять його з винагородженням інших людей, які виконують аналогічну роботу. Свій вклад у розвиток мотивації зробили Портер та Лоулер, які запропонували свою теорію мотивації, що доводить, наскільки важливо об'єднати такі поняття, як зусилля, здібності, результати, винагорода, задоволення й сприйняття в єдину взаємопов'язану систему

Сучасні тенденції в теорії мотивації знаходять відображення в концепції, «якості трудового життя», в якій особлива увага надається організації праці, характеру трудових відносин, питанням потреб, інтересів і ціннісних орієнтацій персоналу. Представники цієї школи наголошують на максимально можливій різноманітності праці, самостійності прийняття рішень, підвищенні автономності працюючих, вільному виборі темпу і ритму роботи, удосконаленні системи інформації про поточні результати праці кожного працівника та можливості професійного і службового зростання. Для подальшого узагальнення знань щодо потреб людини, наведемо ще одну теорію, яка дуже подібна до теорії потреб Маслоу і яка з'явилася на світ значно раніше. Це теорія потреб людини Михайла Туган-Барановського. Учений виокремив п'ять груп потреб людини: фізіологічні, статеві, симптомматичні, інстинктивні, альтруїстичні; потреби, що ґрунтуються на практичних інтересах. Згідно зі ступенем зростання і розвитку організму у людини з'являються нові безпосередньо біологічно обумовлені потреби.Існують взаємовідносини потреб, які відображають біологічну потребу організму і соціальну потребу особистості. Це означає, чим примітивнішою є біологічна потреба, тим більш негайним є прагнення до її задоволення потреби. На цьому зосередив увагу К.Платонов [2].

Отже, кожна з теорій має свої особливості, що дають їй можливість одержати визнання. Проте, незважаючи на ці особливості, теорії дозволяють встановити певний зв'язок між ними. Адже виділені в різних теоріях групи потреб достатньо відповідають одна одній. Характерна особливість теорій — вони вивчають потреби і наводять їхню класифікацію, а це дає змогу зробити висновки про механізм мотивації людини і внести вклад у збагачення знань про мотивацію.

Список використаної літератури

1. Грішнова *О.А.* Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / О.А. Грішнова. — К.: «Знання», 2009. — 390 с.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту: пер. З англ..-М.: „Дело", 2000.- с.360-382

ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФОРМУВАННЯ

Паливода В.І.студентка 3 курсу ЕіМ, напрямку «Менеджмент»
Науковий керівник :к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Без використання основних засобів неможливе функціонування будь-якого підприємства. Вони займають основну частку активів суб'єкта господарювання і, мабуть, саме через це все частіше привертають увагу науковців. Впродовж кількох останніх років предметом дослідження виступають питання класифікації основних засобів, організації їх оцінки на підприємствах, сутність даної категорії. Значення терміну «основні засоби» пов'язане з існуванням схожих термінів, наприклад, основний капітал, основні фонди, оборотні активи. Дослідження спільних і відмінних рис між цими поняттями має актуальність в умовах інтеграційних процесів діяльності суб'єктів господарювання.

Сутність категорії «основні засоби» часто ставала метою досліджень вчених України та зарубіжних країн. Вагомий внесок зробили Бутинець Т.А., Цебеня Р.Л., Григорова З.В. Леонова Л.О. Бондар М.І. Жука В.В. та інші. Закордонні автори, такі як В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, А.Д. Шеремет та ін. також працювали над цими питаннями. На сьогодні погляди вчених на поняття «основних засобів» розходяться, тому існує потреба у подальших дослідженнях даного аспекту.

Основні фонди – активи, які підприємство формує з метою користування ними в процесі виробництва або реалізації товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для виконання адміністративних і соціальних функцій, термін корисного використання яких триває більше року.Основні фонди у процесі виробництва виступають не тільки носіями вартості, а й сукупністю певних засобів праці.[1,189-190 с.]. Для чіткого обліку та оцінки ефективності використання основні фонди необхідно правильно класифікувати. Їх можна згрупувати за: галузевою ознакою, функціональним призначенням, використанням, ознакою належності ,матеріальним складом.

Основні фонди - це засоби праці, які беруть участь в усіх виробничих процесах і циклах підприємства, зберігаючи свою натуральну форму і переносять свою вартість на готову продукцію частинами в міру зношення. [2,179-182 с.].

Залежно від конкретних умов виробництва і галузевої належності основні фонди в структурі активів в цілому по кожній галузі істотно відрізняються. Співвідношення окремих груп основних фондів, перш за все збільшення їх активної частини, впливає на збільшення обсягу виробництва, зниження собівартості продукції, збільшення заощаджень населення. До складу активної частини основних фондів входять працюючі машини і обладнання, транспортні засоби, вимірювальне і регульоване обладнання, обчислювальна техніка і лабораторне обладнання. До складу пасивної частини основних фондів входять будівлі і споруди, господарський інвентар.

На початку виробничої діяльності підприємство формує фонди основних засобів за рахунок:

- паїв підприємств різної форми власності;
- прибутків, одержаних від реалізації продукції, а також від іншої діяльності;
- прибутків від продажу цінних паперів;
- внесків членів трудових колективів;
- прибутку від реалізації вибулих основних фондів;
- позичених фінансових ресурсів ;
- капітальних вкладень і дотацій з бюджетів;
- надходжень від роздержавлення і приватизації власності;
- купівлі майна інших підприємств, організацій;
- безоплатнихабо благодійних внесків, організацій,підприємств і громадян;
- іноземного і спільного інвестування;
- коштів централізованих фондів;
- коштів виділених з держбюджетів (бюджетні асигнування).[3,200-201 с.].

Згідно проведеного аналізу можна зробити висновок, що під «основними фондами» розуміють засоби праці, які мають матеріально-речову форму і використовуються для ведення діяльності підприємством. Напрям використання основних засобів залежить від галузевих особливостей. Це може бути виробництво, надання послуг, реалізація та ін. Основні фонди є одними з найважливіших об'єктів, які використовуються усіма суб'єктами господарювання для здійснення їх діяльності. Джерелами формування основних фондів підприємства є його фінансові ресурси. Так при заснуванні підприємства основні фонди формуються за рахунок статутного капіталу і оновлюються за рахунок доходів від реалізації та позареалізаційних доходів. Джерелами формування основних фондів можуть бути також кредити та субсидії.

1.Джалал А.К.,Майданевич П.Н.,Гордієнко М.І.,Колпакова Н.С.Фінанси підприємств:Навчальний посібник.- Саки: «Підприємство Фєнікс»,2014.- 420 с.

2.Бойчик І.М.Економіка підприємства: Навчальний посібник .-Вид.2-ге,доповн. І переробл.-К.-Атіка, 2007.-528 с.

3.Шваб Л.І.Економіка підприємства:Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів.4-е вид.-К.Каравелла,2007.-584 с.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Євченко В,О,. студентка 3 курсу ЕіМ, напрямку «Менеджмент»
Науковий керівник : к.е.н., доцент Баценко Л.М.

Основною фінансовою категорією, що характеризує позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, відображає ефективність виробництва, якість і обсяг виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання керівників підприємств хвилює не лише одержання прибутку, а також і максимізація. Для здійснення такої мети на перший план постає запитання про ефективність управління прибутком, так як величина одержаного прибутку несе великий вплив на діяльність підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, підвищення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом збільшення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів.

Велику увагу проблемам управління прибутком, питанням формування та використання прибутку підприємств досліджували українські та зарубіжні вчені. А саме: І.Т. Балабанов, І. Бланк, М.Д. Білик, Є. Брігхем, Дж.К. Ван Хорн, В.М. Геєц, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П.В. Єгоров, І. Кац, А.М Ковальова, Г. Крамаренко, Л.А. Костирко, М. Коробова, Ю.Г. Лисенко, Л. Лігоненко, В.П. Стасюк та ін.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування [1]. Прибуток – це та частина виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу, комерційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, та слугує засобом відтворення і головним мотивом здійснення такої діяльності для власників підприємства в поточному і перспективному періоді, а також є основною характеристикою ефективності цієї діяльності[1].

В умовах стрімкого розвитку ринкової економіки роль і місце прибутку у господарській діяльності підприємства безперервно зростає. Прибуток це не лише стимул господарської діяльності підприємства, а ще й виступає, як основний засіб розвитку цієї діяльності. Таким чином, постає велика увага необхідності розроблення порад з підвищення ефективного формування та розроблення прибутків, а також його максимізація.

Існує перелік вимог для забезпечення ефективного управління прибутком у господарській діяльності підприємства :

- інтегрованість з загальною системою управління підприємством (у якій би сфері діяльності підприємства не ухвалювалось управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на прибуток, так як управління прибутком обов'язково пов'язано з виробничим менеджментом персоналу, інвестиційним менеджментом, фінансовим менеджментом та іншими видами менеджменту);
- комплексний характер формування управлінських рішень (управління прибутком повинне розглядатися як комплексна система дій, забезпечуючи розробку взаємопов'язаних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в результативність формування і використання прибутку по підприємству);
- висока динаміка управління (в системі керування прибутком має бути характерна висока динаміка управління, що враховує зміну чинників зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану і інших параметрів функціонування підприємства);
- багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень (ця вимога говорить про те, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері розподілу, використання і формування прибутку має враховувати альтернативні можливості дій);
- орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства (якими б не були прибутковими ті або інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні бути змінені, якщо вони вступають в суперечність з місією підприємства).

Політика управління прибутком представляє собою процес виробітки і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його використання, формування та розподілу на підприємстві [2].

Таким чином, прибуток підприємства є важливою економічною категорією і виступає об'єктом управління. Система керування прибутком повинна бути органічно інтегрована з основною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, що виступає як основний засіб фінансування підприємства , а також збільшення доходів його власників.

Список використаної літератури

1. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

2. Березіна О.В. Економіка підприємства / О.В. Березіна, Л.М.Березіна, Н.В. Бутенко – Київ : «Знання», 2009. – 350 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ МОЛОКА ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Сідакова О.В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник : к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Баценко Л.М.

Створення ринкової економіки в нашій країні не може бути реалізовано без виробництва конкурентоздатної продукції та продажу її на внутрішньому та зовнішньому ринку. Основною передумовою здійснення підприємницької діяльності молокопереробних підприємств є належна кількість та рівномірне формування підприємниької собівартості продукції.

Розв`язання проблем ефективного розвитку та підвищення виробничого потенціалу молокопереробних підприємств вимагає створення системи управління виробництвом, основою якої має бути формування інформації про виробничі витрати виробництва. Розроблення та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності молокопереробних підприємств передбачає вдосконалення обліку виробничих витрат, які забезпечують менеджерів і керівників достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Проблеми управління виробництва молока є об’єктом особливої уваги як в теоретичних дослідженнях, так і в практичних, тому що вони здійснюють вплив на одержання прибутку. підприємства за результатами його діяльності, на своєчасність і достовірність надання керівництву підприємства інформації для прийняття управлінських рішень.

Дослідженнями в даній галузі наук досконало займалися Довбуш В. І (здійснено дослідження методичних положень, пов’язаних з управлінням собівартістю молокопереробної промисловості), Майданевич Ю.П. (розглядала питання теоретичного обґрунтування доцільності організації обліку на підприємствах молочної промисловості за центрами відповідальності та методики встановлення внутрішніх трансфертних цін для оцінки результатів діяльності центрів відповідальності), Сіра Ю. (досліджувала вплив технології та організації виробництва на побудову управління виробництва витрат на молокопереробних підприємствах), Федун С.С. (аналізував аспекти управлінського обліку в системі управління витратами молокопереробних підприємств).[1,39-41 ст.].

Потреби у формуванні управлінських рішень задовольняються за умови забезпечення взаємозв’язку систем керування собівартістю підрозділів . Реалізація цілей кожного рівня управління можлива за наявності досить оперативної і достовірної інформації. Уся сукупність інформації містить безліч підсистем, що дозволять забезпечити інформацією будь-якого менеджера, який приймає рішення. У будь- якому випадку інформація має містити зв'язок між підрозділами.

Останнім часом необхідність створення системи управлінського обліку в українських підприємствах молочної промисловості, у тому числі , значно підвищилась. Це зумовлено жорсткою конкуренцією на ринках сировини та продукції, обмеженістю ресурсів підприємств і необхідністю прийняття управлінських рішень на підставі обґрунтованої, своєчасної, достовірної інформації.

Однією з важливіших проблем, яка стоїть перед вітчизняними підприємствами, є вибір такого асортименту продукції, який водночас задовольнятиме попит покупців і приноситиме максимальний обсяг доходу та чистих грошових надходжень в організацію. На фінансове становище підприємства та маркетингові позиції має вплив ефективність управління асортиментом продукції .

Для управління підприємством в умовах ринку необхідна комплексна інформація, що отримана шляхом інтеграції всіх видів господарського обліку в єдиній інформаційній системі на основі застосування новітніх комп’ютерних технологій.

Забезпечення оброблення інформації є можливим тоді, коли розробляється відповідна методики управлінського обліку виробничих витрат. Базуватися вона повинна на побудові певної моделі обліку витрат, яка передбачатиме застосування продуктивних методів обліку і розподілення витрат у відповідності до способів переробки, якісних оцінок сировини та продукції, видів управлінських рішень. Застосування трансфертних цін з їх розрахунком на основі повних витрат дасть змогу отримати додаткові доходи виробничим підрозділам, що впливає на дохідність підприємства.[2,214-219. ст.].

Отже, використання стандартизованої системи управлінського обліку, трансфертних цін реалізації напівфабрикатів між організаційними підрозділами підприємства є ефективним засобом удосконалення управління витрат за центрами відповідальності на підприємствах молочної промисловості. Таким чином, наведені пропозиції дозволять підвищити організацію та методологію управління витратами виробництва у молокопереробній галузі відповідно до ринкових умов господарювання.

Список використаної літератури

1. Божидарнік Т. Проблематика та пріоритети розвитку молокопереробних підприємств в сучасних умовах господарювання / Т. Божидарнік // Економіст: науково-практичний журнал. - 2011. -№ 1. - С. 39-41.

2. Федун С. С. Управлінський облік в системі управління витратами молокопереробних підприємств/ С. С. Федун. // Актуальні проблеми економіки: науково-економічний журнал. - 2008р. № 8. - С. 214-219.

СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АМЕРИКАНСЬКОЇ МЕТРИЧНОЇ АСОЦІАЦІЇ

Андрієнко О.Л., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С. Г.

Для охоплення всіх стадій чи фаз процесу створення цінності для споживачів товарів виділено вхідні, вихідні та процесні критерії. На цій основі розроблено сукупність принципів оцінювання результативності як загальну систему вимог до процесу вимірювання економічних результатів: якість у кількісних оцінках, достовірність, цільова орієнтованість, прозорість, комплексність, часова орієнтованість, формалізованість, інтегрованість (інформаційна забезпеченість). Використанняцихпринципів дозволило структурнішеусвідомитипроцесвизначеннярезультативності на базілогічноїфункції, основнимискладовимиякої є: метрика оцінки, правила оцінки, аналітичнііндикатори, правила інтерпретації.

При визначеннірезультативностіекономічнихпроцесів на різнихрівняхсоціально- економічних систем,сліддотримуватисяпевних норм (стандартів).

Бізнес-процес – цепов'язанийнабірповторюванихдій (функцій), які перетворюють первинний матеріал або інформацію у кінцевий продукт (послугу) згідно із заздалегідь встановленими правилами

При розробці стандартів оцінки результативності господарської діяльності, використовуються базові стандарти Американської Метричної Асоціації (AmericanEvaluationAssociation).Згідно методичних рекомендацій цієї організації, визнаної на світовому рівні, виділяють тридцять два стандарти, що об'єднані у чотири групи.

На базі цих стандартів і проводяться більшість наукових досліджень результативності господарської діяльності.

Перша групастандартівмаєназву «стандартикорисності» і об'єднуєперелік норм і вимог до дослідженькінцевихкористувачів. Поряд з іншимвимогамистандартиціїгрупивизначають за необхідне правильно ідентифікуватизацікавленісторонікомпанії, проведенняоціночнихекспертиз у процесідосліджень, вибірковий принцип формуванняінформаційногомасиву для кількіснихоцінок, ясністьзвітнихдокументів, чіткийопис перспектив (прогностичнацінність), застосуванняпевних процедур і раціональноїінтерпретаціїнауковихрезультатівтощо.

Стандарти «досяжності (здійсненності)», які об'єднуються у другу самостійну групу, формують сукупність вимог щодо необхідності забезпечення реалістичності, розсудливості, економічності та політичної лояльності у наукових дослідженнях результативності.

Крім всього іншого, найважливішими компонентами цих стандартів виступають: необхідність вибору практично орієнтованої методології та технологій оцінки, мінімізацію можливостей збоїв і неправильних аналітичних розрахунків, непричетність до політичних впливів з раціональною та обґрунтованою кооперацією з усіма зацікавленими сторонами, а також моніторинг витрат на проведення досліджень у порівнянні з цінністю отриманих результатів.

Наступну групу формують стандарти «правильності (легітимності)», які висувають ряд вимог щодо забезпечення відповідності досліджень результативності існуючому правовому полю, національним особливостям, інформаційній підготовці кінцевих користувачів.

Вони включаютьнаступнівимоги: досягненняформальнихкомпромісівміжзацікавленими сторонами у процесідослідженнярезультативностігосподарськихпроцесів, дотримання прав людини і комплексу норм, які з них випливають, повну та комплекснуоцінкурезультативності, правильнерозкриттявідкритихзакономірностей у існуючих системах аналітичногооблікутощо.

Останню групу названо «стандартами точності», що визначають ряд вимог для гарантування якості інформації, що підлягає аналізі, та достовірності отриманих результатів наукових досліджень.

Сюди відносять наступні вимоги: правильності опису (ідентифікації) та змістовного аналізу економічної інформації, глибокої структуризації об'єктів аналізу, визначення шкали та техніки вимірювання, захищеності інформаційних ресурсів, адекватності та реалістичності економічної інформації, систематичного інформаційного спостереження за об'єктами аналізу, зваженості аналітичних висновків та емпіричного підтвердження звітних документів.

Отже,забезпеченнярезультативності- бізнес процесів, залежить відчотирьохгруп:

1) стандартикорисності;
2)стандарти досяжності;
3)стандарти правильності;
4) стандарти точності;

У використанні сукупності цих груп у процесі побудови системи показників аналізу результативності дозволяє гарантувати достовірність та якість аналітичних операцій, а також виконання ними функцій обґрунтування господарських рішень, що в свою чергу дасть змогу приймати об’єктивні рішення в управлінні підприємством.

СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ГРУПИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ООН

Білан С.Є., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

Прискорення економічних процесів, їх гуманізація, динамічний розвиток і змістовні трансформації світової економіки визначають необхідність переосмислення місця та ролі підприємства як первинного відокремленого суб'єкта отримання економічних результатів. Сучасні економічні відносини характеризуються масштабними інтеграційними процесами, зростанням впливу інноваційних факторів на вартість товарів, формуванням глобальних моделей реалізації конкурентних компетенцій, розвитком технологій аналізу господарських процесів, як з погляду окремого суб'єкта, так і з позицій суспільства в цілому.

Слід також відзначити ряд спеціалізованих наукових праць щодо оцінювання та управління результативністю економічних процесів підприємств таких науковців: Т. Гілберта, Д. Айнворса, Х. Столовіча, Дж. Харлісса, В. Росвелла, Т. о'Дріскола, Д. Ван Тієма, Дж. Мослі, Дж. Дессінджера, Дж. Пріса, Я. Роджерса, Е.Мосенга, П.Бредапа, Д. О'Салівана, Ф. Томаса, М. Боурне, М. Франко, Дж. Вілкеса, А. де Ваала, Дж. Грехема, Д. Шартмарше, М. Ірeланда, Дж. МакГрегора, Е. Солтані, Р. Ван дер Меєра, Дж. Вілльямса, Д. Аммонса, П. Бардена, З. Раднора, М. МакГуіра, М. Боурне, А. Ніллі, Дж. Міллса, К. Платса, А. Петтігрю, Р. Віппа та інших.

У 70-х рр. XX ст. соціальна відповідальність корпорації вже почала розглядатися як внесок компанії на користь суспільства на основі її виробничої діяльності, соціальних інвестицій, філантропії та з урахуванням пріоритетів державної соціальної політики, а в 1999р. К.Аннан, як Генеральний секретар ООН, започаткував ініціативу Глобального договору з метою поширення принципів, пов'язаних із захистом прав людини, стандартами праці, боротьбою з корупцією та захистом навколишнього середовища, на стратегію та діяльність ділових кіл у всьому світі.

Системному забезпеченню соціальної спрямованості компаній сприяє створення і впровадження відповідних систем менеджменту. Загальні вимоги до таких систем визначені, як правило, міжнародними стандартами. Так, стійкому постійному дотриманню прав і забезпеченню задоволеності споживачів щодо отримання якісної продукції (послуг) може сприяти система управління якістю, створена відповідно до міжнародних стандартів ISO 9000. Для забезпечення надійних умов щодо захисту здоров'я власного персоналу доцільно запровадити систему менеджменту професійної безпеки відповідно до міжнародних стандартів OHSAS 18000. Умови для послідовного та цілеспрямованого захисту довкілля від негативного впливу компанії створює система екологічного менеджменту відповідно до стандартів ISO 14000. Стандарти SA 8000 (Остання версія Міжнародного стандарту соціальної відповідальності ISO 26000) спрямовані безпосередньо на сприяння етичному поводженню компаній. Нормативні вимоги цих стандартів відображають конкретні положення Конвенції МОП щодо примусової праці, свободи асоціацій тощо, а також Загальної декларації прав людини та Конвенції ООН з прав дитини. Дотримання згаданих стандартів суттєво знижує ризики компанії щодо порушення етичних норм. Японською федерацією бізнесу розроблена Хартія чемної корпоративної поведінки, згідно якою усі члени хартії мають добровільно брати на себе соціальні зобов'язання щодо своїх працівників. Хартія проголошує свободу думок і підходів, наголошуючи при цьому на законності як першочерговій умові соціальної відповідальності.

За оцінками спеціалістів ООН, найпоширенішими різновидами практик соціалізації бізнесу в Україні виступають такі аспекти діяльності бізнесу: відносини бізнесу з місцевими громадами (благодійність та підтримка соціальних програм, забезпечення освіти членам громади); трудові відносини з працівниками (дотримання трудових прав персоналу, навчання, створення безпечних умов праці, своєчасна виплата зарплати, відсутність дискримінації у правах і зарплаті, медичне страхування), вплив на навколишнє середовище (надання переваги альтернативним джерелам енергії, виробництво екологічно чистої продукції, зменшення викидів, будівництво очисних споруд); управління соціальною відповідальністю бізнесу як елемент корпоративного управління (визначення груп впливу та налагодження діалогу, визначення місії і цілей, включення їх у політику керівництва). У визначенні сутності соціальної відповідальності бізнесу респонденти дотримуються таких тверджень: впровадження програм поліпшення умов праці персоналу (65,5%); навчання/розвиток персоналу (63,2%); благодійна допомога (56%); застосування у політиці компанії принципів відповідального ставлення до споживачів (49,5%); участь у регіональних програмах розвитку (32,3); реалізація екологічних програм (29,8%); політика дотримання прав акціонерів (20,8%).

Отже, головні форми соціалізації бізнесу проявляються саме через заходи , пов'язані із сутністю цих тверджень:

- забезпечення трудових прав персоналу, враховуючи створення умов для колективного представництва інтересів і ведення колективних переговорів;
- дотримання прав людини на робочому місці;
- навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту;
- зростання заробітної плати, виплата премій і компенсацій;
- безпека зайнятості та соціально-відповідальна реструктуризація підприємств.

СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІБІЗНЕС-ПРОЦЕСІВРАХУНКОВОЇПАЛАТИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Гаркуша А.В., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С. Г.

Кожен бізнес на певному етапі розвитку намагається навести порядок в своїх бізнес процесах. Це передбачає впорядкування планування, контролю, операцій, контактів, документообігу, введення правил та стандартів.Для забезпечення високої якості продукції чи послуг необхідна чітка система управління якістю, яка б враховувала науково-технічні досягнення, стимулювала добросовісну працю всього колективу підприємства й орієнтувалася на запити ринку.

Якість є важливим інструментом у боротьбі за ринки збуту. Саме якість забезпечує конкурентоздатність товару. Вона складається з технічного рівня продукції і корисності товару для споживача через функціональні, соціальні, естетичні, ергономічні, екологічні властивості. Система якості – це сукупність організаційноїструктури, відповідних процедур, процесів і ресурсів, які забезпечують здійснення загального управлінняякістю продукції і послуг та підтримання міцних зв'язків між усіма ланками управління і працюючимипідприємствами на всіх рівнях виробництва та реалізації.Підвищення якості продукції реалізується переважно через: комплексну розробку стандартів на сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуюче устаткування, оснащення і готову продукцію; встановлення в стандартах технологічних вимог до показників якості, а також єдиних методів випробування і засобів контролю. Для забезпечення результативності бізнес-процесів Рахункова палата Російської Федерації розробила стандарт СДА 106 «Контроль реалізації результатів контрольних і експертно-аналітичних заходів ».

Цей стандартвстановлюєзагальніправилаіпроцедуриорганізаціїіздійсненняконтролюреалізаціїрезультатівпроведенихконтрольнихіекспертно-аналітичнихзаходів.

Метою Стандарту є методичне та нормативне забезпечення контролю реалізації результатів контрольних та експертно-аналітичних заходів, проведених Рахунковою палатою.

Для підвищення ефективностітарезультативності бізнес-процесів потрібно провести такі заходи як:

1) підпорядкування кожного окремого бізнес-процесу безпосередньо перспективним цілям компанії;

2) орієнтація на оптимізацію, в першу чергу, найбільш критичних для бізнесу процесів;

3) екологізація технології виробництва продукції – використання технологій та обладнання, які не забруднюють довкілля;

4) сертифікація продукції та виробничих процесів;

5) впровадження системи менеджменту якості – норми та показники якості продукції – ISO 2001 – 2002;

6) автоматизація бізнес-процесів та супроводжуючих її електронних документів;

7) спрощення та узгодження торговельних процедур і скасування в разі можливості непотрібних процедур.

Стандарт СДА 106 підприємствамиУкраїни може застосовуватись на: 1) вироби загальномашинобудівного застосування (підшипники, інструменти, деталі кріплення тощо); 2) продукцію міжгалузевого призначення; 3) продукцію для населення і народного господарства; 4) організаційно-методчні та загальнотехнічні об'єкти (науково-технічна термінологія, класифікація та кодування техніко-економічної та соціальної інформації, організація робіт по стандартизації і метрології, довідкові дані щодо властивостей матеріалів і речовин); 5) елементи народногосподарських об'єктів державного значення (транспорт, зв'язок, енергосистема, оборона, оточуюче природне середовище, банківсько-фінансова система тощо); 6) методи випробувань.

Стандарти є джерелом найважливішої інформації, оскільки в них зібрано норми і правила, засновані на досягненнях у різних галузях техніки, технології та практичного досвіду і визнані методом консенсусупредставниками усіх зацікавлених сторін. Важливо відзначити великий вплив стандартизації на підвищення конкурентоспроможності та якості продукції, який реалізується в основному через комплексне розроблення стандартів на сировину,матеріали, напівфабрикати, комплектувальні вироби, оснащення, проектування і готову продукцію; натехнологічні вимоги до найважливіших процесів і показників якості, а також на єдині методи випробуваннята вимірювання, засоби контролю та оцінювання відповідності. Стандарти полегшують вибір оптимальногорозмірного ряду та найкращих зразків, забезпечують організацію спеціалізованих виробництв, зменшуютьзатрати на проектування і виготовлення, скорочують строки освоєння продукції.

Отже, стандарт СДА 106 «Контроль реалізації результатів контрольних і експертно-аналітичних заходів» є дієвим інструментом забезпечення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах, сприяє збільшенню прибутку і зростанню продуктивності, зниженню витрат, поліпшенню якості продуктів або послуги, з метою їх відповідності потребам клієнтів і споживачів

ЄВРОПЕЙСЬКА МЕРЕЖА НАВЧАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ENAPS

Шестакова Ю.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовік С.Г.

У сучасних умовах результативність господарської діяльності підприємства визначається за допомогою безлічі факторів. У рамках теорій щодо результативності є проблема відсутностізагальноприйнятогопідходуоцінкирезультативностідіяльностіпідприємств,яка враховує безліч аспектів функціонування бізнесу і включає показники поточної і динамічної оцінки. На основі вище викладеного матеріалу зауважимо, що тема є актуальною в умовах сьогодення.

Результативність господарської діяльності підприємства — це економічна категорія, що відображає комплексний кінцевий результат залучення засобів виробництва й робочої сили за необхідний часовий інтервал. Зіставлення отриманого результату чи ефекту діяльності з використаними для його досягнення ресурсами вказуватиме саме на результативність функціонування підприємства.

Результативність діяльності підприємства – це узагальнений опис отриманих (відносно напередодні зазначених та залучених цілей і завдань) позитивних ефектів, взаємопов`язаних із залученням економічних ресурсів згідно до повної реалізації існуючих можливостей, всіх ресурсів і потенціалу розвитку.

Групуючи систему показників результативності діяльності суб'єктів господарювання, необхідно забезпечити взаємозв'язок критерію й системи даних показників результативності діяльності. Дана система необхідна включати декілька груп: узагальнюючі показники результативності виробництва; показники ефективного використання землі; показники ефективності залучення людського ресурсу; показники ефективності використання основних засобів; показники ефективності використання матеріальних ресурсів , отже до основних критеріїв визначення результативності відносять такі параметри, а саме прибутковість, економічність та продуктивність, якість сировини та продукції, інноваційність, якість трудового життя, позиція на ринку, екологічність.

Дане питання досліджувалося українськими та зарубіжними вченими, а саме Б. С. Альошин, Б. Андерсен, О. В. Виноградова, О. П. Глудкін, В. В. Єфімов, К. А. Єсіпова, В. Івлєв, А. І. Кузнєцов, В. І. Тоцький, Т. М. Цугель та інші. Слід погодитися з рядом науковців, які вважають що «результативність» - це отримання позитивного результату, додатного значення показника чи групи показників, за допомогою чого вона і розраховується.

На сьогоднішній день прикладом існуючих підходів до визначення результативності господарської діяльності є система AMBITE (Advanced Manufacturing Business Implementation Toolfor Europe), відкрита у 1996 році П. Бредлі. Головна ідея даного підходу у тому, щоб надати менеджерам середньої ланки змогу та методичний інструментарій розуміння та реалізації стратегічних цілей діяльності. Однак Європейська мережа вивчення результативності ENAPS залучує особистий підхід до дослідження результативності діяльності підприємств. Згідно з даною міжнародною методологією застосовуються три ієрархічні рівні індикаторів відносно оцінки результативності господарської діяльності організацій:

- рівень підприємства;
- рівень бізнес-процесів;
- функціональний рівень.

Згідно перелічених рівнів дані показники результативності розглядаються у складі восьми груп: облік (13 вимірників), продуктовий розвиток (20 вимірників), маркетинг і продажі (22 показника), планування і виробництво (20 індикаторів), обслуговування клієнтів (8 показників), закупівлі (11 вимірників), персонал (16 показників) та інші індикатори (7 вимірників). Необхідність вираховування можливостей мультиплікативного впливу безлічі результатів функціонування та розвитку підприємства, безупинне збільшення невизначеності господарського середовища відображають вимоги необхідності залучення узагальнюючого підходу за для отримання результативності шляхом впровадження системи збалансованих показників оцінки.

На відміну від моделі AMBITE описана технологія розрахунків у більшій мірі зосереджена на споживача продукції, максимально необхідне задоволення його бажань та дотримання вимог збереження навколишнього середовища. Дані міркування обґрунтовуються тим, що модель зображує бізнес-процеси тільки у прив'язці до задоволення потреб споживачів продукції, а також окремо досліджуючи ефективність здійснення процесів повторного використання відходів, їх утилізації тощо.

Згідно цього, дані аспекти у моделі ENAPS необхідно розглядати домінуванням закордоном споживчих критеріїв виміру економічних результатів і загостренням екологічних проблем життєдіяльності людини. Система ENAPS застосовує загальну кількість індикаторів-вимірників результативності господарської діяльності, що сягає 117 аналітичних співвідношень також усі показники загального корпоративного рівня співставні з аналогічними показниками інших підприємств в рамках однієї сфери бізнесу. Дані показники несуть загальний характер і показують характеристики виробничо-комерційної системи, а саме масштаб та розмір бізнесу та фінансовий стан підприємства.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ

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

Функціонування кожного підприємства в кризових умовах суттєво відрізняється від його діяльності в умовах стабільного розвитку Для того, щоб утримати свої ринкові та стратегічні позиції, керівництву підприємства необхідно мобілізувати всі наявні ресурси, і в першу чергу, людські. Адже саме персонал забезпечує кінцевий результат діяльності підприємства та формування ключових чинників його успіху на ринку. Реалізація завдань управління персоналом в період кризи відбувається в особливих умовах, які характеризуються обмеженістю фінансових ресурсів, суттєвим скороченням персоналу, згортанням соціальних програм, високим ступенем, як соціальної, так і психологічної напруги в колективі, часовим обмеженням, що суттєво впливає на корекцію управлінських рішень.

Оскільки при виникненні кризового явища персонал одночасно виступає об'єктом і суб'єктом управління, управління персоналом варто розглядати як важливу підсистему, яка спричиняє відчутний вплив на реалізацію загальної антикризової стратегії підприємства. Фахівці з менеджменту радять використовувати антикризове управління персоналом як найбільш ефективний інструмент боротьби з кризовими явищами. Причому сам процес антикризового управління персоналом керівництву підприємства слід організовувати та спрямовувати, перш за все, на соціальний захист та створення належних умов для сталого розвитку і ефективного використання його кадрового потенціалу.

У зв'язку з цим антикризове управління персоналом має значно відрізнятися від традиційного управління персоналом підприємства. Новітній рівень управління персоналом потребує системного підходу та реформування основних напрямків функціонування людського капіталу підприємства: набору, відбору, розміщення кадрів, їх навчання, підготовки та перепідготовки. Основні положення стратегії антикризового управління персоналом можуть бути доповнені іншими, залежно від специфіки поставленої мети, проблем, що виникають, умов їхнього вирішення в процесі реалізації загального антикризового управління з урахуванням особливостей управління персоналом на підприємстві.

В цілому діяльність з антикризового управління персоналом складається з планування антикризових кадрових заходів, оптимізації витрат на робочу силу, формування антикризової групи професіоналів, розробки антикризового плану дій, підготовки персоналу до діяльності в умовах кризових ситуацій.

Першочерговим завданням в цей час має бути формування антикризової групи професіоналів. При цьому важливо виконати ряд умов: 1) визначити загальну мету та загальний інтерес її членів; 2) обрати склад команди, до якої включити менеджерів, здатних працювати в умовах інноваційної діяльності, кваліфікованих спеціалістів, які готові розв'язувати організаційно-технологічні та економічні проблеми, а також реалізовувати завдання по впровадженню інновацій та втілення конкретних пунктів плану антикризового характеру; 3) готовність підібраних фахівців до командної роботи.

Основними заходами з управління персоналом в період кризи мають бути такі: надання працівникам адекватної та повної інформації щодо стану підприємства; ознайомлення працівників з антикризовою програмою підприємства; створення кризис-груп для виходу підприємства з кризи в складі керівників, лінійних менеджерів та працівників підприємства; підтримка та забезпечення лояльності персоналу до керівництва; формування партнерських відносин в колективі; впровадження диференційованої системи стимулювання, зокрема нематеріального характеру.

Антикризове управління персоналом не тільки формалізує всю практичну роботу з персоналом, але й в значній мірі визначає характер його соціально-психологічного та морального стану. Це, перш за все, позначається, як на дбайливому ставленні до індивідуальних потреб працівників підприємства, так і враховує індивідуальні особливості кожного з них. При реалізації програм з антикризового управління керівному складу підприємства завжди варто брати до уваги той факт, що по своїй суті трудові відносини в системі управління підприємством відносяться до найбільш консервативних. Навіть запровадження сучасних технологій або освоєння якісно нових видів продукції має менший емоційний сплеск, ніж будь-які інші перетворення в цій сфері, адже сприймаються багатьма працівниками як загроза їх традиційному світосприйняттю. Тому, для успішної реалізації послідовних етапів антикризової програми вкрай важливо своєчасно донести до кожного працівника інформацію про досягнуті результати, формувати у нього впевненість в успішному поступу до мети, відмічати особисту співучасть кожного у колективній роботі, націлювати колектив на вирішення завдань наступного етапу.

Отже, антикризове управління персоналом підприємства має здійснюватись на підґрунті креативного підходу в питаннях розроблення та впровадження таких кадрових технологій, які б дозволили визначити та сформувати кадровий склад в такий спосіб, щоб в подальшому ефективно використовувати його потенціал через оцінювання, постійний розвиток та мотивацію. Крім того, в кризових умовах стратегію і тактику роботи з персоналом потрібно розглядати як єдину систему: поряд з відображенням певного рівня культури управління, усвідомлювати важливість кожного організаційного чинника всієї управлінської діяльності. На наш погляд, такий підхід сприятиме поступовому виходу підприємства з кризи або недопущенню появи нових кризових явищ.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ AMBITE

Міщенко О.О., студ.5 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

У ринкових умовах результативність діяльності підприємства є однією з найбільш вагомих характеристик успішності функціонування та розвитку підприємства. Ознакою успіху у даному випадку буде досягнення поставлених цілей, а також послідовне вирішення виробничих, фінансових, соціальних та інших питань, в результаті розв'язання яких, ми отримуємо відповідні ефекти. На даний момент існує багато підходів щодо оцінки результативності, нижче ми розглянемо один із них.

Одним із прикладів сучасних підходів до визначення результативності господарської діяльності виступає система AMBITE (Advanced Manufacturing Business Implementation Tool for Europe), розроблена у 1994 р. П.Бредлі [1]. Головна ідея даного підходу полягає у тому, щоб надати менеджерам середньої ланки можливість і методичний інструментарій розуміння та реалізації стратегічних цілей організації. Система оцінки результативності AMBITE описує бізнес-модель підприємства, котра аналізується за допомогою показників ефективності — індикаторів критичних чинників успіху (CSFs), за допомогою яких можливо дати оцінку ефективності роботи підприємства загалом.

У рамках AMBITE для опису підприємства використовується бізнес-модель (див. рис.1.), утворена з п'яти макросів бізнес-процесів, які орієнтуються на п'ять макропоказників ефективності (час, вартість, якість, гнучкість і навколишнє середовище). Вона виокремлює 6 складових у структурі базового процесу виробництва економічних благ — постачання, виробництво, споживання, організація, маркетинг, планування і контроль, на основі яких виокремлюються п'ять циклів мікробізнес-процесів. До ключових бізнес-процесів відносять:

- виконання замовлення клієнта (COF) — планування, контроль і координація вимог замовника з процесом виробництва;
- управління мережами поставок та логістика (VSC) — вибір постачальників, налагодження процесу постачання сировини відповідно до вимог виробництва;
- координація та розробка внутрішніх бізнес-процесів (DCO) — діяльність, що пов'язана з проектуванням і розробкою продукту і налагодженням процесу його виробництва;
- співпраця та координація (COE) — узгодження та координація можливостей та роботи виробничих підрозділів відповідно до їх потужностей;
- процес виробництва (MFG) — безпосереднє виробництво продукції або послуг підприємством.

Рис. 1 — Бізнес-модель AMBITE

Система AMBITE надає можливість приймати менеджерам ефективні рішення на кожному управлінському рівні та в свою чергує узгоджує корпоративну стратегію фірми із її оперативними цілями. На основі даної інтеграції пропонуємо використовувати 25 стратегічно важливих управлінських індикатори результативності для різних типів виробничої діяльності. Розкриття більш детального використання даної системи оцінки результативності є перспективами подальших досліджень.

Список використаної літератури:

1. L. Camarinha-Matos, H.Afsarmanesh Automation systems II, Implementation challenges for anthropocentric manufacturing // Proceedings of the 2nd IEEE/ECLA/IFIP International Conference on Architectures and design methods for balanced automation systems : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=hu0GCAAAQBAJ&pg=PA45&lpg=PA45&dq=Advanced+Manufacturing+Business+Implementation+Tool+for+Europe&source=bl&ots=b5u5db9Xil&sig=yBG9OVVHkGvGQ_MHJ7UDMOOylD0&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwi1tbvSiZrLAhUsGZoKHWr1DokQ6AEIMDAD#v=onepage&q=Advanced%20Manufacturing%20Business%20Implementation%20Tool%20for%20Europe&f=false

БЕЗРОБІТТЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАСЕЛЕНОГО ПУНКТУ

Конюхова К. Г. студентка 5 курсу, спец. «Менеджмент організації та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н. Т.М Харченко

Питання розвитку сільських територій є комплексним і потребує розгляду багатьох аспектів, головними серед яких є подолання безробіття і підвищення заробітної плати у сільськогосподарському виробництві; демографічна стабілізація й активізація інвестиційних процесів, відновлення та розвиток соціальної інфраструктури [1, с. 135].

Проблема зайнятості сільського населення, а точніше - проблема його масової незайнятості залишається однією з найгостріших в Україні, зумовлюючи негаразди в соціально-економічному становищі селян та неблагополучну, зокрема й криміногенну, ситуацію в селах. Очевидними явищами тут стали безробіття – як офіційне так і приховане; трудова міграція – як у межах країни так і за кордон; масштабна самозайнятість – як формальна так і неформальна, тіньова. Міжрегіональні відмінності щодо зазначених явищ значно варіюють. [2, с. 164-165].

Ринок праці в селі на сучасному етапі перебуває у досить складному становищі. Основними проблемами є: наявність у селі значної частки непрацездатних людей, які не можуть покращити економічне становище села; низька заробітна плата; неспроможність працевлаштування працівників, які раніше працювали в колгоспах, державних підприємствах; наявність переважно сезонної або тимчасової праці; низький рівень інноваційних технологій тощо. Більшість сільських територій населення здає в оренду щоб отримувати від цього певні кошти. Звичайно, певна кількість сільського населення і працює в аграрних інвестиціях, які орендують землі, але все ж частина - залишається не працевлаштованою.

Дослідженням цього питання займається багато вітчизняних економістів, таких як: Д.П. Богиня, Т.П. Петрова, Т.В. Решитько, Ю.Б. Чернявська та багато інших.

Неприродне поєднання цих понять. Адже зайнятість у сільському господарстві була, є і буде способом життя українського селянина, джерелом прибутку від праці на землі, що стала його власністю. Проте нині безробіття в селі стало гіркою реальністю і актуальною проблемою для державної служби зайнятості [3, с.74]. В більшості населених пунктів основним прибутком є земля; люди вирощують різні продукти рослинного походження і отримують від цього прибуток.

Економісти виділяють багато причин виникнення безробіття в сільській місцевості. Однією з основних є те, що у процесі реформування аграрного сектору багато колективних господарств розпалися, а нових на їхньому місці не сформувалось. В більшості населених пунктів по всій території України не функціонують колективні господарства, вони давно розпалися. Частина родючої землі лишається незасіяною, а частину обробляють орендатори. Внаслідок значна частина робочої сили залишилась незадіяною у виробництві. Без роботи залишились пастухи, комбайнери, доярки, свинарки, трактористи та інші працівники. Більшість із них прийшли до центрів зайнятості з надією знайти хоча б якусь роботу. Продуктивні фермери, які могли б забезпечити розвиток високопродуктивного сільського господарства і таким чином надати більше робочих місць для сільського населення, за рік-два "не стають на ноги" через добре відомі причини – дороге пальне, кредити лише під великий відсоток або заставу майна чи врожаю, податки забирають значну частину прибутку тощо [4,с.176-177].

Завжди виробництво сільськогосподарської продукції було основою зайнятості сільського населення. Тобто через те, що в Україні недостатньо розвинене сільське господарство, втрачається чимала кількість робочих місць. Для розвитку сільського господарства необхідно вдосконалити систему збуту виготовленої продукції, чого можна досягнути через втручання держави шляхом захисту національного виробника та надання пільг щодо оподаткування експортованої продукції. Ці заходи допомогли б, по-перше, розвинути ринок збуту, а по-друге, збільшити кількість робочих місць для сільського населення.

Отже, одним із перших кроків подолання безробіття та підвищення рівня зайнятості і життя сільського населення, на мою думку, повинно бути вдосконалення нормативно-правової бази, що забезпечило б розвиток сільського господарства та збільшило рівень зайнятості в сільській місцевості.

Список використаної літератури:

1. Гаврилко П.П. Пріоритети збереження трудового потенціалу сільських територій / П.П. Гаврилко // Ефективна економіка. – 2012. – № 5
2. Бородіна, О.Теорія, політика та практика сільського розвитку / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2010. - № 4. – С. 163-175.
3. Бородіна, О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. - № 4. – С. 74-85.
4. Заярна Н.М., Чиковська М.М. Безробіття на селі: причини та шляхи подолання / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.3, с.176-179

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Дубовик С. Г. доц. кафедри менеджменту в галузях АПК

Креативний менеджмент – це особлива управлінська діяльність, яка направлена на активізацію творчої діяльності працівників щодо генерування креативних ідей, їх оцінку та відбір з метою формування ефективних креативних рішень, реалізація яких забезпечить підприємству інноваційних розвиток та отримання високих екологічних, соціальних та економічних результатів. Креативний менеджмент реалізується на передпроектній та проектній стадіях інноваційного циклу, завданням яких є створення та підбір нових ідей для їх практичної реалізації в інноваційних проектах.

Дослідження проблеми креативного менеджменту ведеться вітчизняними та зарубіжними вченими: Г.С. Альтшулер, К. Альбрехт, Т. Амабайл, В.П. Багів, Е. Боно, П.А. Грєлов, Г. Клейнер, Б.Б. Леонтьєв, В.І. Лукичева, О.М. Мельников, Б. Мільнер, М.А. Орлов, Ж. НІаже, А. Роу, Е.Н. Селезньов, В.В. Синов, Д. Тис, Дж. Траут, Р. Флорида, Г. Чезборо, Й. Шумпетер, Л. Едвінссон та інші.

Аналіз досліджень проблем креативного менеджменту за Н.Василик та Т.Божидарник свідчить про різні підходи до визначення його сутності й змісту.

За адміністративним підходом – це сукупність дозвільно-розпорядницьких, спонукальних та інших управлінських відносин між керівниками і підлеглими на предмет встановлення цілей щодо пошуку креативних ідей, пов’язаних із вирішенням виробничо-господарських проблем, подоланням їхніх наслідків, а також їхнього виконання

За функціональним підходом – це конкретна функція менеджменту, яка направлена на забезпечення здатності суб’єктів управління пропонувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації, а також на безпосереднє акумулювання нових ідей

За ситуаційним підходом – це сукупність умов та обставин, які створюються менеджерами підприємства для творчого розвитку трудового колективу й окремих працівників з метою акумулювання креативних ідей щодо досягнення цілей та реалізації місії підприємства

За поведінковим підходом – це сукупність цілеспрямованих дій менеджерів підприємства щодо акумулювання креативних ідей з метою вирішення виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків, а також сприяння постійному творчому розвитку трудового колективу й окремих працівників

За процесним підходом – це процес управління креативною діяльністю на основі здійснення керівниками безперервних дій зі стратегічного планування, прогнозування, організації процесів, мотивації працівників, регулювання і контролю креативної діяльності

За системним підходом – це підсистема інноваційного менеджменту, яка передбачає забезпечення здатності суб’єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації

За маркетинговим підходом – це сукупність цілеспрямованих дій керівників підприємства, які спрямовують генерацію креативних ідей у напрямку задоволення існуючих та потенційних потреб суспільства

Система управління креативного менеджменту включає об’єкт, суб’єкт, мету, функції.

Метою креативного менеджменту є формування креативних рішень, реалізація яких забезпечуватиме організації отримання конкурентних переваг та інноваційний розвиток суспільства в цілому. Об’єктом є формування креативних рішень за допомогою послідовної сукупності процедур, що утворюють загальну схему управління креативним процесом. Суб’єктами керованої під- системи управління креативного менеджменту є лише працівники, які пропонують і оцінюють новації. Загальними функціями креативного менеджменту є планування, організація, регулювання, мотивація та контроль. Основними групами методів креативного менеджменту є економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи. Передумовами формування креативного менеджменту на підприємстві є зовнішні і внутрішні фактори. Необхідність вирішення внутрішніх проблем, що склались на підприємстві, вимагає застосування нестандартних креативних підходів. Однак існування певних позитивних тенденцій сприяє розвитку креативної діяльності для посилення конкурентних переваг підприємства. Під зовнішніми передумовами розвитку креативної діяльності розуміють будь-які зміни, що виникають у зовнішньому середовищі функціонування підприємства.

Отже, креативний менеджмент як конкретна функція управління системи менеджменту сам розглядається як система, яка в сукупності всіх своїх елементів передбачає створення умов для творчої діяльності персоналу підприємства.

CONDITIONALITY AND ESSENCE OF THE ANTI-CRISIS STATE ADMINISTRATION

Stovolos Nadiya, PhD assistant professor of management in the fields of agriculture

Political and economic institution of the state is state power, which is implemented through a system of government. In the state authorities and management are different natures and function, but they have similar life cycle stages (this: the formation, development, implementation, aging or decay). However, their life cycles do not coincide in their development – cycle of government lag behind the of state power cycles. This underlies the crisis of state administration.

The crisis of public administration – special critical state in the development and functioning of the political system of society, public-power structures, which is characterized by instability, imbalances in activities of political institutions, a reduction in manageability of socio-economic processes, exacerbation of political conflicts, the growth of a critical activities of the masses.

Signs of the crisis of government:

1. The aggravation of economic and social conflicts that has a pronounced political character, because the requirements and requests are addressed by power structures for changing its political course, strategy and methods of management.

2. Inability of state power to manage the conflicts, which grow, to regulate socio-economic processes and relationships by former traditional methods. Domestic and foreign state policy appears more as a policy of avoiding

3. The imbalance of structural and functional management systems of power and political institutions, the gap of interaction constructive relations with the environment; the collapse of the legitimacy of the government; stressful state of society.

Systemic crisis – a mutual discrepancy of economy, social sphere, politics, law and others iedisbalance of system that cannot be solved within the framework of (without changes) the existing socio-economic system.

The signs of manifestation the systemic crisis:

1. Long, hidden or explicit state power inaction, complete loss of state structures of the opportunitie and of potential administrative influence, strategic initiatives and creativity, frequent use of governmental entities, populist promises, the change in course, personnel obscurity, in general –incomprehensible policy.
2. Increased critical activity, the pressure of dissatisfied masses.
3. Absolute and relative impoverishment of considerable part of population, a sharp decline in living standards, the destruction of traditional way of life of people who rid the work, prosperity.

Underlying the systemic crisis of modern Ukraine is the fundamental contradiction that exists in society – the contradiction between the subjects of power, that carry out reforms, on the one hand, and the bulk of citizens, on the other, and this leads to a narrowing of social reliance of the ruling regime, the emergence in humans alienated and hostile attitude to the state. The growing of the conflict between the authorities and society is explained primarily by falling living standards.

In conditions of crisis, the basic in public administration is the development of anti-crisis program of operative response, implementation in life the optimal procedures for researching and agreed acceptance of managerial decisions at all levels, anticipation in these procedures the real possibilities of correcting mistakes. The main task of crisis management – early recognition of signs of crisis situations.

Ways of overcoming the crisis:

1. Progressive changes in lifestyle of the population.

2. Legal support of bodies of state power and administration establishment of a democratic procedure of legislation, action of all public authorities within and on the basis of law, respect for legal procedures for resolving disputes.

3. Streamlining legal status of public bodies and other institutions of the political system (Parties, and public organizations); specification of responsibilities of different members of the public.

4. A significant role is played by the rules of relationships that have legal (oral and written agreements between politicians). All participants of the political process and the impact of management should follow defined rules.

Also necessary choose a strategy of crisis management. It may be:

- crisis prevention, preparation for its manifestation;
- waiting for maturity crisis for the successful solution of problems to overcome it;
- counteraction the crisis, slowing its processes;
- stabilization of the situation through the use of reserves, additional resources;
- calculated risks;
- Serial exit from the crisis;
- anticipation and creation of conditions eliminating the consequences the crisis.

ПЕДАГОГІЧНІ КОНФЛІКТИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Киричок О.В., доц. каф.менеджменту в галузях АПК

Конфлікт — реальні або ілюзорні, об'єктивні або суб'єктивні, по-різному усвідомлені протиріччя між людьми, зі спробами їх емоційного вирішення.

Конфлікт не завжди відіграє негативну роль. Нерідко дезорганізація, втрата попередньої рівноваги зумовлюють пошук рішень, перехід взаємовідносин у колективі до нової оптимальної якості.

Соціально-психологічний конфлікт є явищем міжособистісних і групових взаємин, виявом протиборства, активного зіткнення тенденцій, оцінок, принципів, думок, характерів, еталонів поведінки. Будучи формою комунікації людини з людиною, людини з групою або її частиною, однієї частини колективу з іншою, колективу з колективом, він віддзеркалює прагнення людей до утверджених ідей, принципів. Нерідко він постає як реакція на несприятливі ситуації, що травмують особистість, на перешкоди у досягненні будь-якої мети. Виявляючи себе як один із засобів самоутвердження, він діє дезінтегруюче в людських стосунках. Тому його вважають одним із крайніх засобів регулювання міжособистісних стосунків.

Педагогічнийконфлікт – найгострішийспосіброзвитку і подоланнязначущихсуперечностей, щовиникають у взаємодіїучасниківпедагогічногопроцесу (викладачів, студентів, адміністрації), якийзазвичайсупроводжуєтьсянегативнимиемоціямитапотребуєрозв'язання і гармонізації.

Для ВНЗ характерними є конфлікти діяльності та конфлікти взаємин у особистісній сфері учасників педагогічного процесу. Вони перешкоджають нормальному педагогічному спілкуванню, адже спричиняють непорозуміння між співрозмовниками, ворожнечу, кривду, спробу довести тільки свою правоту тощо. Якщо виник педагогічний конфлікт, ним уже пізно керувати, а потрібно вирішувати, що є єдино правильним, але нелегким шляхом до згоди.

Серед стадій розвитку педагогічного конфлікту можна виділити наступні:

1) Незадоволення (розкладом, обсягом самостійної навчальної роботи, часом занять, розпорядженням викладача тощо). Це стадія потенційного формування суперечностей норм, цінностей, інтересів, поглядів, думок тощо.

2) Суперечності переходять на рівень реальних взаємин викладача і студентів.

і) Виникає протидія (ігнорування вимог – «не буду!», роздратованість, підвищення рівня реактивної тривожності).

4) Протиборство – всі сили спрямовані на іншу людину, розриваються зв'язки, виникає образа, зневага тощо.

5) Виникає інцидент – зіткнення неприємного характеру (викладач іде в деканат скаржитися на студента, відмовляється від спілкування з ним, уникає взаємин із групою тощо). Конфлікт потребує вирішення. Таким чином, спостерігається деструкція міжособистісних взаємин викладача і студентів на когнітивному, емоційному і навіть поведінко-вому рівнях. З інструментальної точки зору конфлікт є одним із засобів самоствердження і подолання тенденцій, які заперечуються іншою особистістю. У технічному плані конфлікт є одним із граничних засобів впорядкування міжособистісних взаємин, спосіб виявлення протиріч, що виникають, але не врегульовані у процесі міжособистісної взаємодії.

Для вирішення педагогічного конфлікту є два основні шляхи: 1) через заміну об'єктивної ситуації (переглянути обсяг навчального навантаження, вдосконалити розклад занять тощо); 2) через змінювання суб'єктивної педагогічної позиції викладача або позиції студентів щодо ситуації педагогічного конфлікту. Проте важливо шукати засоби задоволення інтересів обох сторін. Якщо конфлікт вирішується психологічно виправдано, він мобілізує розум, волю, зближує інтереси сторін, що конфліктують.

До загальних способів запобігання педагогічного конфлікту можна віднести:

• ідеологічні – знімаються консенсусом (згодою) викладача і студентів;

• амбіційні – підкреслити значущість особистості іншої людини;

• етичні – керуватися нормами ділового етикету, правилами внутрішнього розпорядку ВНЗ.

Якщо часто-густо педагогічні конфлікти мають деструктивний характер, вони знижують ефективність педагогічного процесу та якість професійної підготовки студентів. Від вирішення педагогічного конфлікту залежить подальша діяльність кожного учасника, їхні плани на майбутню педагогічну взаємодію, результативність їхньої спільної діяльності. З іншого боку, педагогічні конфлікти, прищеплюють майбутнім фахівцям конфліктні форми поведінки, «закладають» їхній конфліктний потенціал, який, безперечно, збільшуватиме рівень конфліктогенності трудового колективу – майбутнього місця професійної діяльності студента.

Отже, необхідна свідома цілеспрямована діяльність щодо запобігання причин і успішного розв'язання педагогічних конфліктів у вищій школі.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСОМ (BPM) В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ

Стриж В., студ. 1 курсу ФЕІМ спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК Дубовик С.Г.

Останнім часом все частіше виникає необхідність оновлення інструментарію і технологій ефективного управління організаціями і його суттєвого елементу – управління якістю.

Для підвищення якості управління бізнесом, оперативності діяльності в сучасних умовах застосовується концепція управління ефективністю бізнесом (BPM).

BPM (Business Performance Management) – цілісний, провесно-орієнтований підхід до прийняття управлінських рішень, які спрямовані на вдосконалення здатності організації оцінювати свій стан і управляти ефективністю своєї діяльності на всіх рівнях шляхом об'єднання зусиль власників, менеджерів, персоналу і зовнішніх контрагентів в межах загального інтегрованого середовища управління.

Застосування концепції управління ефективністю бізнесу (BPM) в управлінні якістю передбачає необхідність стандартизації її самої. В сучасних умовах використовується розробка Групи по стандартизації BPM: промисловий стандарт (Industry Framework Document), який містить визначення концепції управління ефективністю бізнесу (BPM), характеристику основних процесів управління та типову архітектуру інформаційних BPM-систем.

До основних процесів, які охоплюються концепцією управління бізнесом (BPM) відносяться:

- формалізація стратегії (strategy),
- планування (plan),
- моніторинг і аналіз (monitor and analyze),
- координуючий, коректуючий вплив (take corrective actions).

Формалізація стратегії , за концепцією управління бізнесом (BPM), дозволяє менеджерам розробляти стратегії і доводити їх до підрозділів організації, виявляти можливості створення вартості і формувати системи вимірників, які будуть забезпечувати оцінку ефективності бізнесу і її динаміки.

Компонентами формалізації стратегії являються: додатки для побудови метрик; додатки, які забезпечують колегіальність стратегічного управління,; додатки для формування і підтримки системи стратегічних цілей; додатки для автоматизації формування корпоративної стратегії і забезпечення її зв'язку з відповідними ключовими показниками ефективності .Щодо планування,BPM допомагає менеджерам всіх підрозділів організації встановлювати свої локальні цілі, розробляти і модернізувати сценарії планування, створювати програми і бюджети, які підтримують бізнес стратегію, а також формувати цільові значення певних показників для різних часових періодів.

Компоненти планування містять: додатки для формування, збору і узагальнення планових даних і їх подання як звіти, а також засоби управління процесами планування. При цьому плани можуть включати бюджети (фінансові плани), плани використання потужностей, плани з персоналу, плани виробництва і постачання, реалізації; додатки, які дозволяють вносити в плани зміни під час надходження фактичних даних; додатки, що підтримують передумови, бізнес-правила і логіку обробки вхідної інформації (включаючи засоби моделювання процесів).

Що стосується моніторингу і аналізу, концепція управління бізнесом (BPM) дозволяє оцінити індивідуальну і групову ефективність із застосуванням відповідних ключових показників на всіх організаційних рівнях, а також надає користувачам додаткову інформацію, що допомагає їм приймати ті чи інші рішення.

Компоненти моніторингу і аналізу включають: додатки, які дозволяють консолідувати дані, що отримуються із різних транзакцій них систем, забезпечувати мультивалютність фінансової інформації, виключати внутрішньо групові операції, виконувати журнальні проводки і формувати фінансову звітність; додатки для багатовимірного аналізу узагальнених транзакційних з можливістю аналізу «план-факт»; технології створення централізованих «вітрин даних», які містять планову або фактичну інформацію; додатки для створення панелей індикаторів; технології проектування, створення, редагування і розповсюдження звітів щодо ефективності діяльності підприємства; додатки для формування запитів і звітності на різних рівнях управлінської інформації.

У частині координаційного, коректую чого впливу концепція управління бізнесом (BPM) допомагає менеджерам своєчасно реагувати на проблемні ситуації і відхилення.

До компонентів координуючого, коректую чого впливу відносяться: додатки для створення і управління повідомленнями; додатки для управління панелями індикаторів,; автоматизовані засоби коректую чого впливу:; технології, які дозволяють формувати нові цілі і/або змінювати існуючі цільові значення показників.

Отже,концепція управління ефективністю бізнесу (BPM) забезпечує можливість управління організацією на постійній, регламентній основі за рахунок визначення системи стратегічних цілей, доведення цілей до рівня бізнес-процесів і структурних підрозділів організації, створення системи вимірювальних показників. Вона слугує основою оперативного управління бізнес-процесами і проектами, мотивації персоналу, неперервного покращення діяльності організації, підвищення її якості.

СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Нечипоренко М.О., студ.1 курсу(м) ФЕіМ спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: доц. кафедри менеджменту в галузях АПК Дубовик С. Г.

В сучасних умовах діяльності, в умовах реалізації ринкової системи управління економічними процесами забезпечення якості стає об'єктивною умовою існування людства, найважливішим фактором підвищення рівня життя людей, гарантією їх соціальної, економічної і екологічної безпеки.

Проблеми управління якістю організації розглядались багатьма видатними науковцями, проте проблематика результативності бізнес-процесів і управління якістю характеризується недостатністю системних досліджень.

Для забезпечення реалізації в межах організації TQM-концепції тотального управління якістю використовується великий арсенал методів, моделей, концепцій, підходів.

Важливе місце серед них займають стандарти забезпечення результативності бізнес-процесів, серед яких особливе місце відводиться досвіду застосування стандарту забезпечення результативності бізнес-процесів Рахункової палати Російської федерації.

Бізнес-процес відбувається не сам по собі, він управляється (тобто організовується, планується, контролюється) і реалізується конкретним виконавцем. У бізнес-процесі задіяна низка учасників (окремих фахівців або груп). На вході процесу учасником є постачальник процесу, тобто той, хто надає вхідні ресурси, які можуть бути результатом попереднього процесу.

Склад бізнес-процесів організації визначається специфікою її діяльності. За одним із підходів бізнес-процеси поділяють на 7 типів:

- вхідні основні процеси забезпечують своєчасне постачання і зберігання комплектуючих, необхідних для основного виробництва: своєчасну їх передачу у виробництво та переробку з мінімальними матеріальними і тимчасовими витратами;
- виробничі бізнес-процеси забезпечують виробництво основних видів продукції з найменшими витратами за часом та фінансами; а також передачу продукції на склад;
- вихідні бізнес-процеси спрямовано на продаж, зберігання і відвантаження основного виду продукції з мінімальними витратами за часом, за вартістю, а так само із задоволенням потреб покупця;
- бізнес-процеси 1-го роду, що забезпечують, спрямовано на забезпечення нормального функціонування основних і додаткових бізнес-процесів;
- бізнес-процеси 2-го роду, що забезпечують, спрямовано на забезпечення нормального функціонування бізнес-процесів, що управляють;
- тактичні бізнес-процеси, що управляють, призвані забезпечити тактичне управління підприємством, вироблення управлінських рішень для конкретних областей діяльності підприємства;
- стратегічні бізнес-процеси, що управляють, забезпечують стратегічне управління підприємством, вироблення шляхів розвитку підприємства.

За сучасних умов мінливого бізнес-середовища та забезпечення результативності бізнес-процесів головним завданнями є:

- швидке реагування на зміни і відповідне впровадження адекватних заходів в організації бізнес-процесів
- аналіз ринку і потреб споживачів,
- моніторинг змін на підприємствах
- удосконалення процесу створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

Рахункова палата Російської Федерації, як центральний орган державного аудиту, виконує такі координуючі функції для забезпечення результативності бізнес-процесів:

- здійснює спільно з контрольно-рахунковими органами планування й організовує проведення спільних контрольних та експертно-аналітичних заходів;
- надає організаційну, правову, інформаційну, методичну та іншу допомогу;
- сприяє у професійній підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації працівників та організацій;
- здійснює аналіз дотримання загальних вимог до стандартів державного і муніципального аудиту (контролю) застосовуючи стандарт державного фінансового контролю;
- визначає методологію управління якістю як контрольних і експертно-аналітичних заходів, так і бізнес процесів організації.

Отже, застосування стандарту забезпечення результативності бізнес-процесів дозволить підвищити якість контрольної та експертно-аналітичної діяльності, підвищити ефективність впровадження в практику діяльності наукових досягнень і нових технологій. Рахункова палата РФ, використовуючи силу свого авторитету, в процесі надання регіонам організаційної, методичної, консультаційної та іншої допомоги повинна забезпечити результативність та стійкість російського бізнесу на світовому ринку.

МОДЕЛЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Кондратенко О. В. студента 5 курсу ФЕІМ, «Менеджмент організації та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

Відмітимо, що з метою забезпечення сталого розвитку держави та досягнення надійності функціонування її економічної системи – є необхідність у збалансованості функціонування економіки на засадах реалізації оптимізаційної моделі щодо забезпечення результативності, формування системи управління розвитком його стратегічного потенціалу. Зазначена проблема може бути вирішеною лише у разі проектування оптимального для України модельного вирішення у сфері розбудови адекватної реальним процесам системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості.[1]

Розв'язання цього питання передбачає обчислення вимірів ефективності та результативності при врахуванні безлічі варіантів, однак із залученням обмеженої кількості елементів заданої системи в діапазоні умов її застосування.

При цьому можливими є виконання процедури, що:

а) додатково порівнюватимуть конструктивну схему кожного елемента з імовірністю настання передбачених умов та вимогами до результативності функціонування загальної системи управління;

б) уможливлюватимуть оптимізаційний вибір параметрів при заданій архітектурі конструктивної схеми;

в) об’єктивують оцінку вимірів ефективності для певного заданого варіанту розвитку подій.

Однак, зазвичай, типова схема вирішення цільового завдання обов’язково включатиме підготовку вихідних даних, побудову математичної моделі структурного типу для формування система управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості вибір найбільш раціонального варіанту.[3]

Підприємства в праві самостійно вибирати оптимальний для них перелік перспектив, використовуючи при цьому готові моделі щодо забезпечення результативності. На нашу думку у контексті дослідження доцільно побудувати адаптовану збалансовану модель оцінювання показників ефективності, яка включає ресурси, бізнес-процеси та відношення зі споживачами (рис. 1). [2]

Рис.1. Адаптована збалансована модель оцінювання показників ефективності

Можна зробити висновок, що забезпечення результативності (ефективність виробництва) – це співвідношення корисного результату і витрат факторів виробничого процесу. Для кількісного визначення економічної результативності використовується показник результативності, це – результативність економічної системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Складається як інтегральний показник ефективності на різних рівнях економічної системи і є підсумковою характеристикою функціонування національної економіки та отримання максимуму можливих благ від наявних ресурсів

Список літератури:

1. Стратегічний потенціал продуктивних сил регіонів України: монографія [Текст] / [О.М. Алимов, С.І. Бандур, Л.В. Дейнеко, В.В. Микитенко та ін.] / За ред. академіка НАН України, д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. – К. : РВПС України, 2013. – 424 с.

2. Куценко А. В. Механізм управління ефективністю діяльності системи як необхідність для досягнення її цілі / А. В. Куценко // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 212 - Дніпропетровськ : ДНУ, 2012. - Т. 1. - С. 147-154.

3. Экономическая эффективность – Википедия: *[Электронный ресурс]* // Википедия: Свободная энциклопедия. Wikimedia Foundation, Inc. San Francisco, United States. Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_эффективность.

ІНОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

Євдокімова А. Л., студ. 6 курсу ФАТП, спец. «Садово-паркове господарство»
Науковий керівник: доц. кафедри менеджменту в галузях АПК Дубовик С. Г.

Питання організації самостійної роботи студентів у системі освіти постійно знаходяться в сфері інтересів дослідників. Протягом багатьох років навкруги цієї проблеми виникають наукові суперечки, в результаті яких народжуються різноманітні погляди і формуються методичні та методологічні позиції. Успіх підготовки фахівців залежить від багатьох факторів, одним з яких є самостійна робота студентів. В процесі впровадження кредитно-модульної системи навчання у ВНЗ, значна частина навчального матеріалу вноситься на самостійне опрацювання студентами. Тому основним завданням викладача у вищій школі стає не репродуктивне викладання набору готових знань, а організація активної самостійної роботи студентів.

Відомі науковці, а саме: Астахова О.В., Прокопенко І.Ф., Підкасистий П.І., Харламов І.Ф. надають великого значення самостійній роботі в процесі формування особистості, розглядають основні принципи, форми, методи організації, а також облік і контроль цієї діяльності. Так, І.Ф. Харламов підкреслює, що «…на заняттях, як би гарно вони не проводились, має місце концентроване запам'ятовування, і завдання переводиться лише в оперативну пам’ять … а потрібне розосередження запам'ятовування»

В роботах сучасних дослідників зустрічаємо визначення умов, від яких залежить успіх домашньої навчальної роботи. До них відносяться:

- сформованість у студентів пізнавального інтересу до знань (ця умова забезпечується єдністю домашніх завдань та навчальної роботи на заняттях, зв'язок з життям, з практикою);
- педагогічне керівництво і контроль з боку викладачів, які виховують відповідальне відношення до виконання домашніх завдань;
- дотримання дидактичних принципів, зокрема принципу доступності навчання.

Самостійна робота студентів - це процес активного, цілеспрямованого набуття студентом нових для нього знань і умінь, як правило, без безпосередньої участі викладачів.Для організації самостійної роботи перед студентом необхідно чітко поставити мету і завдання навчальної роботи, позначити необхідний результат самостійної роботи і форми контролю отриманих в результаті вивчення знань, умінь, професійних навичок і т. п., надавати інформацію про рекомендовані навчальні і навчально-методичні видання.

Самостійну роботу студентів можна класифікувати за різними критеріями:

1) За характером керівництва і способом здійснення контролю за якістю знань з боку викладача (з урахуванням місця, часу проведення), можна виділити:

a) аудиторну - позааудиторну (3-4 години на день, у т. ч. й у вихідні);

b) колективну роботу під контролем викладача - індивідуальні заняття з викладачем.

2) За рівнем обов'язковості:

a) обов'язкову, визначену навчальними планами і робочими програмами;

b) рекомендовану (участь у роботі наукових гуртків, конференціях, підготовка наукових тез, статей, доповідей, рецензування робіт тощо);

c) зініційовану (участь у різноманітних конкурсах, олімпіадах, тощо).

3) За рівнем прояву творчості:

a) репродуктивну, що здійснюється за певним зразком (розв'язування типових задач, заповнення таблиць, моделювання схем);

b) реконструктивну, яка передбачає слухання і доповнення лекцій викладача, конспектів, тез;

c) евристичну, спрямовану на вирішення проблемних завдань, отримання нової інформації, її структурування (складання опорних конспектів, схем-конспектів, анотацій, побудову технологічних карт, розв'язання творчих завдань);

d) дослідницьку, яка орієнтована на проведення наукових досліджень

Для оволодіння навчальним матеріалом можна пропонувати студентам різноманітні методи самостійної роботи з книгою: складання плану прочитаного, складання тез, конспектування, анотація, цитування, рецензування, реферування, нотування. Але на сучасному етапі книгу замінили інші джерела інформації, такі як ІКТ (інформаційно-комунікативні технології). Інноваційні освітні технології спрямовані на те, щоб підвищити інтерес до навчання, привчити студента працювати самостійно, бути компетентним та мобільним, адаптуватися до вимог сучасного суспільства. Провідну роль в організації самостійної роботи студентів мають інформаційні технології, бо вони відкривають студентам доступ до самоосвіти, нетрадиційного накопичення знань через джерела ІКТ, розширюють можливості для творчості, неординарного підходу у вирішенні виробничих ситуацій.

Отже, раціональна організація самостійної роботи студентів з використанням інноваційних форм навчальної діяльності та ІКТ дозволяє не тільки інтенсифікувати роботу в якісному засвоєнні навчального матеріалу, а й закладає основи подальшої постійної самоосвіти та самовдосконалення майбутніх фахівців.

ІННОВАЦІЙНІ ВИХОВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ВНЗ

Пальоха Р.О., студ. 6 курсу ФАПК, спец. «Садово-паркове господарство»
Науковий керівник: ст. викладач Щербак О.Г.

Початок XXI століття характеризується як епоха розвитку високих технологій, інформації і комп'ютеризації всіх сфер людської діяльності, які вимагають від науковців і педагогів технологізувати процеси освіти, навчання і виховання. Як науковий напрямок, технологізація передбачає перетворення виховного процесу в керований процес.

Поняття «технологія» (з грецької techne – майстерність, мистецтво і logos – вчення, поняття) в педагогіку прийшло ще в 20-ті роки XX століття. Зустрічається у працях А. Ухтомського, С. Шацького, В. Бехтєрєва, І. Павлова. Вже тоді воно трактувалося по різному. В одних значеннях – як сукупність прийомів і засобів, спрямованих на чітку й ефективну організацію навчально-виховних занять, що нагадує виробничу технологію; в інших – як уміння оперувати навчальним лабораторним обладнанням, використовувати наочні посібники.

Науковий термін «технологія виховання» вперше ввів в педагогічну науку А. С. Макаренко, а Я. А. Коменський бачив технології в ідеалі як досконалий метод виховання. Освітні технології відбивають загальну стратегію розвитку освіти. Педагогічні – втілюють тактику реалізації стратегії освіти шляхом впровадження моделей управління цим процесом. Навчальна технологія – відбиває шлях освоєння конкретного навчального матеріалу в межах відповідного предмета, теми, питання. Виховні технології – відбивають систему конкретних засобів впливу на студента, студентський колектив на науковій основі й спрямовані на досягнення виховної мети та удосконалення педагогічної діяльності.

Технологія виховання – це строго обґрунтована система педагогічних засобів, форм і методів, їх етапність, націленість на вирішення конкретного виховного завдання.

Термін «інновація» походить від латинської мови і в перекладі означає оновлення, новина, змінювання – це введення нового в цілі, зміст, методи і форми навчання і виховання, в організацію діяльності класного керівника Під інноваціями у вихованні розуміють процес створення, поширення нових засобів (нововведень) для роз'яснення тих педагогічних проблем, які досі вирішувались по-іншому, а також результат творчого пошуку оригінальних, нестандартних розв'язань різноманітних педагогічних проблем.

Класифікація сучасних інноваційних виховних технологій включає:

- Технологію виховання успішної особистості ;
- Персоніфіковане (індивідуальне) виховання ;
- Технологія інтегрованого виховання;
- Проектна технологія;
- Ігрова технологія;
- Розвивальне виховання;
- Технологія саморозвитку особистості ;
- Інформаційно-комунікаційні (створення сайтів, банків ідей, відеосюжетів);
- Нестандартні технології (інтелектуальний марафон і т.д.);
- Арт-технології;
- Соціальне проектування

Вибір виховної технології починається із усвідомлення мети та основних завдань виховної роботи закладу, які спрямовані на формування у студентів національної свідомості, патріотизму, активної громадянської позиції та ін.

Складовими виховних технологій є форми організації діяльності та методи, як засоби впливу на студентську молодь, серед яких пріоритетна роль належить активним методам, що базуються на демократичному стилі взаємодії «вихователь-студент».

Умовами реалізації виховних технологій є:

- Закріплення ідеї технології виховної роботи в педагогічній культурі;

- Входження ідеї і феномену виховних технологій в організаційну культуру ВНЗ як предмету інноваційної роботи в ньому, як предмету поточної управлінської діяльності, як розповсюдження досвіду вихователів;

- Володіння технологіями виховання як особистісно професійна цінність і, відповідно, як критерій оцінювання свого професіоналізму.

Таким чином, розвиток соціальної активності студентів через застосування інноваційних виховних технологій передбачає чітке усвідомлення їх видів, засобів та умов реалізації; готовності педагогічних працівників до їх реалізації.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Бахарєва Н.В.,студ.6 курсу,спец. «Агрономія»
Науковий керівник: ст.викладач Щербак О.Г.

Термін «інновація» походить від латинського слова «innovatio, novo» (змінювати, поновлювати, винаходити) й означає введення нового. У сучасній науковій літературі інновації розглядаються в цілому як нові форми організації праці й управління, нові види технологій, які охоплюють не тільки різноманітні установи та організації, але й певні галузі соціальної життєдіяльності людей. Так, англійські вчені Е. Роджерс і Р. Агарвала Роджерс розуміють інновацію як ідею, метод або об'єкт, що сприймаються індивідом як нові. Проблеми інновацій в освіті досліджують К.Ангеловськи, Х.Барнет, Д.Гамільтон, Н.Грос, У.Кінгстон, Н.Лагервей, М.Майзя, А.Хаберман, Р.Хейвлок, І.Дичківська, І.Підласий, В.Паламарчук та інші.

Інновації у вищій освіті – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція та послуги, а також організаційно – технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно підвищують якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу.

Основні елементи освітніх інновацій включають в себе:

- носія, який має певну інноваційну ідею та проводить інноваційний експеримент – викладача;
- споживача інновації – студент або група слухачів які здобувають знання з певного напряму;
- інституції, що забезпечують упровадження інновацій у навчальний процес (заклади вищої освіти, органи управління освітою, науково-методичні установи, науково-виробничі підприємства).

Специфічність інноваційних технологій у вищій освіті проявляється в тому, що вони завжди містять нове вирішення актуальної проблеми в галузі вищої школи; їх використання приводить до якісно нових результатів освітньої діяльності;їх упровадження викликає якісні зміни інших компонентів єдиної системи вищої освіти, залежність їх результативності від рівня сприйнятливості до інноваційних змін системи, яка впроваджує нововведення та наявність реальних можливостей здійснення інновації. Також інноваційні зміни можуть ініціюватися на будь-якому з рівнів освітньої системи та здійснюватися в діяльності й мисленні всіх учасників освітнього процесу.

Складовими елементами інноваційних освітніх технологій можна вважати:

- Соціальні перетворення та нове педагогічне мислення;
- Наука – педагогічна, психологічна, суспільна, технічна, тощо;
- Передовий педагогічний досвід – досягнення технічного прогресу;
- Досвід минулого, вітчизняний та зарубіжний;
- Народна педагогіка (етнопедагогіка).

Сучасну систему інновацій у вищій освіті складають:

- Технологічні інновації, до яких належать нові технології навчання, освітні програми;терміни навчання, критерії набору студентів, навчально-методичні матеріали та ін.
- Педагогічні інновації, що включають в себе нові методи викладення і навчання, нові форми та організацію навчальних занять: застосування інтерактивних форм та мультимедійних засобів навчання, використання телекомунікаційних методів конструювання знань, імітаційних технологій, технології «кейс-методу»,методики відео тренінгу, комп'ютерне моделювання, технологій віртуальної реальності.
- Організаційні інновації передбачають появу нових організаційних структур і інституціональних форм в галузі освіти: типів і видів навчальних закладів та установ, реорганізацію структури системи вищої освіти та ін.
- Економічні інновації складаються з нових економічних механізмів у сфері освіти: диверсифікація джерел фінансування освітніх установ відповідно до завдань інноваційного розвитку, запровадження нових форм оплати освітніх послуг, розробка сучасних механізмів податкових та кредитних зобов'язань, нові механізми оплати праці в сфері освіта та ін.

Результативність і ефективність впровадження системи педагогічних інновацій в внз в значній мірі залежить від готовності викладачів до інноваційної педагогічної діяльності її можна визначити за такими показниками:

1. усвідомлення потреби запровадження педагогічних інновацій у власній педагогічній діяльності;
2. інформованість про новітні педагогічні технології;
3. зорієнтованість на створення власних творчих досягнень, налаштованість на експериментальну діяльність;
4. готовність до подолання труднощів, пов'язаних з реалізацією інноваційної діяльності;
5. володіння практичними навичками розроблення та освоєння педагогічних інновацій.

Отже, реалізація інноваційних тенденцій розвитку вищої освіти може бути забезпечена належною готовністю викладачів до інноваційної педагогічної діяльності.

СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ГРУПИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ООН

Дорошенко В. М. студ. 1(м) курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. Менеджмент»
Науковий керівник: доц. кафедри менеджменту в галузях АПК Дубовик С. Г.

Система управління підприємством часто ототожнюється з управлінням інноваційними процесами. Це, звичайно, не зовсім вірно. Однак система управління інноваційними процесами повинна бути органічно вплетена в систему управління підприємством. Природно, що характер та особливості інноваційної діяльності залежить від галузі, інтенсивності та радикальності змін. Але у кожному разі розробляється інноваційна політика, тобто заходи в інноваційній діяльності, повинні бути засновані на передбаченні змін, а також здатності або готовності підприємства до своєчасної адаптації до цих змін. Облік зазначених особливостей дозволяє розробити стратегію і тактику розвитку. І забезпечити ці плани необхідними матеріальними та інтелектуальними ресурсами.

У плануванні інноваційної діяльності визначальну роль грає складання стратегічних планів. Стратегію управління інноваціями можна розглядати як частину загальної стратегії розвитку підприємства, так як тільки на базі інноваційної стратегії забезпечується поступовий розвиток підприємства. Вибір інноваційної стратегії на підприємстві має першорядне значення для управління інноваціями. Основу вироблення інноваційної стратегії становлять теорія життєвого циклу продукту, ринкова позиція організації за нею науково-технічна політика. У цьому зв’язку виділяють такі різновиди інноваційних стратегій: наступальна, захисна, поглинаюча, проміжна.

Для ефективного управління інноваціями на підприємстві, крім обґрунтованого виробу інноваційної стратегії, необхідна якісна спільна робота менеджерів зі стратегічного управління та управління інноваціями. У більшості великих підприємств створені підрозділи, що займаються управлінням інноваційною діяльністю. Проблемою організації інноваційного процесу е те, що інновації як комплексні заходи потребують спеціальних знань з широкого кола проблем. Тому один або кілька фахівців не в змозі грамотно скласти інноваційний проект і контролювати його виконання.

Одним із способів вирішення цієї проблеми є Інжиніринг. Під терміном «Інжиніринг» в економічній практиці розуміється цілий комплекс послуг у сфері інженерного консультування комерційного характеру. Іншими словами, якщо радикальність інновації досягає 5-го і вище рівнів, підприємству вигідніше звернутися в спеціальну консультаційну фірму, яка надасть комплекс послуг в перед проектному, проектному, післяпроектного аналізу, а також рекомендаційні послуги з експлуатації, управління, реалізації продукції, що випускається, т.е. інжинірингові послуги охоплюють всі етапи інноваційного процесу. Як правило, в них входять попереднє дослідження, технічно-економічні обгрунтування, підготовка контрольних матеріалів, торгів, рекомендацій з підготовки персоналу, інспекція будівельних робіт тощо. У 1983 р європейська економічна комісія ООН опублікувала «Керівництво по складанню міжнародних договорів на консультативний інжиніринг», дала визначення різним видам інжинірингу та запропонувала стандарт забезпечення бізнес-процесів..

Бурхливий розвиток інжинірингу в XX ст. спочатку в будівництві, а потім і в інших галузях бізнесу зумовив необхідність моделювання виробничо-господарської діяльності на всіх етапах інноваційного процесу: в період створення (будівництва) - моделювання пристрою об'єкта, на стадії експлуатації - моделювання процесів і т.д. У результаті в бізнесі сформувався новий підхід до управління, заснований не на поділі праці, а на управлінні бізнес-процесами. У ланцюжок бізнес-процесу входять різні операції, які виконуються структурними елементами різних рівнів організаційної структури підприємства, що складають основу реінжинірингу бізнес-процесів.

За визначенням Хаммера і Чампі, реінжиніринг - его принципове переосмислення і радикальна перебудова бізнес-процесів для досягнення кардинальних покращень критичних сучасних показників ефективності: вартості, якості, сервісу та оперативності. Як було сказано вище, об'єктом реінжинірингу є процеси. Реорганізації піддаються не відділи постачання, продажів або виробництва, а робота, виконувана персоналом цих відділів. Більшість менеджерів, на думку М. Хаммера, орієнтуються не на процеси, а на елементи управління - функції, персонал, структури. У реінжинірингу радикальна перебудова означає відмову від всіх існуючих структур і процедур і винахід абсолютно нових способів виконання роботи для стрибкоподібного зростання ефективності. При розробці реінжінірінговой інноваційної політики виходять не з того, "як воно є зараз", а з того, "яким воно має бути". При такому підході необхідно переглянути як писані, так і неписані правила і припущення, що лежать в основі роботи. Найчастіше ці правила виявляються застарілими, помилковими або невідповідними.

Отже, застосування організаціями стандарту забезпечення результативності бізнес-процесів групи економічної оцінки ООН при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів забезпечить ефективність їх діяльності на перспективу.

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ КАНО ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Турчин О.М., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г

У наш час в менеджменті існує досить багато методів та інструментів, для досягнення ефективного виконання різного роду робіт. Однак все в світі плинне, й швидкість з якою відбуваються зміни в усіх сферах нашого в життя досить колосальна, тому нам необхідно завжди шукати якісь нові методики та підходи, які будуть більш ефективними при організації чи керуванні управлінськими процеси та підприємницькою діяльністю взагалі.

Необхідно звернути увагу на світову практику в менеджменті, яка дає зрозуміти, що впровадження на підприємствах систем з управління якістю позитивно впливають на подальшу діяльність організацій. Оскільки кожна з провідних фірм та підприємств досягала своїх успіхів та лідерства на ринку за допомогою своїх методів, проте всі вони на певному етапі свого розвитку удосконалювали менеджмент якості. Ці зміни стосуються не лише якості продукції, а й удосконалення системи управління, за допомогою якої всі працюючі будуть зацікавлені в покращеннях вже досягнених результатів.

В умовах нашого сьогодення споживачеві не достатньо належної якості товару, необхідно забезпечити надання додаткових послуг, які будуть тісно пов’язані з цим видом продукції. Саме через цей прийом конкурентної боротьби відбувається глобалізація товару, яка включає в себе перехід від системи «споживач – товар» до системи «проблема, хвилююча споживача – глобальне вирішення цієї проблеми».

Модель Кано – один з інструментів управління якістю, який застосовується щоб обрати потрібну стратегію для організації, котра вирішить задачу забезпечення задоволеності покупців. Метою методу є визначення та розподіл всього діапазону потреб за пріоритетами споживачів. За допомогою цього методу можна зрозуміти задоволення або незадоволення покупців певним видом товарів (послуг), або їх байдужість чи, навпаки, їх захват. Таким чином ми можемо виявити пріоритетні потреби, та прослідкувати зв'язок між якістю продукції та параметрами цієї якості. Н. Кано в своїй теорії виділяє три складові якості:

- базова (основна) – обов’язкові характеристики продукції;
- необхідна (очікувана) – «кількісні» характеристики;
- приваблива (випереджальна) – характеристики товарів, що викликають захоплення.

Оскільки з часом наші вимоги змінюються, то те, що сього дні викликає захоплення, вже через деякий час може стати основною характеристикою продукції. Тим паче, різні категорії споживачів по різному ставляться до характеристик одного й того ж товару. Для того щоб оцінити сприйняття споживачів було розроблено особливу методику опитування: кожне питання задається двічі, в негативній та позитивній формах. При обробці відповідей на ці запитання встановлюють тип даної характеристики продукції для подальшого аналізу. Оскільки, для визначення цілей компаній та їх пріоритетів необхідно спочатку чітко розуміти потреби споживачів, знати про «профілі якості» й приступати до формування уявної якості.

Щоб краще зрозуміти, якими повинні бути цілі, спочатку слід розглянути характеристики, відповідні базового рівня якості: якщо вони забезпечені, то захоплення це ні у кого не викличе, але ось їх відсутність може спричинити за собою негативну реакцію споживача. У разі характеристик, відповідних необхідному рівню якості, задоволеність споживача зростає в міру кількісного поліпшення відповідного показника. Характеристики, відповідні привабливому рівню якості, про які споживач просто не припускав, представляють для нього несподівані цінності, навіть якщо виконання концепції недосконале.

Тому формування виробником привабливої якості своєї продукції відкриє нові можливості для подальшого входу на ринки і випередження конкурентів.

Таким чином, застосування методу Кано допомагає визначити взаємозв'язок між оновленням продукції, динамікою ринків і рівнем задоволеності споживачів та дозволяє узгодити підходи підприємства до розробки та виготовлення продукції з інтересами і поглядами споживачів. Що забезпечує покращення управління якості на підприємстві.

AFRICA NATURAL RESOURCES AND ITS MANAGEMENT

Abraham Usman Habib 4th year Student, Faculty of Economics and Management
Supervisor: Lyudmila Batsenko, PhD, assistant professor of Economics Department

Africa sits on 30% of the world's natural resources, and with 70% of coltan deposits (from which electronic microchips are made), the continent of Africa should be intensively rich but it's a pity that those countries who own the resources are typically low income or underdeveloped countries,as a result of basically poor management of her natural resources.

African countries are suffering from political unrest, economic catastrophes and social disaster. Africa, sometimes referred to as the forgotten continent is blessed with various natural and human resources but suffers under mismanagementcorruption, unemployment, civil strife and terror because of dictators and citizens who are poor and desperate to earn a living despite the means. These characteristics have made African countries to be described as failed states by political pundits.

The British department of International development defines failed states as "Governments that cannot or will not deliver core functions to the majority of its people, including the poor." And adds that "The most important functions of the state for poverty reduction are territorial control, safety and security, capacity to manage public resources, delivery of basic services, and the ability to protect and support the ways in which the poorest people sustain themselves

In the failed states index published by FOREIGN POLICY and FUND FOR PEACE in 2010, Africa claims seven of the ten top slots and almost half of the 60 weakest states on earth . There have been discoveries of oil and gas in many countries in Africa during the last 10 years.Nigeria in particular is rated 11th position in producer of oil and 8th position of oil exporters in the world. Libya is rated 11th country in the world of oil exporter. But yet both Nigeria and Libya are still not developed despite their ownership of oil. The way we exploit natural resources is important. The benefits of proper management of this resource can be used to address long- term development in Africa countries.

According to the failed states index published by the Foreign Policy and Fund for peace in 2010, the majority of African countries are failed states that are unable to provide their citizens with basic necessities like health care, security, employment and good infrastructures. Such countries include Somalia, Chad, Sudan, Democratic Republic of Congo (DRC), Cameroon and Nigeria. Some of these states are considered threats to the securities of other countries because of the weakness of their central governments to protect their citizens. The Neocons in America argue that failed states have created breeding grounds for terrorists in some countries like Somalia Sudan, Afghanistan and Pakistan.

States also compete with each other to attract investors; a process which sometimes results in lack of co-operation between states thus allowing the extractive-industry global companies to exploit that competition to their advantage.

Contracts are often concluded without the representation of the local communities who sit on the resources and whose land and society will be affected either through environmental degradation or a higher care burden for women whose husbands have health complications from their work and loss of land, delegates pointed out.

If Africa's natural resources are to benefit its people, there needs to be;

1. Peace in African countries this would foster economic development.
2. Transparent governments.
3. Proper management of natural resources.
4. Knowledgable representative who would negotiate in natural resources in foreign policy.
5. Good governance and leadership; gender equity; and skills development are necessary.
6. Proper development of regions or states where the natural resources are gotten from, so as to reduce rate of negative retaliation of dwellers in the region.
7. Government of every African country needs to provide security to protect natural resources.

Reference: 1.http://www.uneca.org/stories/controlling-africa's-natural-resources-needs-knowledge-and-good-governance 2.http://www.infoplease.com/ipa/A0922041.html

3.http://www.grin.com/en/e-book/168420/a-critical-analysis-on-the-reasons-of-underdevelopment-in-africa

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ В ВНЗ

Щербак О.Г., ст.викладач кафедри менеджменту в галузях АПК

В сучасних умовах розвитку суспільства визначальну роль відіграє категорія «якість». Перш ніж управляти якістю, необхідно визначити її основні параметри та навчитися оцінювати.

Освіта – це одна з найважливіших сфер суспільного життя, оскільки саме освіта формує інтелектуальну, культурну, духовну характеристики суспільства. Отже, якість освіти і управління якістю освіти розглядається як ключові фактори задоволення потреб суспільства, держави, особистості.

Проблеми якості освіти і її складової – оцінки якості навчання досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими: В.Кальней, С.Шишовим, І.Лернером, Є.Петровським, М.Скаткіним, О.Лебедєвим, А.Марковою, Н.Лускановою, В.Гузєєвим, Ю.Бабанським, Н.Менчинською, П.Крейтсбергом, В.Полонським, Б.Блумом та іншими.

Однак, на даний час відсутній єдиний підхід щодо вибору підходів побудови технології навчання, що й стало причиною даного дослідження. Аналізуючи проведені дослідження, можна виділити три підходи щодо пошуку шляхів вирішення проблеми оцінки якості навчання:

- Особистісно-орієнтований підхід в навчанні передбачає використання в якості критеріальної бази оцінки якості навчання рівня сформованості розуму (інтелекту), особистісних новоутворень і забезпечується застосуванням відповідних оцінюючих шкал (папок досягнень) та психологічних і дидактичних тестів;
- Підхід, який орієнтований на порівняння з еталоном результатів навчання передбачає використання в якості критеріальної бази еталону засвоєння знань, умінь і навичок, оскільки не дивлячись на те, що мета освіти завжди передбачає зрушення у внутрішньому стані особистості, але визначатись з результатами навчання можливо лише за зовнішніми проявами, отже – визначення запланованого результату навчання можливе через опис його зовнішніх ознак, і, як наслідок, критерієм якості навчання є навченість, яка вимірюється за допомогою навчальних завдань або дидактичних тестів;
- В основу третього підходу кваліметричного забезпечення якості навчання покладена характеристика процесу навчання на основі типу учіння, виду орієнтовної основи діяльності, яку використовує студент в процесі навчання. Критеріями оцінки при цьому можуть розроблятись як показники засвоєння вербальної інформації, інтелектуальних навичок, формування рухових навичок, оволодіння когнітивними стратегіями, сформованість ціннісного відношення до людей, подій, об’єктів.

Як інструмент реалізації процедури оцінки якості навчання використовують різні шкали оцінювання, а саме – кількісні і якісні. До них відносять відносну шкалу оцінювання, абсолютну шкалу оцінювання, метод експеримент них оцінок (педагогічний консиліум, папки досягнень, вирахування середнього балу, застосування рейтингової системи та інше). Як варіант визначення інтервальної оцінки якості навчання використовується співставлення трьох рівнів засвоєння навчального матеріалу на основі теорії поетапного формування розумових дій і типів навчальних завдань.

Однак, в умовах необхідності формування у випускників вузу здібностей до вирішення проблем потребує широкого застосування таксономічний підхід до кваліметричного збереження моніторингу якості навчання.

За Б.Блумом оцінки потребують шість категорій цілей навчання:

- Знання
- Розуміння
- Застосування
- Аналіз
- Синтез
- Оцінка

Тобто, принципова відмінність таксономічного підходу визначає основне завдання навчання як формування основи, на якій базується оцінка, шляхом оволодіння знаннями на рівні всіх категорій таксономії навчальних занять.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Ксенофонтова М.М., к.е.н., доцент кафедри менеджменту АПК

На сьогодні в Україні соціально відповідальних компаній дуже мало, а тому цінність їхнього досвіду в цій сфері досить значна. Соціальна відповідальність є важливою складовою діяльності великих компаній, особливо це актуально для аграрних підприємств, які планують експортувати свою продукцію за кордон. Найкращим прикладом соціально відповідального бізнесу в нашій країні є ТОВ СП «НІБУЛОН», компанія «Миронівський хлібопродукт», агропромхолдинг «Астарта-Київ» – це унікальний для України досвід реалізації вітчизняним бізнесом політики корпоративної соціальної відповідальності, що ґрунтується на принципах відповідальності, надійності та врахування інтересів суспільства. Соціальна відповідальність – це не тільки спонсорство і благодійність, це реалізація концепції сталого розвитку українського суспільства, зацікавленість у наданні українській громаді ширших можливостей, покращенні рівня життя кожного українця. КСВ повинна бути прописана в стратегії будь-якої організації і менеджери мусять усвідомлювати, що сьогодні успішно вести бізнес можна тільки за умови реалізації політики КСВ. Генеральний директор ТОВ СП «НІБУЛОН» Олексій Вадатурський вважає, «що на сьогодні в Україні соціальна відповідальність бізнесу знаходиться в стадії розвитку, тому навіть в тому випадку, якщо компанія проявляє соціальну відповідальність, тобто допомагає державі вирішувати соціальні проблеми, до неї все одно неоднозначне відношення, її обов`язково в чомусь підозрюють. І щоб показати справжнє лице, потрібно створювати довкола компанії сприятливе соціальне середовище та інтегруватися в те середовище, в якому працюємо».

Роботу в області КСВ компанія повинна будувати у відповідності до визнаних міжнародних стандартів ISO 26000, ISO 14000, OHSAS 18000 та норм чинного українського законодавства, по можливості перейти на підготовку не фінансової звітності GRI. Керівникам та спеціалістам треба пройти тренінги з підготовки та перевірки нефінасової звітності, які проводяться організацією «Глобальна ініціатива зі звітності». На схемі 1 представлена зовнішня оцінка виконання соціальних зобов’язань.

Рис. 1. Оцінка виконання соціальних зобов’язань

Сьогодні відповідальний бізнес повинен, в першу чергу, легально працювати в Україні й інвестувати в економіку, а також бути прозорим і створювати довкола себе оточення з нормальним рівнем життя. В рамках Стратегії корпоративної соціальної відповідальності менеджери аграрних компаній мають підтримувати основні принципи Глобального Договору ООН та розширяти свою відповідальність в межах розвитку сільських територій. Менеджери по КСВ мають знаходити слабкі місця, вирішувати проблеми, вистроювати взаємозв’язки з зацікавленими сторонами та відповідати на питання, що готовий зробити сьогодні бізнес в рамках соціальної відповідальності.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТАТИСТИКИ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Онопрієнко І.М., к.е.н, доцент каф. статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу

Сільське господарство - особливий вид економічної діяльності, за рахунок якого населення забезпечується продуктами харчування, а промисловість - сировиною для виробництва багатьох життєво необхідних видів іншої продукції. Згідно з Центральною статистичною класифікацією продукції за видами економічної діяльності (СКП), основними галузями сільського господарства є рослинництво і тваринництво. Рослинництво - це галузь сільського господарства, пов'язана з обробітком землі та вирощуванням сільськогосподарських культур, тобто первинних рослинних продуктів. Основні показники статистики рослинництва: валовий збір (урожай); посівні площі; урожайність сільськогосподарських культур.

Тваринництво - галузь сільського господарства, яка включає вирощування худоби, птиці та інших видів тварин з метою забою їх на м'ясо або для господарського використання, тобто отримання продуктів нормальної життєдіяльності поголів'я.

Особливий характер сільського господарства та його продукції визначається тим, що основним засобом виробництва у цій сфері є земля, яка просторово роззосереджена і має неоднакову родючість, виробничий процес пов'язаний з природними ресурсами, біологічними активами, а тому для цієї сфери характерні яскраво виражений сезонний характер виробництва і зайнятості.

Виробниками сільськогосподарської продукції можуть бути різноманітні суб'єкти підприємницької діяльності: підприємства, фермери, господарства населення. Це зумовлює використання різноманітних форм статистичного вивчення продукції сільського господарства.

Організаційними формами статистичних спостережень у вивченні продукції сільського господарства є сільськогосподарські переписи, статистична звітність, якою охоплені сільськогосподарські підприємства на несуцільній основі (великі і середні обстеженням основного масиву, малі вибірковим обстеженням). Додатковими джерелами інформації є адміністративні дані сільських рад та дані землевпорядних органів.

Особливу роль у визначенні та вивченні різних типів статистичних одиниць у галузі сільського господарства, мисливства, лісового і рибного господарства відіграють статистичні реєстри, зокрема статистичний реєстр сільськогосподарських товаровиробників "АГРО".

Розрізняють такі основні категорії продукції сільського господарства у вартісному вираженні: валова продукція сільського господарства; реалізована продукція; чиста продукція.

Валова продукція сільського господарства - сума вартості продукції різних галузей рослинництва і тваринництва за певний період часу (як правило, за рік). Продукція сільського господарства складається з готової для використання продукції і незавершеного виробництва. Готова продукція може бути використана безпосередньо в господарстві або реалізована за його межами. Валову продукцію сільського господарства за кожним із її видів обчислюють множенням відповідного обсягу виробництва продукції у натуральному вираженні на її постійну ціну. Постійні ціни для кожного виду сільськогосподарської продукції залишаються незмінними протягом останніх років.

Щоб визначити вартість валової продукції рослинництва і тваринництва, обсяг виробленої продукції кожного виду множать на відповідну грошову оцінку (фактичну або порівняльну ціну) одиниці продукції й отримані результати підсумовують.

Основним недоліком показника "валова продукція сільського господарства" є те, що він визначається здебільшого методом валового обороту, який передбачає зарахування до цього показника продукції, що створена у звітному році і спожита на виробничі потреби сільського господарства у тому ж році.

Реалізована продукція - це фактично відвантажена і відпущена продукція з пред'явленням покупцю розрахункових документів (як оплачена, так і ще неоплачена). В її обсяг входить продукція, реалізована сільськогосподарськими виробниками всіх категорій всіма каналами реалізації: в порядку закупівель, в тому числі в державні фонди, на біржах, аукціонах, ринках, через власну торгову мережу і підприємства громадського харчування, по бартеру, в оплату за товари і послуги, в оплату боргів і тощо. Обсяг реалізованої продукції визначається за її окремими видами в натуральному вираженні, а також у фактично діючих цінах.

Вивчаючи вартісні показники продукції сільського господарства з усіх зазначених поглядів, застосовують різні статистичні методи: статистичні групування, абсолютні, відносні та середні величини, абсолютні, відносні та зведені показники структурних зрушень, методи побудови та аналізу рядів динаміки, індексний метод, кореляційно-регресійний метод та інші.

Таким чином, з точки зору статистики важливо засвоїти методику та умови і можливості застосування кожного з цих методів для аналізу вартісних показників продукції сільського господарства. Потрібно також знати, що однією з найважливіших складових економіко-статистичного аналізу вартісних показників продукції сільського господарства є зіставлення їх із розмірами площ сільськогосподарських угідь та основних виробничих фондів, чисельністю населення, кількістю працівників, прибутковістю, тощо.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

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

Важливу роль у діяльності підприємства відіграють питання товарної політики. Добре продумана товарна політика передбачає певний набір дій або заздалегідь обдуманих методів і принципів діяльності, завдяки яким забезпечується наступність і цілеспрямованість заходів з формування і управління асортиментом товарів. Відсутність такого набору дій призводить до нестійкості асортименту підприємства, провалів, схильності асортименту надмірного впливу випадкових або гинуть кон'юнктурних чинників.

Однією з цілей товарної політики є оптимізація асортименту за рахунок оновлення асортименту в цілому та визначення оптимального співвідношення між новими і старими продуктами у виробничій програмі. В основу управління асортиментом підприємства покладено визначення оптимального портфеля товарів (асортиментного переліку) з певними характеристиками, який дозволяє за рахунок задоволення потреб споживачів одержати запланований прибуток і забезпечити оборотність капіталу. Основним елементом у даному випадку є формування асортиментного портфелю, а саме: вибір оптимальної ширини та глибини асортименту для забезпечення вимог ринку, тобто передбачення достатньої кількості асортиментних груп в портфелі; вибір оптимальної глибини асортименту для задоволення потреб споживачів; розробка асортиментного портфеля з урахуванням оптимальної кількості товарних груп та позицій всередині їх на основі збалансованості.

Формування асортименту передбачає індивідуальний підхід до кожного товару, врахування всіх його особливостей, зокрема попиту населення. Попит населення на той чи інший товар має різний ступінь визначеності та чіткості. Також при формуванні та управління асортиментом треба враховувати рівень ціни на продукцію. Покупець заздалегідь може для себе визначити діапазон цін, у межах якого він може здійснити покупку.

Отже залежно від фінансових можливостей підприємства і його місця на ринку існує два підходи до управління асортиментом підприємства. Перший підхід передбачає оптимізацію асортименту шляхом звуження його широти і зменшення глибини та зосередження підприємства на найбільш популярних і ходових асортиментних групах, а в межах асортиментних груп – на найбільш популярних асортиментних позиціях. Це дасть можливість спрямувати всі кошти на підтримку товарів, які сприймаються споживачем, а не розтрачуватися на товари, які погано реалізуються. Другий підхід полягає в тому, що підприємство намагається випускати різноманітні товарів, у незалежності від рівня попиту на нього. При цьому низька прибутковість або навіть збитковість деяких асортиментних позицій покривається за рахунок збільшення прибутку, одержаного від виробництва і реалізації найприбутковіших асортиментних груп (проявляється гармонійність товарного асортименту). Для прийняття рішення про вибір одного із зазначених підходів є дослідження характеру і обсягів реалізації товарів, їх прибутковості з використанням методів ABC - аналізу та XYZ - аналізу, орієнтованого на розподіл асортименту товару за принципом Парето.

Основою такого аналізу є класифікація найменувань товарів відносно їх частки в середньомісячних обсягах реалізації за вартістю, кількістю або рівнем пред’явленого попиту. Вартісні оцінки лежать в основі ABC - аналізу, а оцінки рівня попиту на конкретне найменування товару – в основі XYZ - аналізу. Методика ABC - аналізу передбачає, що асортимент товарів, який реалізовувався підприємством протягом досліджуваного періоду і розміщується в порядку зменшення вартісних оцінок. Як наслідок, На цій основі проводиться поділ асортименту товарів на групи. До групи «А» відносять частину асортименту, з якою пов’язується великий (75 – 80 %) внесок у загальний збут; до групи «В» – продукцію із внеском у загальний обсяг продажу не менше за 25%, а до групи «С» – від 25% і менше загального товарообігу.

Однак проведення такого аналізу лише за вартісним критерієм не дає повністю об’єктивного уявлення про окрему асортиментну позицію, оскільки товари можуть суттєво відрізнятися за цінами чи рівнем споживання. Так, у групу А можуть потрапити як найменування товарів з низькими цінами та великими обсягами реалізації, так і товари з високими цінами та низьким обсягом реалізації. Тому проведений вартісний аналіз потрібно доповнити аналізом асортименту за кількісним показником чи рівнем попиту на товари (XYZ – аналіз). Можна отримати розподіл товарів на групи з такими характеристиками: група «X» – майже стабільне (детерміноване) споживання (пред’явлення попиту). Несталість випадкова і складає менш 20 % щомісячно, тижнева передбачуваність споживання товарів – більше 95 %; група «Y» – споживання товарів даної групи характеризується сильною нестабільністю, несталість споживання знаходиться між 20 % і 50 % щомісячно, тижнева передбачуваність споживання товарів не менше 70 %; група «Z» – стохастичне споживання, нестійкість споживання складає більше 50% щомісячно, тижнева передбачуваність споживання товарів менша 70 %.

Таким чином поєднання ABC - аналізу та XYZ - аналізу для оцінки асортименту продукції дає підприємству широкі можливості глибокого дослідження власного асортименту, дослідження його глибини, широти, сегментації споживачів за купівельною спроможністю та необхідності його покупцеві.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ В ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА

Криштопа Н.В., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. “Маркетинг”
Науковий керівник: к.е.н., доц. М.О. Лишенко

Птахівництво є галуззю сільського господарства, яка динамічно розвивається та відіграє важливу роль у забезпеченні населення поживними речовинами. Продукція птахівництва популярна на всіх континентах світу. Споживанню м’яса птиці не перешкоджають релігійні або будь- які бар’єри. Крім суто економічних чинників (як найдешевше м’ясо на ринку), м’ясо птиці корисне для здоров’я людини (але за умови безпечного виробництва), живильним, безпечним і найбільш доступних серед інших м’ясних продуктів. В сучасних умовах розвитку економіки, роль галузі птахівництва постійно зростає. В даному контексті, питання розвитку ринку продукції птахівництва та особливості формування системи маркетингу в галузі є важливим та актуальним.

Маркетинг має бути основою функціонування підприємницьких суб’єктів будь-якої сфер діяльності. Розвиток зовнішнього оточення і, зокрема, бізнес-середовища, глобалізаційні процеси в економіці зумовлюють необхідність удосконалення й організації маркетингу в галузі птахівництва. Ф.Котлер стверджує, що «якщо у звичних умовах маркетинг необхідний для процвітання, то в умовах кризи він стає ледь не єдиним механізмом, який допоможе підприємству вижити»

В розвитку агропромислового комплексу і забезпеченні повноцінного харчування населення птахопродуктовому підкомплексу належить одне з провідних місць. При цьому в умовах економічної кризи та занепаду ряду тваринницьких галузей, птахівництво України нарощує обсяги виробництва продукції. Крім того, частина населення України надає перевагу саме споживанню м’яса птиці. Наразі постає об’єктивна необхідність дослідження стану та тенденцій розвитку ринку м’яса птиці. Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні не лише зумовлює необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств, що передбачає інтенсивний розвиток виробництва, але також вимагає удосконалення методів організації виробничої та господарської діяльності. Також існує необхідність в удосконаленні механізму ринкових інструментів фірми, основним з яких є формування маркетингу на підприємствах, які займаються вирощуванням м'яса птиці. Важливими факторами підвищення ефективності функціонування птахівничих підприємств є методи організації виробництва і збуту продукції, конкретні умови ринку, стратегія самого підприємства тощо. Серед механізмів підвищення ефективності птахівничого підприємства і його конкурентоспроможності важливе місце належить впровадженню в їхню діяльність маркетингу.

Споживачам стає все важче обрати для себе товари, а виробникам – продати свою продукцію. В зв'язку з цим виникає проблема щодо ефективного використання всього маркетингового комплексу. Розуміння сутності та природи існування комплексу маркетингу і його врахування в виробничій діяльності підприємств націлює на спрямування зусиль не тільки на просування того, м’ясо птиці стало замінником для більшості споживачів м’яса. Ефективність виробничо-збутової діяльності підприємств галузі птахівництва залежить від багатьох факторів продукції, а й на управління підприємством, налагоджування довготривалих партнерських стосунків між суб'єктами ринку, застосування механізму маркетингових комунікацій на ринку.

Сучасний ринок продукції птахівництва завантажений як вітчизняними, так і імпортними товарами, а також різними товарами-замінниками, що породжує неоднозначне ставлення споживачів до окремих видів продуктів. Саме в цьому зв'язку виникає потреба застосування традиційних маркетингових схем, моделей і комунікацій. В сучасних умовах необхідність впровадження маркетингових прийомів для підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств галузі птахівництва полягає в тому, що ця діяльність відбувається в умовах конкуренції. А це вимагає вивчення кон'юнктури ринку і її прогнозування на перспективу, пошуку найефективніших каналів збуту продукції, створення ефективних збутових зв'язків із закладами торгівлі. Важливе місце відводиться оцінці потенційних можливостей збуту продукції птахівництва з врахуванням планів конкурентів та місткості споживчого ринку, який регламентується обсягом і строками реалізації даної групи товарів.

Враховуючи вимоги ринку, окремі підприємства птахівничої галузі створюють відділи маркетингу, які беруть на себе всю маркетингову роботу. Інші застосовують у своїй діяльності окремі елементи маркетингу.

В практиці роботи підприємств добре зарекомендували себе маркетингові підходи по розширенню збуту на ринку. Цей підхід використовує підприємство ТОВ «ППР «ПОСУЛЬСЬКИЙ»». Важливими підходами для забезпечення ефективності роботи підприємства галузі птахівництва є прийоми зручності місця і зручності часу.

Отже, сучасний ринок вимагає від виробників птахівничої галузі постійного пошуку нових форм і методів здійснення виробництва і збуту продукції. Тому розроблені і підкріплені практикою застосування як зарубіжними, так і вітчизняними виробниками, маркетингові методи, концепції і прийоми дозволяють виробляти продукцію, яка користується попитом на ринку, розширювати межі ринку, нарощувати виробництво, розширювати і поглиблювати асортимент і в результаті цього отримувати прибутки і розвивати виробничі потужності.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Ніконова Т.Г., студ. 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Макарова В.В

Сільськогосподарський маркетинг охоплює послуги, які беруть участь в переміщенні сільськогосподарської продукції від ферми до споживача. Численні взаємозалежні заходи беруть участь в цьому процесі: виробництво планування, вирощування і збір врожаю, сортування, пакування, транспортування, зберігання, розподіл, реклама та продаж. Деякі визначення будуть навіть включати акти купівлі витратних матеріалів, оренду обладнання, оплату праці в функції аграрного маркетингу. Така діяльність не може відбуватися без обміну інформацією та часто в значній мірі залежать від наявності відповідних фінансів.

Маркетингові системи є динамічними; вони є конкурентоспроможними і включають постійні зміни і поліпшення. Компанії, які мають більш низькі витрати більш ефективні і можуть гарантувати якість продукції, коли ті, які мають високу вартість, не в змозі адаптуватися до змін попиту на ринку. Маркетинг повинен бути клієнт-орієнтованим та забезпечити фермеру транспортування, продаж, просування і т.д. з прибутком.

У західних країнах значна маркетингова підтримка сільського господарства фермерам часто надається державою. У США, наприклад, Міністерство сільського господарства США управляє Службою сільськогосподарського маркетингу. Підтримка країн, що розвиваються з розвитком збуту сільськогосподарської продукції здійснюється різними організаціями - донорами і існує тенденція для країн розробляти свій власний збут сільськогосподарської продукції. Заходи включають в себе розвиток ринку інформаційних, маркетингових досліджень, навчання в області маркетингу та розвитку інфраструктури. З 1990 - х років є тенденції про зростаючу важливість супермаркетів і зростаючий інтерес до контрактного фермерства - обидва з яких має високий вплив.

Кінцева мета для сільськогосподарських методів маркетингу – це визначення, хто купує сільськогосподарську продукцію. Оскільки база споживачів охоплює майже всіх, маркетингові кампанії часто зосереджені на одному сегменті населення. Люди з різних регіонів, а також різних культурних і соціально - економічних умов, як правило, придбають різні продукти. Таким чином, кампанії для «органічної» їжі, а також ті реклами "екологічно відповідальної" практики, є більш ефективними серед багатих, ніж серед бідних. Кампанії просування місцевих продуктів (і, як наслідок, місцевої економіки) є більш ефективними серед середнього класу.

У сільськогосподарському підприємстві популярність аграрного маркетингу зростає, але практичне впровадження його вкрай недостатнє, а іноді через використання лише його окремих елементів – неефективне. Тому виникає необхідність вивчення системи аграрного маркетингу, щоб чітко зрозуміти шлях товарів від виробника до споживача і таким чином поліпшити його, аби дати споживачам ті товари, які їм необхідні, тобто виконати основне завдання аграрного маркетингу – задовольнити потреби споживачів

У сільськогосподарському підприємстві популярність аграрного маркетингу зростає, але практичне впровадження його вкрай недостатнє, а іноді через використання лише його окремих елементів – неефективне. Тому виникає необхідність вивчення системи аграрного маркетингу, щоб чітко зрозуміти шлях товарів від виробника до споживача і таким чином поліпшити його, аби дати споживачам ті товари, які їм необхідні, тобто виконати основне завдання аграрного маркетингу – задовольнити потреби споживачів.

Особливості маркетингу в аграрному секторі тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортиментів продукції й учасників ринку, а також різноманіттям організаційних форм господарювання. Мета функціонування агропромислового підприємства повинна погоджуватися з виконанням комплексу функцій маркетингу, сутність яких полягає в наступному: по-перше, орієнтація на ринок збуту, що припускає вивчення його об'єктів і суб'єктів, тобто споживачів, конкурентів, відомості про кон'юнктуру ринку й товар; по-друге, вплив на ринок шляхом його вивчення й аналізу, пристосування до ринкових умов; по-третє, організація системи збуту конкурентної продукції, збору й обробки інформації; по-четверте, орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху, що припускає підпорядкованість короткострокових інтересів цілям довгострокових стабільних переваг на ринку.

Основними проблемами, що стримують розвиток аграрного маркетингу в Україні, є нерозвинена ринкова інфраструктура, недостатність кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи, відсутність повної інформації про стан внутрішнього й зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції, відсутність матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення й функціонування служби маркетингу на підприємстві.

В розвинених країнах використання маркетингу та запровадження служби маркетингу на підприємствах потребує значних витрат. По даним міжнародних маркетингових організацій, частка видатків на проведення маркетингових досліджень становить у середньому половину роздрібної (продажної) ціни багатьох товарів.

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нечипоренко В.О., студ. 5 курсу ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф. В.М. Жмайлов

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

Необхідно відзначити, що нині відсутня єдина загальноприйнята методика визначення та оцінки конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств. При цьому оцінювати конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств досить складно. Вони виробляють життєво важливу для суспільства продукцію, на яку існує стійкий попит, але їхня діяльність ризикова і здійснюється в умовах значних коливань доходів залежно від природних чинників.

При оцінці рівня конкурентоспроможності продукції застосовуються такі методи: диференційний; комплексний; змішаний.

Диференціальний метод заснований на використанні одиничних показників конкурентоспроможності.Як правило, за величинами одиничних показників не можливо однозначно оцінити рівень конкурентоспроможності продукції. У зв'язку з цим, широке застосування знайшли комплексні та змішані методи оцінки.

Комплексний метод оцінки рівня конкурентоспроможності базується на застосуванні групових і інтегральних показників.

Для визначення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції може бути використаний і змішаний метод оцінки. Змішаний метод оцінки рівня конкурентоспроможності заснований на спільному застосуванні одиничних і комплексних показників.При цьому методі проводяться такі заходи:

1. найбільш важливі показники використовуються як одиничні;
2. інші одиничні показники об'єднуються в групи, для кожної з яких визначаються групові показники;
3. на основі отриманої сукупності групових і одиничних показників якості оцінюється рівень конкурентоспроможності диференціальним методом.

Даний метод має ряд недоліків:

1) у всіх випадках передбачається лінійна залежність конкурентоспроможності від значення критерію, тобто за всіма параметрами попиту дорівнює 1;2) не враховується те, що для кількох критеріїв існують обмеження, об'єктивні чи суб'єктивні, при порушенні яких, конкурентоспроможність продукції наближується до нуля;3) при порівнянні декількох товарів необхідно проведення розрахунків для кожної пари окремо;4) складно встановити вагове значення показників, особливо для великої кількості критеріїв;5) неможливо оцінити ступінь впливу на конкурентоспроможність продукції факторів, що не підлягають кількісній оцінці;6) даним методом розраховується конкурентоспроможність одного об'єкту щодо іншого, а не рівень конкурентоспроможності взагалі;7) існує певна складність вибору бази порівняння, особливо у випадках, коли в якості такої необхідно прийняти ряд існуючих зразків. Виникає питання: який товар є найкращим? Перераховані вище методики використовують на підприємствах, але все більшого поширення отримав параметричний аналіз і рейтингова оцінка конкурентоспроможності продукції. Особливості даних методик полягають в тому, що вони ґрунтуються на різних типах інформаційного забезпечення.

Також існують і аналітичні методи статистики визначення конкурентоспроможності продукції, засновані на методі порівняння. Саме вони і складають методологічний фундамент конкурентоспроможності товару. Узагальнений алгоритм, передбачає виконання таких процедур як: експерти визначають рівень цінових і споживчих характеристик тестованого продукту і співвідносять їх з однойменними складовими заздалегідь визначеного товару-конкурента. Це вузький підхід, який можна застосувати переважно для вузькоспеціалізованих товарів, що функціонують в ринковій ніші.

Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є вихідним елементом для виробничо-господарської діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Вивчення конкурентоспроможності має вестися безупинно і систематично на всіх етапах життєвого циклу продукції.

Таким чином, на сьогоднішній день існує кілька способів оцінки конкурентоспроможності продукції. Кожен з них має свої переваги і недоліки. Але всіх їх можна звести в два базові підходи - диференційний, в результаті оцінки якого встановлюється: чи досягнуто рівень параметрів базової техніки, за якими параметрами він не досягнутий, які з параметрів найбільш суттєво відрізняються від базових і маркетинговий (комплексний) - заснований на застосуванні групових, інтегральних, змішаних показників або зіставленні показників питомих корисних ефектів розроблюваної продукції і продукції аналога-конкурента з урахуванням вагомості кожного параметра.

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Левченко А.В., студ.5 курсу ФЕіМ., спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф. В.М. Жмайлов

Конкурентоспроможність - це характеристика товару, яка показує його відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення. Показник, який виражає таку відмінність, визначає конкурентоспроможність певного товару щодо товару-конкурента. Базою оцінки конкурентоспроможності є дослідження потреб покупця, вимог ринку. Таким чином, конкурентоспроможність будь-якого товару може бути визначена тільки в результаті порівняння, і тому є відноснимпоказником. Вона являє собою характеристику товару, щовідбиваєйоговідмінністьвід товару-конкурента за ступенем задоволення конкретноїсуспільної потреби.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю властивостей тієї продукції, що входить до складу її якості, є важливими для споживача, визначають його витрати з придбання, споживання(експлуатації) й утилізації продукції.

Оцінка конкурентоспроможності починається з визначення мети дослідження, вивчення ринку, зборуданих про конкурентів і запити потенційних споживачів.

Незалежно від цілей дослідження основою оцінки конкурентоспроможності є вивчення ринкових умов, що має проводитись постійно, як до початку розробки нової продукції, так і в ході реалізації. Задача полягає у виділенні тієї групи факторів, які впливають на формування попиту у певному секторі ринку, а саме розглядаються зміни у вимогах постійних замовників продукції, аналізуються напрямки розвитку аналогічних розробок, розглядаються сфери можливого використання продукції, аналізується коло постійних покупців.

Аналіз конкурентоспроможності починається з оцінки нормативних параметрів. Якщо хоча б один з них не відповідає рівню, який встановлений нормами і стандартами, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції недоцільна, незалежновід результату порівняння за іншими параметрами. Надалі здійснюється підрахунок групових показників, які у кількісній формі виражають розходження міжаналізованою продукцією та потребою за данною группою параметрів і дають змогу робити висновок про ступінь задоволення потреби за цією групою. Наприкінці розраховується інтегральний показник, який використовується для оцінки конкурентоспроможності аналізованої продукції за всіма розглянутим группами параметрів у цілому.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності заснований на використанні одиничних параметрів аналізованої продукції і базипорівняння та їхзіставленні. Результат оцінки: чидосягнутийрівень у цілому; за якими параметрами він не досягнутий; які з параметрів найбільше відрізняються відбазових.

Оцінюючи рівень конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства «Агродім» стосовно інших підприємств, то можна сказати, що дане підприємство має конкурентоспроможну продукцію по відношенню до інших підприємств, що мають аналогічну продукцію. Важливий вплив мають внутрішні та зовнішні чинники, які оцінюють рівень конкурентоспроможності з двох сторін підприємства. З одного боку ефективна організація виробництва, система управління, фінансове забезпечення, виробничий потенціал, з іншого – державна підтримка товаровиробника, інфляційні процеси. До основних чинників, які визначають конкурентоспроможність зерна на ринку, відносять його якість та вартість. Вітчизняний ринок зерна є конкурентним ринком і характеризується великою кількістю учасників ринкових відносин. Тому підприємство приділятиме велику увагу якості продукції.

Отже, в результаті оцінки конкурентоспроможності продукції можуть бути прийняті такі рішення, а саме зміна складу, сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів або конструкції продукції, що застосовується, зміна порядку проектування продукції; зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, збереження, пакування, транспортування, монтажу,зміна цін на продукцію, цін на послуги з обслуговування та ремонту,цін на запасні частини, зміна структури та розміру інвестицій у розробку, виробництво та збут продукції, зміна складу обраних постачальників, зміна системи стимулювання постачальників,зміна структури імпорту та видів імпортованої продукції.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ

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

Прибутковість кожного промислового виробництва залежить від двох груп факторів - виробничих і ринкових. Раніше, в умовах надмірної централізації управління, основними факторами прибутковості були виробничі. З переходом до ринкових відносин все більш важливу роль відіграє комерційна діяльність, робота по вивченню ринку, покращення якості продукції, управління її збутом.

Найбільшого успіху на ринку досягають саме ті товаровиробники, які займаючись маркетингом продукції, в коло своїх обов'язків включають не тільки акт купівлі - продажу, але і контроль за виробничим циклом, і за після виробничими стадіями.

Для того, щоб забезпечити високу ефективність певних видів продукції, необхідно підібрати ринки її збуту. При виборі ринків оцінюють їх місткість загальну і по сегментам, ведуть прогнозне і кон'юнктурне вивчення ринку збуту.

Одним із шляхів покращення фінансового стану любого підприємства є розширення його товарного асортименту. Це дозволить розширити коло його споживачів і, в решті решт, сприятиме максимізації прибутку.

Для практичного визначення можливостей найефективнішого використання освоєної виробництвом продукції та її ринкового позиціонування використовують так званий менеджмент продуктового портфеля (Product Portfolio Management — PPM).

За допомогою менеджменту продуктового портфеля оцінюються ринкові стратегічні позиції продукції, виробництво і реалізація якої вже відбувається. Ці позиції бувають сильними, середніми і слабкими (квадранти матриці 1-9).

1. Продукція з перспективою подальшого розвитку – потребує вибіркового інвестування.
2. Продукція з реальним потенціалом збільшення випуску – має достатню привабливість але потребує поліпшення головних відмінних ознак.
3. Продукція що користується успіхом – є головним джерелом доходів і прибутків підприємства, має велику частку ринку і великий потенціал для подальшої диверсифікації в іншій сфері.
4. Продукція з непевною перспективою – передбачає скорочення ресурсних надходжень у зв’язку з великою ймовірністю виходу з ринку.
5. Продукція із сумнівним потенціалом, яка потребує перегляду стратегічних напрямків розвитку.
6. Продукція, що наближається до успіху – забезпечення ресурсного потенціалу для значного посилення конкурентоспроможності продукції.
7. Безперспективна продукція – це та, яка потребує негайного усунення з ринку – етап падіння.
8. «Зів’яла» продукція» - свідчить про велику ймовірність швидкого усунення з ринку, а також значного обмеження в ресурсах.
9. Продукція з перспективою спеціалізації – в цілому товарна група не має великого успіху, але окремі товари є достатньо популярними для послідовного розвитку.

Для практичного визначення можливості ефективного використання освоєної підприємством продукції і її ринкового позиціонування використаємо вищезгаданий так званий менеджмент продуктового портфеля.

Згідно до розробки можливе застосування стандартної стратегії для кожної групи продукції в залежності від її внеску до загальної прибутковості підприємства.

Основним принципом співпраці із споживачами продукції, будь то великі будівельні компанії чи приватні забудовники, є індивідуальний підхід до кожного на взаємовигідних умовах. Найбільший успіх підприємство отримує від продажу цегли лицьової.

Ця продукція забезпечує конкурентоспроможність та привабливість підприємства на ринку. Цегла потовщена - товар, який наближається до успіху – забезпечення ресурсного потенціалу для значного посилення конкурентоспроможності продукції.

І в решті решт цегла фасонна та цегла сколота не мають великого успіху, але є достатньо популярними для послідовного розвитку.

Слід зауважити, що сума виручки від реалізації, яку отримує підприємство за останні роки не є оптимальною і не відповідає виробничим можливостям підприємства.

Отже для збільшення виручки підприємства необхідно звернути увагу на збільшення обсягів реалізації продукції та збільшення цін і перш за все на налагодження виробництва на повну потужність за оптимізованим асортиментом.

Проведені дослідження стосовно менеджменту продуктового портфеля дозволяють підприємству збалансувати товарний асортимент.

Отже, дотримуючись проведених досліджень підприємство може регулювати асортиментний склад продукції, чим самим формувати суму виручки та максимізувати фінансовий результат.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Гула Л.В. студ. 5 курсу ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст.викл. Селезень О.М.

Маркетингова діяльність є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на врахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Вона спрямована на визначення конкретних цілей і шляхів їх досягнення. У сучасному світі виробник повинен випускати продукцію, що знайде збут і принесе прибуток. Для цього необхідно вивчати суспільні та індивідуальні потреби, запити ринку як умову і передумову виробництва.

Маркетингова програма є оцінкою того, як менеджери сприймають їхню власну позицію на ринках відносно конкурентів, яку мету вони хочуть досягнути, які ресурси потрібні, і які результати очікуються, після цього здійснюється детальне планування і калькуляція витрат.

Успіх підприємства в освоєнні ринку і закріпленні на ринку є результатом організації маркетингу як елемента загальної системи управління, яка в цілому спирається на спеціально розроблену програму маркетингу.

Програма маркетингу – детальний план реалізації маркетингової стратегії організації, що включає конкретні тактичні прийоми, які використовують для досягнення її цілей. Програма маркетингу розробляється для досягнення організацією найкращого положення на ринку. В більш широкому значенні вона розглядається як безперервний процес аналізу, планування і контролю, направлений на приведення до більш повної відповідності можливостей підприємства вимогам ринку.

Маркетингова програма є оцінкою того, як менеджери сприймають їхню власну позицію на ринках відносно конкурентів (з точно певними конкурентними перевагами), які мети вони хочуть досягнути, і як вони збираються досягати їх (стратегії), які ресурси потрібні, і які результати очікуються (бюджети), після цього здійснюється детальне планування і калькуляція витрат.

Інколи маркетингову програму розглядають як вид менеджменту, тобто одна із систем управління організацією, що передбачає виробництво продукції із урахуванням ринкового попиту і просування товару споживачу, вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища організації, розробку стратегії і тактики поведінки на ринку.

Отже, маркетингова стратегічна програма підприємства є стратегічним планом дій фірми по досягненню поставленої довгострокової мети. Відразу зупинимося на відмінності плану і програми. Ми часто посилатимемося на методи планування при розгляді маркетингової стратегічної програми. Це зв'язано з тим, що стратегічне планування є проміжним результатом, а маркетингова стратегічна програма заключний акорд в стратегії бачення розвитку фірми, в якому заплановані дії підкріплені практичними заходами з конкретними відповідальними, тактичними заходами, об'ємом фінансування, видом і порогами контролю.

Первісними цілями реалізації маркетингової програми виступають: задоволення потреб ринку; отримання переваг в умовах конкуренції; формування прибутку.

Розроблення програми маркетингу спрямоване на підтримання та відтворення технологічного потенціалу і процесу виробництва, потенціалу співробітників, підвищення якості товарів, що виробляються, освоєння нових ринків покупців.

Розроблена на базі глибокого і всебічного аналізу, вона дає можливість спрогнозувати розвиток організації, обґрунтувати фінансові потреби, потрібний кваліфікаційно-професійний рівень персоналу.

Отже, саме програма маркетингу, орієнтована на споживача, дозволить найбільш ефективно планувати діяльність організації і збільшити шанси організації на виживання в умовах ринку. Тому формування ефективної маркетингової програми є необхідною умовою розвитку підприємства на сучасному етапі.

Маркетингова програма вирішує три основні задачі:

1. Визначення об'єму випуску нової і удосконалення старої продукції в натуральному і вартісному виразі на поточний і перспективний період.
2. Вибір цільового ринку і кінцевого споживача з урахуванням їх вимог і потреб в продукції.
3. Зіставлення витрат виробництва, ціни і прибутки по кожному конкретному продукту

Для вирішення даних задач і створення маркетингової стратегічної програми існують п'ять основних етапів її розробки:

1. Ситуаційний аналіз
2. Маркетинговий аналіз
3. Стратегічне планування
4. Тактичне планування
5. Маркетинговий контроль

Таким чином, з урахуванням вище сказаного, на думку автора, можна розглядати маркетингову програму підприємства як комплекс дій, які мають бути виконані для організації або самою організацією для здобуття певної групи споживачів для досягнення визначеної мети.

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зубок О.І. студ. 5 курсу ФЕіМ спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач Селезень О.М.

У сучасних умовах трансформації економіки, ринок, на якому функціонують виробники, починає виявляти особливості, які раніше не були йому притаманні: нестабільність, частота та непередбачуваність змін попиту, виникнення нових потреб, часті коливання кон'юнктури. Це ускладнює процеси планування та прогнозування на підприємстві, що, у свою чергу, зменшує ймовірність прийняття правильного рішення. Ускладнення процесу реалізації виробленої продукції та зростання конкуренції за споживачів підтверджує, що в сучасних умовах результат конкурентної боротьби все більше залежить від правильності вибору каналів розподілу, характеру зв'язків між каналами та між учасниками всередині каналу, ефективності стратегії і тактики управління розподілом. Оптимізація процесу реалізації продукції та організація раціональної системи розподілу дозволяє забезпечити своєчасну пропозицію товарів у місцях попиту, їхню адаптацію до вимог споживачів. Виходячи з цього, сьогодні важливого значення набуває планування, формування і розвиток маркетингової політики розподілу, а також виявлення потенціалу збуту, що, як результат, дозволить підприємству одержувати додаткові доходи і прибуток.

Маркетингова політика розподілу охоплює всю діяльність підприємства. Та головним чином вона найбільше впливає на сферу постачання та сферу розподілу. Обсяги реалізації підприємством продукції впливають на план випуску продукції, від чого, у свою чергу, залежить потреба в сировині та матеріальних ресурсах для наступного виробничого циклу.

Планування та розроблення заходів політики розподілу передбачає проходження ряду етапів.

На першому кроці визначаються цілі, для досягнення яких розробляється маркетингова політика розподілу. Потім проводиться маркетинговий аналіз ринку збуту, у ході якого визначаються продуктові та географічні межі ринку, на якому планує працювати підприємство, а також оцінюється його перспективність шляхом аналізу макросфери ринки та його кон'юнктури (відбувається дослідження та аналіз, а також збір наявної інформації про канали розподілу, діючі системи розподілу, а також найбільш «популярні» стратегії розподілу), на основі чого розробляється попередня стратегія розподілу, яка стає базою для формування «ідеальної» системи розподілу.

Наступним кроком відбувається дослідження зовнішніх факторів, що впливають на стратегію розподілу. Цей етап передбачає повне усвідомлення існуючих умов, в яких працює підприємство, та завдань, що перед ним стоять, шляхом проведення семінарів і опитувань, аналізу маркетингових каналів конкурентів, вивчення маркетингових стратегій і програм, які вони застосовують, дослідження споживачів (вивчення переваг споживачів, побажань ключових покупців), галузевих аналогів, досвіду компаній, відомих ефективністю систем розподілу, у тому числі й з інших галузей. Потім приймаються

«блискавичні» рішення про відповідність стратегії розподілу факторам зовнішнього впливу або про необхідність внесення в неї змін.

Далі створюється система перевірки. Метою її створення є виявлення адміністративних, ресурсних, фінансових та інших обмежень, які необхідно врахувати при прийнятті стратегічних рішень

щодо формування системи розподілу.

Результатом цих етапів є формування чіткого уявлення про три системи розподілу: існуючу (якщо вона вже створена на підприємстві), «ідеальну» та регульовану («реальну»), яка створюється шляхом пристосування «ідеальної» системи до визначених завдань і обмежень. Після чого стає можливим розроблення остаточних стратегічних рішень та формування «реальної» системи розподілу, яка б найбільше відповідала потребам підприємства в конкретних умовах. Далі проводиться організація збуту товарів, що включає в себе документальне оформлення операцій.

Отже маркетингова політика розподілу допомагає підприємству досягнути таких цілей:

− задоволення платоспроможного попиту споживачів, як результат – встановлення довготривалих відносин зі споживачами та формування власної клієнтської бази;

− розширення меж ринку збуту, вихід на нові ринки, як результат – збільшення кількості лояльних споживачів та зростання обсягів реалізації;

− оптимальне завантаження виробничих потужностей;

− досягнення місії діяльності підприємства та підвищення його внутрішньої фінансової і комунікаційної стійкості;

− забезпечення виживання підприємства в довготривалій перспективі, як результат – зростання конкурентоспроможності і конкурентостійкості підприємства та його продукції;

− створення позитивного іміджу підприємства на ринку та зростання його суспільного визнання, як результат – формування гудвілу підприємства;

− гарантія найефективнішого управління товарними запасами підприємства;

− організація раціонального виконання замовлень, постачання та відвантаження готової продукції, як результат – зменшення економічних витрат і часу.

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ЗБУТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Грибачов М.М., студ. 5 курсу ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник:, к.е.н., доц. Макаренко Н.О.

В умовах глобалізації процесів світової економіки логістику, як одну із конкурентних переваг, слід розглядати не з традиційних позицій ізольованих систем держав, а з точки зору функціонування ефективних логістичних схем доставки аграрної продукції між ланками складних логістичних виробничо-транспортних та транспортно-збутових систем. Формування таких систем багато в чому залежить від можливості реалізації ефективних логістичних схем доставки, які повинні надійно функціонувати і забезпечувати прискорену доставку вантажів з мінімальними транспортно-логістичними витратами, скорочуючи при цьому ціну продукції та зберігаючи її якість.

На формування виробничого потенціалу впливає розміщення і спеціалізація сільськогосподарських підприємств, з урахуванням природно-кліматичних, економічних, біологічних та соціальних факторів. Спеціалізація при цьому є одним з основних факторів ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва, основне завдання якої – створення сприятливих умов для виробництва конкурентоспроможної продукції. Вона створює умови для ведення сільського господарства у великих масштабах, сприяє росту технічного оснащення виробництва, використанню для покращення технологій виробництва досягнень науки й передового досвіду, потужної виробничої техніки, застосуванню прогресивних форм організації виробництва та оплати праці.

Проте найбільший вплив має наявність ринків збуту аграрної продукції та рівень розвитку транспортної інфраструктури. Попит на виробництво сільськогосподарської продукції переважно формується з урахуванням потреби переробних підприємств, як основного каналу збуту. Наявність проблем зі збутом окремих видів продукції призводять до відмови підприємств від їх виробництва, незважаючи на наявність сприятливих умов. Дана тенденція не поширюється на підприємства, які реалізують свою діяльність комплексно, використовуючи усі елементи логістичної структури.

Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку світові тенденції вимагають орієнтації на систему ощадного землеробства, яке дозволяє покращувати хімічні, фізичні й біологічні властивості ґрунтів, що потребує впровадження технологічних інновацій, успішне освоєння яких неможливе без використання машин більш високого технічного рівня, застосування яких відкриває нові перспективи, сприяє докорінним змінам агротехнології.

Україна має потужний потенціал в органічному рослинництві. За останніми даними Федерації органічного руху України, країна посідає 11-те місце в Європі за площею сертифікованих органічних земель (393 400 га), рівень зацікавленості та обізнаності вітчизняних виробників у сфері органічного рослинництва постійно підвищується. Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL), що впроваджує швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» за фінансової підтримки Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань (SECO), активно задіяний у розвитку органічного ринку України.

Створення довіри до всього виробничо-збутового ланцюга і заходи, що гарантують безпеку та якість, є основними аспектами діяльності проекту, та включають проведення лабораторних аналізів для перевірки забруднення продукції пестицидами та ГМО. Проект допомагає господарствам та іншим ключовим організаціям, які відповідають цим критеріям, через провадження діяльності зі встановлення ділових зв’язків (підтримка участі українських виробників у міжнародній виставці органічної продукції «Біофах», запрошення потенційних покупців відвідати такі господарства в Україні). Це дозволяє імпортерам скласти особисте враження про господарство перед підписанням першого контракту.

Міжнародні трейдери надають перевагу співпраці лише з тими органічними операторами, які мають прозору систему комунікацій та бажають відкрити своє господарство для незалежного аудиту (окрім процедури сертифікації). Також віддають перевагу купівлі продукції у виробника напряму без участі посередників.

Таким чином, нарощування потенційних можливостей органічного виробництва необхідно розпочати з організації системи управління якістю, яка б оцінувала ризики змішування,забруднення продукції і запобігала шахрайству. Така система повинна включати: регулярні аудити (окрім щорічного контролю, що проводиться сертифікаційним органом), відбирання зразків та аналіз на залишки заборонених речовин; гарантії, що виробники знайомі з вимогами стандартів; контроль всього процесу експорту, у тому числі завантаження та пломбування контейнерів, відбирання зразків продукції та перевірку документації надійним місцевим представникам послуг з метою забезпечення відстеження вантажу від виробника до споживача. Крім цього, для подальшого підвищення прозорості підтримувати зусилля Міжнародної федерації органічних сільськогосподарських рухів (IFOAM) та інших міжнародних організацій зі створення міжнародної вільно доступної бази даних щодо органічних операторів (в тому числі з України) з даними про статус їхньої органічної сертифікації в реальному часі.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Баклай А.В., студ 5 курсу ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник:, к.е.н., доц. Макаренко Н.О.

Забезпечення умов розвитку окремого підприємства, регіону або країни має тісний взаємозв'язок і взаємозалежність із чинниками зовнішнього середовища, які здійснюють безпосередній вплив на потенційні можливості у нарощуванні виробничих потужностей, ресурсного потенціалу, підвищенні конкурентних переваг. Прийняття внутрішніх управлінських рішень на основі комплексної аналітичної оцінки діяльності окремої економічної системи не надає можливості мінімізувати негативний вплив усіх чинників зовнішнього середовища, і не лише через складність їхньої оцінки, а, переважно, через динамізм зовнішніх процесів і явищ. Пріоритетним залишається необхідність розробки і практичної реалізації напрямів формування та підвищення конкурентоспроможності товаровиробників ринку продукції хімічної галузі з урахуванням негативних тенденцій до зростання рівня ризиків.

Конкурентна перевага, якою володіють на глобальних ринках різні суперники (конкуренти), є істотним чинником клімату, або конкурентної ситуації на ринку товару. Конкурентна перевага визначається набором характеристик, властивостей товару, яка створює для підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Зокрема, згідно з теорією конкурентних переваг, розрізняють базову конкурентну стратегію спеціалізації, яка являє собою основний (базовий) набір цілей, дій, напрямів регулювання витрат, рекламної діяльності тощо, який обирає будь-який конкуруючий суб’єкт (підприємство, регіон, держава), з метою досягнення встановлених цілей в умовах ринкової конкуренції. Загальні принципи, які дають конкурентні переваги виробникам можна виділити: 1) націленість всіх і кожного працівника на дію, на продовження розпочатої справи; 2) близькість підприємства до клієнта; 3) створення автономії і творчої атмосфери на підприємстві; 4) зростання продуктивності завдяки використанню здібностей людей і їх бажанням працювати; 5) демонстрація важливості загальних для підприємства; 6) уміння твердо стояти на своєму; 7) простота організації, мінімум рівнів управління та службового персоналу; 8) тримати під жорстким контролем найбільш важливі проблеми і передавати підлеглим менш важливі.

Чинники конкурентної переваги можуть бути: тактичними – конкретний компонент зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким воно переважає або буде переважати у найближчий період конкуруючі підприємства; стратегічними – конкретний компонент зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким воно може випередити конкурентів після виконання у перспективі конкретних умов, які визначають перевагу підприємства за даним компонентом порівняно з конкурентами.

Оцінка конкурентних переваг дає змогу господарюючому суб’єкту визначати найбільш раціональну структуру його потенціалу на всіх етапах життєвого циклу, формувати такі програми розвитку підприємства, які враховуватимуть доцільність використання тих чи інших ресурсів та можливостей для забезпечення максимально ефективної діяльності та досягнення високої конкурентної позиції на ринку аналогічних товарів та послуг.

За джерелами виникнення конкурентні переваги підприємства класифікують на внутрішні та зовнішні. Зовнішні переваги базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів. В загальному до внутрішніх конкурентних переваг можна віднести: виробничі; технологічні; кваліфікаційні; організаційні; управлінські; інноваційні; наслідкові; економічні.

У формуванні конкурентних переваг виробників продукції хімічної промисловості вагомим є рівень технологічної готовності, розвиток інфраструктурних елементів, інвестиційна привабливість та ряд інших чинників, які підвищують критерії якості та безпечності продукції у відповідності до вимог європейських стандартів, сприяють впровадженню ресурсозберігаючих технологій, сприяють зниженню рівня імпортної залежності та сприяють забезпеченню продовольчої безпеки. Позицію галузі формують конкурентні переваги, які визначаються організацією системи цінностей, як джерела пошуку конкурентних переваг. Щодо ринку ЄС, то, за словами експертів, українським виробникам складно на нього увійти через високу конкуренцію, недостатній рівень якості продукції та отримання сертифікації. Серед різних елементів впливу на розвиток ринку продукції хімічної галузі можна виділити техніко-технологічний, який відображає стан матеріально технічної бази підприємств. Матеріально-технічна основа галузі виступає складовою конкурентоспроможності, а технологічне оновлення – складовою потенційних конкурентних позицій галузі і продукції за видами.

Таким чином, формування конкурентних позицій на ринку продукції хімічної галузі повинно бути направлене на підвищення рівня конкурентоспроможності виробників; розширення асортименту продукції, рівня безпечності продукції з урахуванням потреб споживачів, що потребує активізації інтеграційних процесів.

СИРОВИННА БАЗА ХУТРЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Мельник Н. О., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство ТП»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Сировинна база хутряної промисловості України включає продукцію звіробійного промислу, звірівництва, кролівництва й окремих галузей тваринництва (вівчарство, козівництво).

Продукція звіробійного промислу, в силу територіальних і кліматичних умов України, займає невелику частку як у кількісному обсязі, так і за структурою. В Україні в останні роки розробляються певні заходи щодо охорони, науково обгрунтованого і раціонального використання землі, надр, рослинного і тваринного світу. Охорона природи – „проблема сторіччя" – у теперішній час має велике державне і світове значення. У Червону Книгу занесені ті види тварин, чисельність яких катастрофічно мала, і вони знаходяться на порозі вимирання. В Україні створюються заповідники, національні парки в таких регіонах як Крим, Карпати, Таврійський степ. Завдяки заповідникам вдалося зберегти від винищення таких рідкісних звірів, як: бобер річковий, видра, вихухоль та інші. Для збільшення кількості промислових звірів проводяться наступні заходи:

1. Акліматизація – пристосування популяції ввезених тварин до умов нового середовища. Були завезені й акліматизовані: ондатра; нутрія; норка американська.
2. Реакліматизація – розселення тварин у ті райони, де вони колись розводилися.
3. В останні роки найбільший розвиток отримало звірівництво. Вартість цієї продукції в загальному обсязі заготівлі складає біля 99%, серед них: норка; сріблясто – чорна лисиця; блакитний песець; нутрія.
4. Розвиток галузей тваринництва таких, як:

- Кролівництво (95% розводиться в підсобних господарствах). Спрямований відбір привів до того, що кролі мають: великий розмір; густий волосяний покрив; довге та густе хутро. Промислове значення мають 14 порід: шиншилла; білий та сірий велетень; сріблястий; чорно – бурий; мардер;- метелик та інші. Україна, яка була в складі СРСР, займала 1-е місце по заготівлі шкурок кролика.
- Вівчарство отримало широкий розвиток: асканійська та цегейська породи – у степовій зоні; каракульська – у Дніпропетровській області; кримська – у Криму; чернівецька – у Чернівецькій області; одеська – в Одеській області; сокольська – у Полтавській області.
- А також – козівництво, розведення коней, розведення великої рогатої худоби.

5. Введення суворих термінів і правил мисливства.
6. Заборона на відстріл звіра, що не досяг промислового рівня.
7. Створення розплідників, заказників, заповідників, національних парків.
8. Пріоритетний розвиток галузей тваринництва.
9. Відродження минулої слави звірогосподарств.

Нові види хутряних звірів: хонорик гірський – тхір + норка; тхір і норка європейські; фунотер – білий; тхір (фуро) + норка; кохосик – колонок + тхір світлий; кофутер – колонок + білий тхір (фуро).

Пушно – хутрові товари підрозділяються на: пушно – хутряну сировину; пушно – хутряний напівфабрикат; готові вироби.

Сировина – це шкурки звірів або свійських тварин, зняті і, як правило, законсервовані. Напівфабрикат – це вироби, які пройшли вичинку та обробку.

Готові вироби – це вироби, які вироблені із напівфабрикатів.

Сировина і напівфабрикати поділяються на: пушнину; хутро; шкурки морського звіра. До пушнини відносять – шкурки диких звірів, які здобуваються мисливством або розводяться у неволі. Хутро – шкурки домашніх та сільськогосподарських тварин. За сезоном здобування шкурки звірів і тварин поділяються на зимові та весняні види. До зимових видів відносять шкурки диких звірів та тварин, у яких серед зими найкращий стан волосяного покриву. До весняних – які народилися весною.

Деякі властивості хутряних шкурок:

1. Теплозахисність – у шкурок буває: особливо висока (песець, лисиця червона, бобер, соболь, куниця, єнот); висока (кролик, ондатра, білка, нутрія, кішка); середня (мерлушка, кролик стрижений); низька (козенятко, горностай, байбак); особливо низька (хом"як, кріт, ховрашок).
2. Зносостійкість. Залежить, головним чином, від виду, кряжу, топографічної ділянки, міцності шкіряної тканини, міцності та зв"язку волосяного покриву зі шкіряною тканиною, дублення, виду обробки. Зносостійкість деяких видів хутра: видра – 100%; бобер – 90%; морський котик – 85%; соболь – 80%; росомаха – 75%; опойок, каракуль – 60%; норка – 55%; песець – 55%; лисиця – 45% більше 25%; куниця – 40%; кішка – 17%; кролик – 10%; хом'як – 6%; бурундук – 4%; заєць - біляк – 1%.

За подібністю різних класифікаційних ознак шкурки можна об'єднати у 5 груп:

1. Видра річна, морська (калан), бобер, котик;
2. Росомаха, більок, каракуль, норка, ондатра, нутрія, яхобаб, овчина, хутряна;
3. Лоша, смушка, мерлушка, вовк, рись, шакал, барс;
4. Каракульча, горностай, ласка, кролик, пижик, білка;
5. Заєць, хом'як, кріт, бурундук, пацюк, ховрашок, білка – летюга.

ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ КІЛЬКОСТІ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Однорал Н.І, студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство ТП»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Проведення експертизи кількості товару регламентується нормативним документом — "Методика проведення товарознавчої експертизи експертами торгово-промислової палати в Україні (МСЯ — 01-05), затвердженої рішенням Президії ТПП України від 26 вересня 2005 року. Відповідно до поставленого завдання експерт обирає метод точного визначення кількості товару (підрахунок, промір або зважування; вибірковий або суцільний метод перевірки) з урахуванням вимог, які містяться в договірних умовах або нормативно-технічній документації. Вибіркова перевірка товару за кількістю проводиться тільки у випадках, які передбачені контрактними (договірними) умовами та нормативно-технічною документацією. Приблизне визначення кількості товару не допускається.

До відкриття транспортного засобу або транспортного обладнання експерт зобов'язаний: перевірити його номер з номером, який вказаний у транспортній накладній; звірити його технічний та комерційний стан (наявність пошкоджень, справність дверей, дверних запорів; наявність та стан пломб відправника чи пункту відправлення (станції, порту), їх справність, відповідність даних відтисків пломб відомостям, які вказані в транспортних та товарно-супровідних документах). У процесі відкриття транспортного засобу або транспортного обладнання експерт повинен: бути присутнім під час зняття пломби замовником; перевірити наявність засобів та пристосувань для зберігання товару; визначити ступінь заповнення транспортного засобу товарними місцями (товаром), зафіксувати наявність завалів, а також відповідність навантаження та кріплення товару вимогам відповідної НТД; звернути увагу на стан упаковки, товарну та попереджувальне маркування, якщо товар потребує обережного поводження; перевірити температурний режим під час відкриття транспортного засобу, якщо товар транспортується у відповідному режимі; визначити такий порядок вивантаження та підрахунок товарних місць або товару із транспортного засобу, який виключав би необхідність повторного перерахунку. Підрахунок, запис кількості та номерів товарних місць, кількості товару проводяться одночасно експертом та замовником експертизи під час відкриття та розвантаження транспортного засобу.

При виявленні товарних місць, які мають пошкодження з доступом до товару або підмочення, кількість товару в них, а при необхідності — і його комплектність перевіряється одразу після вивантаження цих товарних місць. Одночасно перевіряються наявність дірок, сколів, тріщин, деформацій, слідів від підмочення, плям різного походження, пошкоджень з витіканням, висипанням вмісту, з шурхотом битого скла та ін. дефектів, які можуть бути зафіксовані тільки на момент відкриття та розвантаження транспортного засобу. По можливості встановлюється причина пошкодження або намокання товару. Після вивантаження з транспортного засобу всіх товарних місць або товару експерт зобов'язаний: у випадку виявлення розходжень фактичної кількості товарних місць (товару) з даними товарно-супровідних документів або пошкодження упаковки товару зробити ретельний огляд транспортного засобу, звернути увагу на наявність пошкодження покрівлі, підлоги. У випадку необхідності замовник повинен забезпечити складання комерційного акта, або акта технічного стану транспортного засобу. Експертиза кількості товару, який надійшов у вантажних місцях. До відкриття товарного місця експерт зобов'язаний: - оглянути приміщення, в якому зберігається товар, ознайомитися з порядком складування та умовами зберігання (температура, вологість та ін.); - зробити зовнішній огляд товарних місць, зафіксувати наявність та розташування контрольних стрічок, металевих скоб, цвяхів, звертаючи увагу на наявність пошкоджень або слідів відкриття та відповідного транспортного маркірування, а також маніпуляційних знаків, надписів.

Під час відкриття товарного місця експерт зобов'язаний: бути присутнім при відкритті кожного товарного місця; зробити внутрішній огляд товарного місця та допоміжних пакувальних засобів; перевірити, як товар укладено в товарному місці, ступінь аповнення товарного місця; наявність пакувального матеріалу, коробок та в якому вони стані; зробити спільно з товароодержувачем підрахунок товару за кожною асортиментною ознакою; перевірити наявність інформації про товар (артикул, розміри виробів тощо), яка зазначена в маркування на товарі та зіставити з даними пакувального листа, специфікацією постачальника або з даними маркування на товарному місці; зіставити загальну кількість виробів з кількістю, яка зазначена в пакувальних листах, специфікації або маркування на товарному місці.

Якщо є відвантажувальна специфікація (товарно-супровідна документація) постачальника або пакувальні листи, експерт зіставляє номер місця, який зазначений в них, з номером місця, зазначеного в маркуванні та, у разі їх відповідності, результати фактичної перевірки вмісту кожного товарного місця зіставляє з даними пакувального листа або специфікації, фіксує відхилення в них, засвідчує їх своїм підписом та підписом представника замовника. Відсутність рахунку-фактури тощо не є причиною для припинення експертизи. Тоді експерт зіставляє вміст кожного товарного місця з даними маркування на упаковці, фіксує фактичну наявність товару в кожному місці та веде докладні записи в робочому зошиті.

МІФИ ТА НАЙПОШИРЕНІШІ ПОМИЛКИ ПРО ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ ЛАМПИ

Денисенко Д. І., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство ТП»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Міф 1. Енергозберігаючі лампи шкідливі, тому що в них присутня високотоксична ртуть! Енергозберігаючі лампи дійсно наповнені парами ртуті. Під впливом електроенергії пари ртуті починають генерувати ультрафіолетове випромінювання, яке нанесений на внутрішню поверхню колби люмінофор перетворює у видиме світло. Однак, у робочому герметичному стані ніякої шкоди для здоров'я й навколишнього середовища такі лампи не несуть. Тут можна згадати звичайний градусник, що є в кожній квартирі. Чомусь ніхто не говорить, що він шкідливий, але ж у ньому також міститься ртуть. Для порівняння вміст ртуті в енергозберігаючих лампах становить від 2 до 5 мг, що у 1000 разів менше, ніж у звичайному медичному термометрі (термометр містить 2 г ртуті). Загальновідомим є факт, що при акуратному використанні ніякої шкоди від градусника не буде. Аналогічна ситуація й з компактною люмінесцентною лампою, якщо не допускати її розбиття, ніякої небезпеки для здоров'я така лампа не представляє. У випадку ж розбивання лампи необхідно обов'язково провітрити приміщення.

Міф 2. Даний тип ламп характеризується високим рівнем електромагнітного випромінювання та, як наслідок, радіаційного фону, еквівалентного прямому впливу ультрафіолетових сонячних променів! Світло — електромагнітне випромінювання з хвилями, що знаходяться в інтервалі частот, що сприймаються людським оком (4,01014–7,51014 Гц). Довжина хвилі від 760 нм (червоний) до 380 нм (фіолетовий). Щодня ми зіштовхуємося з електромагнітним випромінюванням навіть не виходячи з будинку. Холодильники, електроплити, мікрохвильові печі, всі ці прилади випромінюють електромагнітні хвилі, у порівнянні з якими електромагнітні хвилі, що випромінюються енергозберігаючими лампами, мізерні. Що ж стосується ультрафіолетового випромінювання, то в якісних енергозберігаючих лампах таке випромінювання відсутнє. Про шкоду звичайного люмінесцентного освітлення говорити не доводиться. До таких висновків також прийшли медики, гігієністи й світлотехніки, які брали участь у розширеній науковій дискусії, що проводилася в Мюнхені, на тему «Вплив освітлення люмінесцентними лампами на здоров'я людини».

Міф 3. Енергозберігаючі лампи можна викидати як звичайне сміття! Як вже говорилося, при виготовленні компактних люмінесцентних ламп використовується ртуть. Дана речовина є джерелом забруднення навколишнього середовища. Тому після виходу лампи з ладу її не можна викидати в сміттєвий бак, а необхідно віддавати на утилізацію у відповідні компанії. Так, відповідно до Закону України «Про відходи», на підставі ліцензії Міністерства охорони навколишнього середовища України, спеціальні організації здійснюють збір, транспортування й зберігання відпрацьованих ламп, з метою їхньої подальшої утилізації.

Міф 4. Компактні люмінесцентні лампи дуже швидко втрачають світловий потік, тобто починають гірше світити! Дана проблема присутня тільки в неякісних лампах, виробники яких не дотримуються технологічного процесу виробництва джерел світла.

Головною причиною падіння світлового потоку лампи є опадання люмінофору (біле покриття, нанесене на внутрішні стінки) усередині колби через невідповідність діаметру колби й потужності лампи. При виробництві якісних ламп цьому питанню приділяється значна увага, тому протягом всього терміну служби вони мають мінімальний відсоток зниження світлового потоку. Як правило, на впакуваннях енергозберігаючих ламп зазначений корисний строк їхньої служби, протягом якого виробник гарантує стабільне світіння джерела світла.

Міф 5. Лампочки шкідливі для очей, тому що постійно мерехтять! Мерехтіння люмінесцентних ламп залежить від пускорегулювальної апаратури (ПРА). У якісних енергозберігаючих лампах використовується високочастотна ПРА, що виключає видиме мерехтіння й відповідно береже зір. Мерехтіння світла характерно для люмінесцентних ламп (довгі трубки), що працюють з електромагнітними пускорегулювальними апаратами (ЕПРА). У той же час компактні люмінесцентні лампи оснащені електронними ПРА, які працюють на високих частотах (20–30 КГц), у цьому випадку видиме мерехтіння відсутнє.

Міф 6. При невеликих перепадах напруги лампи відразу перегоряють! Від стрибків напруги прямо залежать теплові джерела світла, а компактні люмінесцентні лампи підключаються за допомогою пускорегулювальної апаратури, що запобігає виходу лампи з ладу при перепадах напруги в мережі. У місцях нестабільної напруги ефективніше використати саме компактні люмінесцентні лампи.

Міф 7. Після вимикання світла енергозберігаючі лампочки продовжують мигати ! Миготіння енергозберігаючих ламп спостерігається у випадку, коли внутрішня проводка у квартирі змонтована так, що вимикач перериває не фазу, а нуль. У такому випадку, після вимикання лампа продовжує перебувати під напругою. Також подібний ефект може спостерігатися, якщо у вимикач вмонтоване підсвічування.

ДУЖЕ ГІРКІ ТА ДУЖЕ КОРИСНІ

Москаленко Д.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство ТП»
Науковий керівник: ст. викладач Лисенко Н.П.

Редька. Загальноукріплюючий засіб. Редька містить корисні органічні кислоти, мінеральні солі, вітаміни, ферменти, фітонциди, ефірні масла, білки і амінокислоти. Вона покращує обмін речовин, підвищує імунітет, сприяє травленню їжі, є природним аналогом антибіотика широкого спектру дії, виводить лишню рідину із організму. Різні частини редьки корисні по - своєму. Найближчі до ботвиння 3-5 см містять більше всього вітаміну С, але із-за підвищеної жорсткості ця частина редьки потребує жаріння або варіння. Середина – сама цукриста і хрумка. «Хвіст» особливо багатий гірчичним маслом, корисним для травлення.

Хрін. Хрін однозначно не солодший від редьки, але і користі у ньому не менше. Як її близький родич, він має набір тих же корисних якостей, до того ж йому притаманні виражені бактерицидна і антисептична дії. Щоденно протираючи шкіру обличчя соком хріну, можна позбавитись ластовиння. Від покупного тертого хріну користі мало, після промислової переробки у ньому залишається лише клітчата. Для лікувального ефекту рекомендується брати свіжий корінь.

Гірчиця. Від нервів. Ще один гіркий родич. За своєю дією гірчиця майже аналогічна редьці і хріну, але використовується до того ж при захворюваннях нервової системи – від нервового збудження і невриту сідалещного нерва до істерії. Протипоказання: ті ж, що і у редьки і хріну.

Кава. Для профілактики діабету.Вчені довели, антиоксиданти, які містяться в каві, попереджують діабет 1 типу та рак печінки. Кава також допомагає впоратись із стресом, стимулює дихальний центр мозку, допомагаючи тим самим астматикам впоратись із приступами, виводить із організму холестерин. У каві знаходиться маса корисних речовин: вуглеводи, жири, схожі на білки з’єднання, ряд життєво необхідних мінералів і мікроелементів.

Чай. Для здоров’я кісток. Чай прекрасно допомагає боротися з остеопорозом, часто супроводжуючим менопаузу,та іншими захворюваннями кісток. Попередньо за це треба подякувати поліфенолам, речовинам, які в 25 разів більш ефективно, ніж вітамін С, захищають генетичний матеріал клітин від ушкоджень.

Крім того, чай укріпляє стінки судин і стабілізує артеріальний тиск, допомагає розсмоктуванню тромбів, підсилює імунітет, лічить деякі види алергії і знижує риск захворювання раком. Добавляння у чай молока робить напій відмінним засобом від каменів у нирках і сечовому пухирі, але зводить на нівець позитивний вплив на серце.

Гіркий перець. Від ревматизму. Гіркий перець, завдяки своїм корисним і цілющим властивості широко застосовується в народній і традиційній медицині для попередження і лікування багатьох недуг та захворювань. В даний час широко відомі перцевий пластирі, які чудово допомагають при застуді, ударах, ревматизмі, артритах, болях у м'язах і суглобах. При зовнішньому застосуванні (втиранні в шкіру) має зігріваючу дію. При грипі така процедура запобігає появі різних серйозних ускладнень. Червоний мелений пекучий перець має потогінну, відхаркувальну і жарознижуючу дію.

Цибуля. Старовинний лікарський засіб. Корисний властивості цибулі ріпчастої відомі медицині з часів Гіппократа. Цибуля ріпчаста, стимулюючи секрецію залоз, сприяє травленню, має сечогінну дію, загоює рани, є прекрасним профілактичним засобом від грипу, нежитю, запалення горла, допомагає при кашлі. Є хорошим вітамінним засобом, особливо рекомендованим в зимово-весняний період, але використовується цілий рік. Значна кількість мінеральних солей у цибулі при його використанні в їжу сприяє нормалізації водно-сольового обміну в організмі, а своєрідний запах і гострий смак збуджують апетит. Цибуля ріпчаста є популярним косметичним засобом у багатьох країнах світу. Соком цибулі рекомендують змащувати волосяну частину голови при себореї, гніздовий плішивість, для зміцнення коренів волосся. При цьому волосся стає шовковистим, м'якими і блискучими, а шкіра не лущиться, не утворюється лупа. Від соку цибулі ріпчастої бліднуть веснянки; прийом лука ріпчастої всередину, а також цибульні маски (з суміші кашки цибулі з медом) попереджають появу зморшок, шкіра обличчя стає свіже.

Часник. Універсальний лікар. В давнину часником лікували гіпертонію, запалення легень, вважали, що він "чистить артерії", використовували для профілактики проти чуми і холери. Часник є дезинфікуючим, глистогінним, стимулюючим, відхаркувальним засобом, розширює судини, знижує кров'яний тиск і рівень цукру в крові, посилює секреторну діяльність стравоходу, збуджує апетит. Використовують його при лікуванні туберкульозу, астми, цинги, при диспепсії, виснаженні, для ослаблення кишкових кольках, при запаленнях ротової порожнини, захворюваннях очей, епідеміях грипу, малярії, лікування бородавок і мозолів, псоріазу, гінекологічних захворю-ваннях. Соком і кашкою часнику лікують опіки, коклюш, ангіни, фарінгіти, гострі респіраторні захворювання, його вживають при отруєннях солями свинцю. Є дані, що фітонциди часнику гальмують активність ферментів злоякісних пухлин, затримуючи їх ріст.

Отже, гіркий – не значить, що не корисний, а ще й доступніший і дешевший, ніж заморські фрукти.

ФАКТОРИ, ЩО ФОРМУЮТЬ СПОЖИВНІ ВЛАСТИВОСТІ ТА ЯКІСТЬ ШТУЧНОГО ХУТРА

Кислий М. С., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство ТП»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Споживні властивості та якість штучного хутра залежить від декількох факторів, основними з яких є сировина та технологія виготовлення.

Сировина. Штучне хутро має грунтову основу та ворсовий покров. Для грунту використовують бавовняну пряжу, а також пряжу із хімічних волокон. Ворсовий покров може бути однорідним і неоднорідним, виробляють його із хімічних волокон (нітрону, лавсану, хлоріну, капрону тощо). У невеликих кількостях використовують вовняні, віскозні волокна. Змішані волокна підвищують ряд властивостей. Синтетичні волокна при визначеній температурі дають значну усадку і таким чином закріпляють ворс. Висота ворсу штучного хутра може бути від декількох міліметрів до декількох сантиметрів. Щоб штучне хутро нагадувало натуральне, для ворсового покрову використовують різноусадкові волокна. Для отримання блиску використовують профільовані синтетичні волокна. Для утворення ворсового покрову штучного хутра використовують різні мононитки або комплексні поліамідні і поліефірні віскозні та ацетатні нитки. Для довговорсового хутра найбільш часто використовують пряжу із поліакрілонітрільних волокон, які дякуючи «шерстистості», малій щільності, високій пружності, малій теплопровідності і низькій гігроскопічності особливо придатні для виготовлення штучного хутра. Для ворсу, як правило, використовують різні комбінації волокон, так як при використанні однорідного волокна неможливо отримати необхідний ефект. Так, віскозний шовк міцний на стирання, але має різкий блиск. Ацетатний ворс приємніший, м'якіший і шовковистіший, але витирається, а капроновий ворс недостатньо м'який і шерстистий.

Штучне хутро має тенденцію утворювати так звані «катишки» та звалюватися. Його ні в якому разі не можна обробляти високими температурами, тобто прати в гарячій воді чи сушити рядом з джерелами тепла, так як вироби можуть втратити блиск і дати усадку, тобто зменшитись у розмірах.

Технологічний процес. Штучне хутро на тканій основі за технологією виготовлення поділяється на клейове та ворсове. Для виготовлення клейового хутра в якості ворсу використовують спеціальну синельку (від французького слова – гусінь). У стержневі нитки синельки із бавовняної пряжі вкручують ворсову нагонну нитку із капрону. Капронова синелька має великий опір витиранню, стійка до води, мало забруднюється, практична у експлуатації. Для отримання штучного хутра під каракуль нагонну нитку використовують у вигляді шнура, а під смушку – її розрізають на штапельки довжиною 10-22 мм, які вкручують перпендикулярно стержневій нитці. Синельку завивають на спеціальних апаратах і закріпляють на термофіксацією.

Для придання хутру більшої схожості з натуральним, для синельки використовують штапельки різної довжини. В процесі отримання хутра на поверхню тканини наносять шар синтетичного клею, який утворює еластичну плівку, стійку до дії води, низьких температур, старіння. При виготовленні штучного каракулю синельку укладають на клей хвилястими рядами для отримання характерного рисунка і закріпляють термофіксацією. Із синельки для смушки видаляють бавовняну пряжу, після чого завитки більше розпушуються. Ткане хутро ворсового переплетення виробляють з грунтовою основою із бавовняної пряжі чи змішаної з синтетичними волокнами. Він утворюється трьома системами ниток – ворсовими, корінними і уточними. При цьому два грунтових полотна зв'язані між собою ворсовими нитками, які потім розрізаються, в результаті чого утворюється ворс.

За структурою ворсу розпізнають наступні основні види хутра ворсового переплетення: з рівним ворсом – підкладковий з м'якою, пухнастою ворсовою поверхнею; з ворсом із грубоволокнистого віскозного шовку чи капрону, з обробкою на завивальних машинах після пропитування спеціальними розчинами для більшої пухнастості; з ворсом із волокон різної товщини для імітації ості та пуху; ворс з «підшерском» - імітація довгої грубуватої ості із профільованих волокон і короткого пуху із пряжі.

При заключній обробці ворс пропитують спеціальними емульсіями, які придають йому блиск,

водостійкість і не зминання. Штучне хутро на трикотажній основі дякуючи гарному драпіруванню і густому пухнастому ворсу має переваги над тканим хутром. Трикотажна основа утворюється поперечно-в'язаним переплетенням. Для основи використовують бавовняну чи синтетичну пряжу.

При використанні синтетичної пряжі петлі полотна після його термофіксації ущільняються, в результаті щільніше закріпляється ворс і підвищується формостійкість. Ворс отримують ув'язуванням у петлі шрунтового полотна ровниці і наступним начісуванням її. Таким чином імітують ворс під котик, цигейку, норку, ондатру, лисицю, ведмедя тощо.

Для придання ворсу високих експлуатаційних і естетичних властивостей проводять ряд операцій: стрижку, пропитування силіконами для придання водозахисних властивостей, термофіксацію, поліровку тощо. Недоліком такого хутра є утворення «катишок», що залежить від структури і природи волокна, про що згадувалось вище.

ІЗ ІСТОРІЇ ВЗУТТЯ

Смирнова А.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство ТП»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Історія взуття така ж стародавня, як і історія людської культури, і форма взуття, подібно всім іншим частинам одягу, змінювалася у всі часи і у всіх народів. Хоча ремісники, солдати і люди нижчих станів давнього Єгипту ходили босими, зате єгиптяни, що належать до вищих станів, носили сандалі, які, проте, завжди знімалися в присутності або в палаці царя.

Єгипетські сандалі, зроблені з пальмового листя або папірусу, прикріплялися до ноги поперечним ременем, від якого йшов вниз у всю довжину ноги другий ремінь, що закріплявся між великим і другим пальцями у дзьобоподібній на кінці і заломленій вгору сандалі. Ремені нерідко багато прикрашалися.

Високопоставлені єгиптянки носили, звичайно, окрім витончено скроєної сандалі, на нозі, золотий, прикрашений кольоровою емаллю, браслет. У семітського войовничого племені ассирійців існували, окрім сандаль, забезпечені задником для захисту п'яти, які прикріплялися до ноги також ременями, високі черевики, що дуже нагадують сучасне взуття.

Стародавні євреї носили взуття зі шкіри, шерсті, очерету або дерева. В будинку вони розбувалися під час трауру або у присутності гостя, якому хотіли виразити свою пошану. Воїни носили залізне і мідне взуття. У греків ми вже знаходимо, окрім простих сандаль, зображених на більшій частині стародавніх статуй, напівчеревики із задником, а також чоботи на шнурівках, які переважно носили жінки.

На знайдених глинянних фігурках з Танагри, зображених взутими в такого роду чоботи, останні забарвлені в червоний колір, окрім підошви, рант якої, жовтий. Ремені, що служили для шнурування, також розфарбовувалися і прикрашалися. Потім був сорт красивого взуття білого кольору під назвою "персидського", яке носили переважно куртизанки.

Лаконським називали взуття лакедемонян, яке було червоного кольору. У римлян існувало два види взуття: один "calceus", що закриває всю ногу (що сильно нагадує наше сучасне взуття) і зав'язується спереду ременем, стрічкою або шнурком; інший - "solea" (сандаля), що прикриває тільки підошву ноги і прикріпляється ремінцями. Римлянин, який з'являвся на людях носив завжди "calceus". Жінки, виходячи на вулицю, надягали сандалі. Взуття сенаторів було чорного кольору і доходило до щиколотки; на піднаколіннику прикріплялися зображення місяця зі срібла або золота (luna, lunula, littera C), що служило відмітним знаком сенаторів - патриціїв.

Жіноче взуття було звичайно білого кольору, але іноді і пурпурне, яскраво-червоне і навіть жовте, і прикрашалося вишивками і перлами. Чоловіче взуття було чорного кольору, деякі носили також червоне. За часів імператорів взуття прикрашали золотом, сріблом і коштовними каменями. За словами деяких авторів, сенатори прикріплювали своє взуття чотирма ременями, а плебеї - одним. Бідний клас населення носив дерев'яне взуття; таке ж взували на осуджених за батьковбивство. Догляд за взуттям. Навіть дуже якісне взуття довго не витримає тортур погоди, коли за ним ретельно не доглядати. Тому не забувайте регулярно мити, сушити (тільки не на батареї чи пічці), а також чистити його спеціальними кремами та щітками. Запам'ятайте, що шкіряне взуття потребує догляду більше, ніж взуття із будь-якого іншого матеріалу Далі - корисні рекомендації.

1. Взуття, звичайно, краще купувати в магазині, там і продавці професіонали - допоможуть у виборі, і не підсунуть замінника замість шкіри, адже дбають про репутацію свого торгового закладу.

Перед приміркою перевірте всі шви, чи вони акуратно прошиті, чи немає на взутті пошкоджень - плям, подряпин. Переконайтеся, що верх і підошва надійно скріплені.

Якщо ви не вмієте відрізнити справжньої шкіри від штучної, візьміть із собою того, хто вам зможе допомогти в цьому питанні. І не вірте продавцеві, коли він вам розказуватиме, що це взуття із справжньої шкіри, тільки вона - пресована. Бо насправді може виявитися, що це - штучна шкіра.

Якщо взуття, яке ви придбали, не "підробка", то на коробці повинна бути повна інформація про товар і його виробника (товарний знак підприємства-виробника, його адреса, а також назва моделі, розмір, повнота, дата випуску).

5. Якщо покупку придбали в магазині, не забудьте взяти в продавця гарантійний талон, де вказано дату продажу, прізвище продавця, найменування товару, його кількість, ціна та термін гарантії. Не буде зайвим поцікавитися і про умови експлуатації, та про те, в яких випадках вам не нададуть послуги ремонту взуття за гарантією.

При виборі взуття рекомендовано користуватися наступнини принципами.

Не використовувати спортивне взуття для інших видів діяльності. Замінити взуття з ознаками зносу. Приміряти взуття до кінця дня, коли ступня максимально збільшена. Стежити за розміром своєї ноги. Вік, зміна ваги людини, вагітність можуть привести до збільшення ступні. Перед великим пальцем ноги повинен бути зазор 1-1,5см. Жінкам не рекомендується носити чоловіче взуття.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Лишенко М.О., к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

Найважливішою умовою ефективного використання ресурсного потенціалу й відповідно ефективного здійснення конкурентної стратегії будівельного підприємства є правильний розподіл ресурсів у часі. Для забезпечення даної умови формування потенціалу механізм використання ресурсного потенціалу будівельного підприємства доводиться у відповідність зі здійснюваною конкурентною стратегією, встановлюються стратегічні орієнтири використання ресурсів, які фіксують те, на які цілі можуть в першу чергу направлятися витрати. Час являє собою важливий конкурентний фактор, що проявляється в наступних основних галузях: скорочення тривалості всіх процесів; дотримання термінів; реорганізація існуючих процесів; розробка нової продукції й технології (новизна).

Суму ресурсів, що забезпечує вибір цільового ринку, планування сегментації ринку, позиціонування товару в цільовому сегменті, створення конкурентних переваг на ринку характеризує ринковий потенціал як структурний елемент потенціалу. Даним поняттям поєднуються не тільки ресурси, взаємодіючі із системою управління, але й методи управління, застосування яких дозволяє найбільше ефективно реалізувати ринкові можливості будівельного підприємства. Із цих позицій, необхідно в процесі розробки маркетингової стратегії провадити оцінку ринкового потенціалу будівельного підприємства, його можливостей і ресурсів для досягнення загальних цілей; аналіз внутрішніх факторів, що забезпечують ріст і зміцнення позицій підприємства: комерційний, технологічних, соціальних; аналіз зовнішніх факторів, що вимагають вживання заходів, спрямованих на пристосування до умов, що змінилися; оцінку альтернативних напрямків діяльності й вибір оптимальних варіантів для досягнення поставлених цілей; прийняття рішень, узятих за основу при розробці довгострокових планів функціонування й розвитку будівельного підприємства. Стабільність конкурентних переваг будівельного підприємства можливо забезпечити шляхом створення відчутних відмінних рис своєї продукції для конкретного сегмента ринку. Створення відмінних рис продукції будівельного підприємства доцільно реалізувати з використанням маркетинг-міксу, і це є найбільш загальноприйнятим підходом, тому що не вимагає детального знання методів пропозиції аналогічної продукції конкурентами, а тільки сприйняття власної позиції на ринку. При виборі маркетингової стратегії розвитку будівельних підприємств пропонується керуватися системою об'єктивних передумов формування базових стратегій, оскільки потенціал залежить не тільки від раціональної організації виробництва, зниження витрат, ефективності використання ресурсів, росту продуктивності праці й інших організаційних і виробничих факторів, а, насамперед, від уміння пристосуватися до зовнішнього середовища, включаючи запити споживачів, конкуренцію товаровиробників, канали розподілу й руху товарів, споконвічно орієнтуючи виробничу діяльність будівельного підприємства на кінцевого споживача. Практичною основою формування маркетингової стратегії будівельного підприємства є комплексне дослідження регіонального ринку, що включає вивчення потреб ринку в будівельній продукції й вимог до її споживчих властивостей;визначення рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, що; аналіз ринкової сегментації й виявлення сегментів ринку, найбільш відповідних профілю будівельної продукції; вивчення підприємницької структури ринку, у першу чергу підприємств-конкурентів, проведення відповідних досліджень про ступінь їхніх конкурентних переваг; дослідження форм і методів збуту; вивчення соціально-психологічних особливостей покупців. У рамках маркетингової стратегії класично розглядаються три основні різновиди можливостей росту потенціалу будівельного підприємства:1) глибоке проникнення на ринок, коли місткість ринку даної будівельної продукції велика, а виробничі можливості будівельного підприємства майже не обмежені;2) розширення границь ринку завдяки впровадженню нині існуючого товару на нові ринки, для чого від будівельного підприємства потрібні значні маркетингові зусилля й готовність вступити у сильну конкурентну боротьбу; 3) удосконалювання товару, що виражається в спробах будівельного підприємства збільшити збут за рахунок створення нових або вдосконалених товарів для нині існуючих ринків. Найбільша можливість для інтенсивного зростання будівельного підприємства є при освоєнні нового ринку, особливо при висновку на нього принципово нової продукції, а також при роботі «за замовленням», що характерно для будівництва, особливо при зведенні капітальних об'єктів і освоєнні великих інвестиційних проектів. Отже, процедура формування маркетингової стратегії будівельного підприємства має наступні позитивні риси: враховують весь спектр маркетингових чинників, відображає загальноприйняту структуру форматування маркетингових заходів. Крім того комплекс портфельних рішень за макросегментами житлового будівництва цілком відповідає стратегічному характеру системи маркетингових рішень. В якості певних недоліків треба вказати на складний характер взаємозв’язків між елементами моделі розробки стратегії, відсутність етапізації та конкретизації за характером рішень, що приймаються. Для подолання вказаних недоліків пропонуємо формування маркетингової стратегії розвитку підприємств будівельної галузі, яка базується на системі прийняття маркетингових рішень, які ставлять на мету конкретизувати вектор розвитку будівельного підприємства з урахуванням динамічних характеристик будівельного ринку та оцінити ефективність маркетингових рішень виходячи із завдань росту потенціалу будівельних організацій.

НАУКОВІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стеба В.І., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. “Маркетинг”
Науковий керівник: к.е.н.,доц. М.О. Лишенко

Ефективність є важливою характеристикою більшості процесів, що відбуваються в соціально-економічних системах. На сьогодні роль цієї категорії продовжує зростати. Не винятком є і маркетингова діяльність підприємства, адже саме маркетинг є провідним інструментом конкурентної боротьби. При цьому треба враховувати зміну не тільки звичних техніко-економічних показників діяльності підприємства, таких як обсяг реалізації та прибуток, але і якісних показників, наприклад, обізнаності про торгову марку, сприйняття споживачами іміджу підприємства, його товарів. Розгляду напрямків та методик оцінювання ефективності маркетингової діяльності має передувати розкриття сутності поняття «ефективність маркетингу». На думку багатьох дослідників, ефективність маркетингу – це показник оптимальності вжитих маркетингових заходів для зменшення витрат і досягнення очікуваних результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Для того, щоб здійснити об’єктивну оцінку ефективності маркетингу, необхідна наявність таких складових елементів процесу оцінки, як: суб’єкт оцінки (маркетингова служба підприємства); об’єкт оцінки (маркетингова діяльність підприємства); наявність методики оцінки ефективності маркетингу. Оскільки маркетингова діяльність підприємства включає різні аспекти, оцінювати ефективність маркетингу, на нашу думку, необхідно за наступними напрямками: результати реалізації маркетингової діяльності; маркетингові дослідження; сегментація ринку та позиціонування товару; управління продажами; планування та організація маркетингу; якість управління та організації відділу маркетингу; функції відділу маркетингу. Дослідити ефективність маркетингових заходів можна за допомогою різноманітних методів, які більшість науковців виділяє в окремі групи :1. Експертні (суб’єктивні) методи – передбачають використання спеціальних знань та практичного досвіду експертів для отримання загальних суджень про ефективність маркетингових заходів за окремими напрямками і в цілому, переважно у вигляді оцінок у балах. До проведення експертизи експертам обов’язково надається фактографічна інформація про підприємство та маркетингове середовище, його функціонування; можливе проведення декількох турів експертизи з метою уточнення експертних оцінок, пояснення мотивації експертів. 2. Соціологічні методи – націлені на використання інструментів прикладної соціології, а саме: на розробку програм соціологічних досліджень та проведення досліджень відповідно до цих програм. 3. Якісні методи – припускають використання маркетингового аудиту, в ході якого здійснюється усебічний аналіз зовнішнього середовища організації, а також усіх загроз і можливостей. При цьому можна виділити дві області маркетингового контролю: маркетинговий контроль, орієнтований на результати, і маркетинг-аудит, тобто аналіз якісних сторін діяльності організації.4. Кількісні методи – вимагають порівняння витрат на маркетинг з отриманим валовим прибутком і витрат на рекламу до об’єму продажів; вони характеризують кінцеві фінансові результати діяльності організації.

В процесі проведеного дослідження було виявлено, що в маркетологів сформувалося різне бачення оцінювання ефективності маркетингу. Так, О.М. Щур та Г. Р. Копець наголошують на необхідності оцінки ефективності витрат на маркетинг, оскільки це дасть змогу обґрунтувати доцільність фінансування конкретних маркетингових програм, запобігати фінансовим витратам та знижувати фінансові ризики. Однак вчені не запропонували показники, за допомогою яких можна оцінити ефективність маркетингу. Ф. Котлер та К. Л. Келлер обґрунтували підхід, який передбачає виділення показників ефективності маркетингової діяльності щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Проте виникають проблеми практичного застосування даної методики. Верба В.А, Гребешков О.М. вважають, що ефективність маркетингової політики конкретного підприємства складається з результатів вдосконалення виробничо-збутової діяльності за наступними напрямками: оптимальне використання потенціалу ринку, в тому числі для нових продуктів; підвищення вірогідності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку даного товару; підвищення точності аналізу ринку та інші. Заслуговує також на увагу підхід до оцінки ефективності системи управління маркетингом. Відповідно до даного підходу, ефективність маркетингової діяльності підприємства необхідно оцінювати якістю і своєчасністю інформації, що поширюється маркетинговою інформаційною системою. Проте в цьому випадку не враховується той факт, що користувач інформації не завжди буде використовувати надану йому інформацію, а якщо і буде використовувати, то немає гарантії, що на її основі буде прийняте правильне управлінське рішення. Отже, ефективність маркетингу – це важливий показник діяльності підприємства, який показує ступінь досягнення поставлених перед маркетинговою службою цілей. Для об’єктивної оцінки ефективності маркетингу необхідно оцінити всі напрямки маркетингової діяльності: від реалізації управлінських функцій до застосування маркетингових інструментів, включаючи використання маркетингових ресурсів. Дану оцінку можна здійснити за допомогою використання системного підходу до оцінки ефективності маркетингу та на основі одержаних результатів визначити наявні недоліки та прихований потенціал кожного параметра оцінки, що дозволить прийняти правильні управлінські рішення.

КОНТЕНТ- МАРКЕТИНГ ЯК НОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНІЙ СПРАВІ

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

Сучасна ринкова економіка України — це економіка перехідного періоду до інформаційного суспільства, вимагає створення й впровадження нових підходів і методів управління на всіх її рівнях. У зв'язку зі швидким розвитком комп'ютерних і інформаційних технологій та глобалізацією економічних відносин процес ринкових комунікацій переходить на якісно новий етап свого розвитку при активному використанні можливостей мережі Інтернет. На сьогоднішній день помітно зростає роль контент-маркетингу у маркетинговій стратегії підприємств. Багато спеціалістів вважає, що контент-маркетинг є гібридним елементом міксу просування та повинен використовуватися додатково до традиційних методів просування. Контент-маркетинг — це розповсюджена в сучасній маркетинговій практиці технологія привернення уваги та залучення цільової аудиторії до бренду за допомоги створення та поширення актуальної та цінної інформації. Сьогодні найпоширенішими комунікаційними каналами контент-маркетингу є веб-сайти та соціальні мережі. Контент-маркетинг широко використовується не тільки найуспішнішими світовими компаніями, але й підприємствами малого та середнього бізнесу.

Упровадження принципів маркетингу у видавничу сферу та євроінтеграційна стратегія українського суспільства дали змогу формувати ефективну виробничу діяльність, оперативно реагувати на стан ринкових відносин та перемагати в конкуренції; вивчати досвід маркетингової діяльності розвинутих країн світу, адаптуючи їх до умов нашого українського ринку. Осягнути високу ефективність динаміки розвитку видавничих підприємств-друкарень на всіх етапах діяльності: «видавництво — друкарня — збут» можливо шляхом досягнення глибоких знань, мистецтва маркетингу та системного підходу.

Сьогодні для малого та середнього бізнесу емейл-маркетинг – це майже безкоштовний і дуже дієвий інструмент для збільшення повторних продажів, утримання і повернення клієнтів. За статистикою, в електронній комерції майже 50% продажів відбувається завдяки емейл-маркетингу. А витрати на користування сервісом для проведення розсилок складають 700–1000 грн. на рік при базі передплатників до 10 000. Згідно з дослідженнями у 2015 р., найбільш ефективним є контент-маркетинг. Контент-маркетинг – це “мистецтво розуміння того, що саме потрібно знати вашому споживачеві та забезпечення його цією інформацією відповідним і переконливим способом з метою зростання бізнесу компанії”. Серед переваг використання контент-маркетингу в друкарнях можна назвати такі: можливість інформування цільової аудиторії, збору маркетингової інформації, формування знання та впливу на кінцеві результати. Додатковим стимулом до залучення контент-маркетингу до маркетингових комунікацій є глобалізація: реальні й потенційні споживачі прискорюють темпи міграції, змінюються методи ведення конкурентної боротьби за споживача, а отже підприємство має розширювати кордони поширення інформації. Тобто, що контент-маркетинг є перспективним засобом маркетингової комунікації внаслідок стрімкого розвитку сучасних технологій, які дають змогу створити всі види онлайн-публікацій (сайти, цифрові журнали, електронні розсилки). Головною метою контент-маркетингу більшість вважає залучення аудиторії (52%), далі за популярністю є залучення трафіку на веб-сайту компанії (42%), третє ж місце займає інформування користувачів про компанію і бренд.

Основні принципи успішної стратегії контент-маркетингу пов'язані зі створенням якісного контенту, що одночасно дає читачам корисну інформацію і рекламує товари або послуги. Контент, що стирає межі між інформуванням клієнта і просуванням товарів і послуг, є однією з ключових тенденцій контент-маркетингу сьогодні. До основних переваг використання контент-маркетингу відносять:

- Інтелектуальні ресурси бренду. - Новий маркетинговий канал. - Заощадження витрат. - Встановлення зв’язків. - Пізнаваність бренду. Видавничо-поліграфічні підприємства, які створюють контент, ґрунтуючись на перевагах своєї аудиторії (потенційних клієнтів), підвищують ефективність своєї маркетингової діяльності. Аудиторія буде очікувати отримання чергової порції контенту. А друкарня отримає можливість працювати з нею у своїх інтересах. Контент-маркетинг не продає послуги та продукцію поліграфічних компаній, але це відмінний спосіб привернути до них потенційного клієнта і звернути його увагу на компанію і послуги.

Активно використовуючи контент-маркетинг, підприємство зможе уникнути цілий ряд обмежень, які неминуче супроводжують стандартні методи залучення клієнтів – від низького рівня лояльності відвідувачів або залежність обсягу продажу від непідконтрольних зовнішніх факторів. На даний момент кількість компаній, що використовують даний інструмент в якості основного способу просування своїх послуг, становить не більше 1% від загальної кількості присутніх в Інтернеті. Це відкриває непогані перспективи перед керівниками, що раніше від конкурентів зрозуміють, що комунікація з клієнтами в Інтернеті дуже важлива і набирає обертів, то можна значно випередити своїх конкурентів та посилити свої позиції на ринку.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В АПК

Нечипоренко В.В., к.- с.-г. н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

В сучасних умовах ринкової економіки система управління маркетингу — основа управління діяльністю організації. Маркетинг допомагає організації визначити своє місце на ринку, де діє жорстка конкуренція. Забезпечення конкурентоспроможності продукції українських підприємств передбачає інтенсивний розвиток виробництва, а також вимагає удосконалення методів організації виробничої та господарської діяльності. Не випадково на підприємствах, що успішно ведуть ринкову діяльність, служба маркетингу — одна з головних у системі управління і впливає на підготовку та прийняття рішень її керівниками.

Класифікація маркетингових підходів до управління з точки зору його місця і ролі в регулюванні агропромислового комплексу, дозволяє виділити 3 види маркетингу в АПК:

1) сільськогосподарський маркетинг як комплексну систему організації виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, сировини, проміжної і побічної продукції, а також продукції підсобних виробництв і промислів;

2) агромаркетинг, що включає в себе поряд, з перерахованими видами продукції, предмети споживання із сільськогосподарської сировини (продовольчі і непродовольчі), а також сільськогосподарську продукцію і предмети її переробки, що спрямовуються за межі АПК;

3) агропромисловий маркетинг, об'єктом обслуговування якого, крім продукції другої і третьої сфер АПК, є продукція постачають галузей першої сфери АПК, комбікорми і кормові добавки, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, будівництво об'єктів, виробничо-технічні і соціальні послуги, некомерційні товари і послуги.

Виходячи з цього, сучасне управління маркетингом в аграрній сфері можна визначити як безперервний процес цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт управління, який здійснюється за певною технологією, з урахуванням впливу закономірностей ринкового простору і використанням системи методів для досягнення поставлених цілей.

Маркетинговеуправління в АПК має характерні особливості, тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, різноманітністю асортименту продукції та учасників ринку, сезонністю сільськогосподарського виробництва, розбіжністю робочого періоду і періоду виробництва, а також різноманіттям організаційних форм господарювання. Управління маркетингом в аграрній сфері відрізняється більш високою сприйнятливістю, адаптивністю, самоорганізацією і самоврядуванням, що пояснюється підвищеним попитом споживача на дану продукцію, гострою конкуренцією на аграрних ринках через ідентичність сільськогосподарської сировини і продовольчих товарів, необхідністю швидкого пристосування системи маркетингу до інституціональних рішень директивних органів .

Ефективність маркетингового управління полягає в зниженні витрат на постачання і збут, забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами у встановлені терміни за мінімально можливими цінами, збільшенні об'ємів реалізації товарів, що у результаті сприяє успішній діяльності підприємства на ринку

Видова структура управління маркетингом в АПК зв'язується з різними споживчими властивостями окремих видів сільськогосподарської продукції та напрямками її використання. За територіальною ознакою в управлінні маркетингом в АПК можна виділити: макро- (світовий, міждержавний, національний), мезо- (регіональний, міжрегіональний, місцевий) і мікро- (локальний) економічні рівні.

Механізм управління маркетингом, згідно енциклопедичним трактуванням, являє собою сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони. Тому в якості вищого органу виконавчої влади, що здійснює функції з вироблення державної політики та нормативно-правового регулювання агропромислового комплексу на рівні держави, виступає Міністерство аграрної політики та продовольства України. У складі Мінагрополітики успішно функціонує Департамент стратегії розвитку аграрної економіки, який координує маркетингову і збутову діяльність в АПК загальні управлінські функції планування, організації, аналізу, контролю і координації діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

В даний час на державному рівні управління маркетингом в АПК здійснюється прийняття та реалізація різного роду програм по підтримці вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Без державних інвестицій, пільгових умов кредитування і відшкодування частини витрат на виробничу діяльність важко уявити зростання виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, а також підвищення її конкурентоспроможності на ринку

Отже, невід'ємною частиною маркетингового управління є економія витрат, пропорційність розвитку, прибутковість, посилення позицій на ринку. Для організації маркетингового менеджменту доцільно враховувати особливості аграрного виробництва, психологію керівників, інформаційно-аналітичне забезпечення та весь інструментарій маркетингового управління.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тютюнник Т.О., студент 5 курсу ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Макаренко Н.О.

Проблема ефективного функціонування підприємств в ринкових умовах є багатогранною і складною для вирішення оскільки тісно пов'язана із загальним розвитком національного виробництва, адаптацією підприємств до ринкового середовища і необхідністю підвищення конкурентоспроможності продукції, окремих галузей і підприємства в цілому. Звідси, процес розвитку конкурентних відносин та проблему підвищення конкурентоспроможності підприємств слід розглядати як необхідну передумову ефективного функціонування підприємства.

В ринковій економіці існує необхідність забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок удосконалення організаційно-економічних і технологічних умов виробництва, розвитку інновацій і на цій основі скорочення затрат праці та підвищення продуктивності працівників. Складовою конкурентоспроможності підприємства в першу чергу виступає конкурентоспроможність окремих видів продукції, що виробляється підприємством, що виступає як система якісних і економічних параметрів та сукупності споживчих властивостей продукції як товару, які відповідають санітарно-гігієнічним і екологічним вимогам при їх споживанні і задовольняють потреби потенційних покупців за технологічними, економічними та екологічними характеристиками та забезпечують виробникам продукції ефективну довготермінову виробничо-комерційну діяльність порівняно з конкурентами на продуктових ринках. По суті, це здатність товару відповідати вимогам ринку.

Конкурентоспроможність має якісну і кількісну сторони. Якісна її сторона включає в себе протистояння конкурентів, зіткнення і зближення їх економічних інтересів при відповідній рівновазі між попитом і пропозицією. При цьому економічна боротьба має не перехідний характер, оскільки інтереси конкурентів частіше перебувають в протиріччі, ніж в гармонії. В таких випадках кожний суб'єкт ринкових відносин об'єктивно зорієнтований на вивчення складових ринку, їх тенденцій і співвідношень. І саме тому міру економічного виживання суб'єктів ринку буде визначати точний розрахунок конкурентоспроможності продукції.

З метою об'єктивного і повного відображення можливостей економічної дієздатності виробів і суб'єктів ринкової діяльності можна користуватися індексами конкурентоспроможності, які обчислюються шляхом ділення фактичного рівня рентабельності виробництва на розрахункові (нормативні) значення цих показників, які дають можливість порівнювати ці показники за окремими виробами, підприємствами і періодами часу. При величині індексу менше одиниці можна говорити про відсутність умов виживання в конкурентній боротьбі і необхідності переорієнтації економічної діяльності. Якщо значення індексу дорівнює одиниці, то необхідний пошук нових варіантів розвитку виробництва і ринків збуту. Якщо індекс конкурентоспроможності перевищує одиницю на п'ять і більше позицій, це свідчить про правильність обраного економічного курсу виробничо-комерційної діяльності. Індекси конкурентоспроможності можуть змінюватися під впливом різних економічних чинників і, перш за все, кон'юнктури ринку та рівня його освоєння, тривалості життєвого циклу товару, купівельної спроможності покупців, рівня спеціалізації та витрат на виробництво, рівня цін на продукцію, впровадження нових технологій.

Чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства слід розглядати як систему організаційних, технологічних, економічних і екологічних важелів та методів управління якістю продукції, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку забезпечують сукупність високих споживчих властивостей продукції і попит на неї на ринку продовольства при оптимальних затратах на її виробництво і достатньому рівні цін для виробника при реалізації продукції споживачам за різними каналами збуту, що гарантує ефективне ведення підприємства у ринкових умовах. Тобто, якісні параметри продукції та витрати на її виробництво в значній мірі обумовлюють її конкурентоспроможність. Все це і вимагає визначення факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств. Тому, схеми організаційно-економічних механізмів слід будувати під кутом пріоритету міжнародних стандартів в системі управління якістю продукції як запоруки її конкурентоспроможності на світових ринках. У схемах побудови організаційно-економічних механізмів доцільно виділяти сфери: загальновиробничу, яка стосується організації виробництва в межах підприємства; державної участі та підтримки; безпосереднього державного втручання та контролю.

Таким чином, серед основних напрямків регулювання і вдосконалення підвищення конкурентоспроможності підприємства, доцільно сконцентрувати увагу на ринково-орієнтованих організаційно-економічних важелях і стимулах, за допомогою яких можна забезпечити підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням екологічних чинників. Якісні показники продукції як складові її конкурентоспроможності забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі і є головним критерієм для покупця. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу підприємства на світовий ринок, повніше задовольняє потреби суспільства в ній, завдяки чому в державі формується більш сприятливий соціально-психологічний клімат.

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Крамаренко Г.О., студ 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Макаренко Н.О.

Функціонування ринкової економіки України, що супроводжується посиленням нестабільності макро- і мікросередовища, в якому працює агропромислове підприємство та пошук нових способів та методів управління зумовили актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє можливість швидкого реагування на потреби споживачів. У таких умовах стає необхідним використання концепції логістики, яка передбачає інтегроване управління сферами матеріально-технічного забезпечення, збуту, виробництва, збереження та транспортування, усуває обмеженість розглядання різних систем функціонування в окремих сферах: менеджмент, конкуренція, маркетингова діяльність тощо.

Логістична стратегія виступає вирішальним чинником вдалого розвитку бізнесу й ефективного функціонування господарського суб'єкту. Саме логістична стратегія, що розробляється на основі місії і корпоративної стратегії, є ефективним засобом у веденні жорсткої конкурентної боротьби. Звісно, логістична стратегія має бути таким самим природнім елементом стратегічного планування як маркетингова, фінансова, виробнича та інші. Однак, практика доводить інше. Досить часто на практиці аграрних підприємств логістична стратегія не розробляється, оскільки управлінський персонал не чітко розуміє призначення логістики як інтегрованого інструменту управління, що дозволяє оптимізувати матеріальні і фінансові ресурси підприємства, досягти конкурентну перевагу підприємства, що повною мірою стосується і сільськогосподарських підприємств.

Враховуючи зміст та призначення логістичної стратегії, основна її мета полягає у формуванні логістичного потенціалу суб'єкта господарювання як базису для стабільного й ефективного розвитку його діяльності та забезпечення конкурентоспроможності у ринковому середовищі. Адже потенціал логістики дозволяє підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства, реалізувати цільові функції господарського суб'єкту в рамках місії, що є стратегічним фактором в умовах посилення конкуренції.

В аспекті вищезазначеного та з урахуванням стратегічно важливої ролі логістики в забезпеченні розвитку сучасного підприємництва особливої уваги потребують розроблені концептуальні засади логістичної стратегії, які визначаються, в основному, з врахуванням особливостей функціонування логістичної сфери діяльності. Однак, під час їх визначення, мають бути враховані і основні задачі загальнокорпоративної стратегії, збалансованість логістичних заходів на всіх рівнях управління, способи підтримки динамічного функціонування логістичної системи, умови функціонування суб'єкта господарювання тощо.

Ключові елементи логістичної стратегії як складової загальнокорпоративної виступають основоположним способом досягнення продуктивності та ефективності, а їх взаємозв'язок розглядається як засіб погодження управлінських рішень для оптимізації та раціоналізації процесів планування, управління і контролю виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Зміст і спрямування логістичної стратегії служать основою інтеграційного характеру рішень, що приймаються на всіх рівнях управління підприємством. Забезпечення процедури ефективного корегування основних задач логістичної стратегії дозволяє орієнтувати підприємство на розвиток і використання певних конкурентних переваг та забезпечити йому стійку конкурентну позицію, орієнтуючи на цілеспрямоване задоволення потреб споживачів. Диференціація логістичної стратегії залежно від організації логістичної діяльності пояснюється тим, що зміст логістичної стратегії для кожного підприємства є різним і це залежить від ступеня впровадження логістичного підходу в системі їх управління, методології її формування та способів реалізації, специфіки функціонування підприємства та системи конкретно визначених його цілей, що впливають на вибір стратегічного напрямку під час формування логістичної стратегії.

Конструктивний аналіз основних положень логістичної стратегії вимагає інтегрованого функціонування інформаційних систем, які дозволяють об'єднати основні аспекти базових сфер логістичної діяльності, що досі функціонували автономно. Досвід передових агропромислових компаній свідчить, що не може бути ефективної логістики, якщо її засадами не буде інформатика. Аналіз факторів впливу на формування логістичної стратегії, є досить важливим етапом для ефективного впровадження логістичної стратегії на практиці. Адже він дозволяє розглянути усі можливі практичні наслідки та практичну можливість вирішення будь-якого із прийнятих рішень.

Таким чином, логістична стратегія створює можливість практичного впровадження логістичних засад у процесі управління сучасним агропромисловим підприємством та його функціонування як логістичної системи. Її залучення до формування основних цілей підприємства означає становлення нового стратегічного рівня його розвитку в аспекті досягнення конкурентної стійкості. Формування ефективної логістичної стратегії аграрного підприємства має базуватись на певних загальних засадах, що висувають вимоги до її внутрішньої структури, змісту та призначення.

ПИТАННЯ ФОРУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анохіна Н.С., студентка 6 курсу ФЕіМ, спеціальність «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

В умовах високої конкуренції та нестабільної економічної ситуації в країні і світі досягти поставлених цілей можна лише за рахунок застосування взаємопов'язаних інструментів маркетингу, використовуючи комплексний маркетинговий підхід. Як універсальний маркетинговий інструментарій комплекс маркетингу слугує «ключем» практично до будь-якого ринку. Іншими словами, кожне підприємство (установа) намагається розробити та впровадити в життя маркетинговий комплекс (ціна, товар, збут та просування, так звані «чотири Р»: product, price, place, promotional), який дозволить найбільш раціональним способом досягнути економічних успіхів на цільових ринках.

По суті будь-який товар (продукт) - це укладена в упаковку послуга для вирішення якоїсь проблеми. Основною задачею ринку - виявити приховані за будь-яким товаром потреби і продавати не властивості цього товару, а вигоди від нього. **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. Прийняття рішень за кожною зі складових товару передбачає передусім визначення, що саме купує споживач, а вже потім - якими характеристиками має бути наділений товар, за який споживач згоден платити ту чи іншу суму.

Другий елемент комплексу маркетингу – це ціна, і стратегіяпідприємства в області цін - це діяльність, пов'язана з безперервним процесом коректування. Стратегію ціноутворення переглядається при створенні нової продукції, вдосконалення продукції, зміни конкурентного середовища на ринку, проходження товаром різних стадій життєвого циклу, а також при зміні витрат виробництва.

Для визначення оптимальної схеми доставки продуктів від виробника до споживача і їх реалізація, а також після продажне (сервісне) обслуговування споживачів використовується політика розподілу. Важливість цієї складової комплексу маркетингу пояснює така цифра: п’ята частина прибутку від реалізації витрачається підприємствами середніх розмірів для доведення своєї продукції до споживача.

Основною метою просування товару на ринок є - стимулювання попиту, він є одним з найголовніших складових комплексу маркетингу. Основні з них: реклама, PR, організації виставок, ярмарків, надання знижок, торгівля в кредит та інше.З допомогою реклами та PR встановлюється своєрідний контакт з вже наявними чи потенційними покупцями, мета якого - створити сприятливе уявлення про представлених товарах та послугах і сформувати імідж компанії.

В якості доповнення к існуючій концепції 4Р виділяють новий елемент комплексу маркетингу такий як «люди». Розглядаючи складову «люди», необхідно пам'ятати, що на людському факторібудується уся будівля маркетингового механізму. У умовах конкуренції на ринку людськихресурсів у сучасного підприємця або фірми є можливість вибору найкращих спеціалістів. До останніх ставляться дуже жорсткі вимоги: наявність вищої освіти, високий рівень професіоналізму, досвід роботи, віковий ценз, володіння комп'ютерною технікою, знання іноземних мов, бажання працювати, зацікавленість у результатах своєї праці. Але високі результати виробництва залежать не тільки від працівника та його майстерства, а також і від керівництва підприємства, а точніше від ефективного використання співробітників шляхом розвитку їх індивідуальних здібностей. При цьому використовуються як матеріальні мотиви та стимули, так і нематеріальні, які дозволяють розвивати у людей почуття причетності до досягнення загальновиробничих цілей та заохочувати внутріфірмову ініціативу.

«People» маються на увазі люди, які здатні вплинути на сприйняття продукції в очах цільового ринку: працівники підприємства;торговий персонал, який контактує з цільовим споживачем; виробники, які можуть вплинути на вартість і якість товару. Окрему групу складають важливі споживчі, а саме, лояльні споживачі і VIP-клієнти.

Важливість даних людей викликана тим, що вони можуть надавати значущий вплив на сприйняття товару в очах цільового споживача. Тому в маркетинговій стратегії дуже важливо відобразити:

- програми, спрямовані на формування мотивації, розвиток необхідних навичок і компетенції у персоналу компанії;
- методи роботи з «лідерами думок» і іншими особами, здатними вплинути на думку споживачів;
- програми для лояльних покупців і VIP-клієнтів;
- програми лояльності та освітні програми для торгового персоналу;
- методи збору зворотного зв'язку.

Отже, на сучасному етапі розвитку комплексу маркетингу, класична модель не можлива без п’ятої складової «люди».

ДЕФЕКТИ СИРУ

Кислий М.С., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство»
Науковий керівник: ст..викл.Сорокіна Н.О.

На сьогоднішній день на ринку м.Суми представлений широкий асортимент сирів як місцевих,так і інших виробників.Дуже важливо при прийманні та реалізації вміти визначати дефекти, та не допускати таку продукції на ринок споживача.

Розрізняють дефекти форми, смаку і запаху, малюнка і кольору, консистенції.

Дефекти зовнішнього виду можуть бути викликані як недбалим формуванням сирів (перекоси форм, неправильна обрізка) і недотриманням правил транспортування, так і біологічними факторами. При неналежному догляді в період дозрівання можлива неправильна осаду головок, вони можуть бути викривленими, оплившімі, спучені.

Кірка повинна бути здоровою, без зморшок, тріщин і інших ушкоджень. Підвищена вологість підвалів без належного догляду за сирами призводить спочатку до подпреванію кірки, а потім і загнивання, яке переходить у подальшому і на більш глибокі шари.

Цілісність кірки може бути порушена також деякими шкідниками, наприклад гризунами, сирними Акарі та ін

Смак і запах повинні бути абсолютно чистими, властивими даному виду сиру, без сторонніх присмаків і запахів.

Пороки сиру, що відбиваються на його смак і аромат, дуже численні і утворюються під впливом ряду причин, серед яких мають найбільше значення мікробіологічні та якість молока.

Гіркий смак обумовлюється наявністю в сирній масі мікроорганізмів, що викликають розпад білків до пептонов, серед яких деякі характеризуються гірким смаком; вживанням при посолке солі, що містить домішки магнезіальних солей; кормами молочної худоби, що володіють гірким смаком (полин, листя вільхи, зіпсовані овочі, запліснявілий макуха та ін.)

Кислий смак молодого сиру вважається нормальним. У зрілого сиру це властивість буде пороком, що викликається використанням молока підвищеної кислотності або низькою температурою підвалів при дозріванні сиру. Кислий смак з'являється при сповільненому дозріванні і часто супроводжується недостатньо вираженим сирним смаком.

Несмачний сир не має яскраво вираженого смаку, що є результатом незначного утворення розчинних продуктів у процесі дозрівання сирного тесту, створюють специфічний сирний смак. Відсутність смаку спостерігається у молодих сирів, повільно дозрівають, отриманих при сухій обробці.

Посолка впливає на створення смаку сиру, а також визначає розвиток кірки, консистенції тіста, малюнка та аромату.

Пересіл надає сиру не тільки неприємний різкий солоний смак, але впливає на зміну інших властивостей сиру. Кірка у пересоленого сиру бліда, неподсихающая; колір тесту блідіше нормального; малюнок дрібний, великий тільки в центрі головки, де концентрація не досягла межі, що затримує газоутворення; набухає білків сиру при високому вмісті солі в сирній масі (вище 4-6%) незначна.

Недосол сприяє процесам бродіння в сирі і призводить до утворення губчатого малюнка. У період посолки з сиру витягується недостатньо сироватки, що викликає розвиток газоутворюючих форм і спучування сиру.

Малюнок є характерним показником активності біохімічних процесів, що відбуваються при дозріванні сиру. За малюнком можна судити, наскільки правильно протікав процес дозрівання і в чому він відхилявся від норми.

Сліпий сир утворюється внаслідок незначного газоутворення в процесі його дозрівання. У товщі такого сиру не утворюються оченята. Недостатнє газоутворення є результатом підвищеної кислотності уживаного молока або високої концентрації солі в сирі. Обидва ці фактори сповільнюють розвиток біохімічних процесів, пов'язаних з газоутворенням.

Груба і тверда консистенція обумовлюється недостатнім вмістом в сирній масі води, пов'язаної з білками, і малої жирністю. Порок викликається також великий обсушки зерна, високою температурою другого підігріву, пересіл і перебуванням сирів в сухих підвалах. У зазначених умовах тісто стає пружним, насилу розжовуються.

Нормальний колір сирного тесту світло-жовтий (солом'яно-жовтий). Блідий колір тесту, обумовлений ненормальним фізичним станом, розглядається як вада. Бліда забарвлення сирів виходить від високої кислотності молока, що вживається у виробництві, або від надмірного пересолу сиру. Зазначені фактори викликають дегідратацію білкових речовин, їх пересушування, через що вони втрачають прозорість.

Колір тіста має бути однаковою мірою інтенсивності в усіх частинах сиру. Нерівномірність у кольорі сирного тесту вважається пороком.

Таким чином, розглянуті найпоширеніші дефекти можуть стати причиною того, що сир не відповідає вимогам НД.

СЕРТИФІКАЦІЯ МАСЛА КОРОВЯЧОГО

Денисенко Д.І., студ.4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство»
Науковий керівник: ст. викладач Сорокіна Н.О.

Вершкове масло—високожирний харчовий продукт, який виготовляється ізвершків молока. Крім жиру, в масло переходять всі складові частини вершків — фосфатиди, білки, лактоза, вітаміни, вода.

Масова частка жиру в маслі складає від 50 до 82,5%. У десертних видах масла міститься більше білків, цукрів та інших речовин, оскільки для їх виготовлення використовуються різні наповнювачі. Енергетична цінність масла складає, ккал/100 г: бутербродного 590—600, солодковершкового 740—750, топленого 850—870.

Отже, масло належить до продуктів харчування з високою енергетичною цінністю. Біологічну цінність його визначають жиророзчинні вітаміни (A, D, E) Слід зазначити, що на сьогоднішній день при сертифікації встановлюється фальсифікація масла. а саме молочний жир найчастіше замінюється пальмовими оліями, що суперечить вимогам стандартів

Кожне підприємство, що виробляє масло коров'яче, зобов'язана мати у себе комплект НД.

Крім комплекту нормативної документації, на кожен вид продукції, що випускається повинен бути отриманий сертифікат відповідності цієї продукції вимогам нормативної документації за показниками безпеки.

Комплект нормативної документації (НД) включає ГОСТ (СТ РК, СТП, ТУ), рецептуру (РЦ) та технологічну інструкцію (ТІ), затверджені в установленому порядку.

Відповідно до закону «Про захист прав споживачів» за невідповідність продукції обов'язковим вимогам, записаним у нормативній документації, до підприємства можуть бути застосовані відповідні санкції у вигляді розпоряджень або штрафів.

При сертифікації масла застосовується така процедура:

1.Подання та розгляд заявки. Підтвердження відповідності проводиться на підставі заявки виробника (продавця, заявника). Заявка на підтвердження відповідності, направляється до органу з сертифікації (ОС), з урахуванням його галузі акредитації продукції. Фахівці ОС розглядають заявку і повідомляють заявника про прийняте рішення. При прийнятті рішення про можливість підтвердження відповідності продукції визначається вартість робіт і оформляється договір на проведення цих робіт.

2. Вибір схеми сертифікації. Схема сертифікації масла вибирається заявником спільно з ОС залежно від гарантованого терміну зберігання (реалізації).

3. Проведення відбору зразків.

4. Ідентифікація.

5. Проведення випробувань.

6. Проведення робіт, передбачених схемою сертифікації.

7. Видача сертифіката відповідності.

Обов'язкова сертифікація масла коров'ячого проводиться за схемами 2а, 3а, 4а, 5 і 7 для продукції тривалого зберігання та для продукції короткочасного зберігання Крім того, може застосовуватися схема сертифікації з використанням Заяви-декларації заявника для продукції як тривалого, так і короткочасного зберігання.

Необхідною умовою для видачі сертифіката відповідності на масло коров'яче є наявність ветеринарного свідоцтва (сертифікат), виданого Державною ветеринарною службою.

За рішенням органу з сертифікації випробування можуть бути приведені за скороченою номенклатурою показників за умови, що інші показники підтверджені документами відповідних державних служб про стан грунтів, води, кормів, молочної сировини та ін відповідних державних служб конкретного регіону. Під час проведення обов'язкової сертифікації, включаючи інспекційний контроль за сертифікованою продукцією, повинна бути ідентифікована відповідність молочних продуктів їхньої найменуванням шляхом аналізу поданих заявником документів, візуального огляду партії з відібраних зразків, упаковки, маркування і т.п.

При недостатності отриманої інформації для ідентифікації продукції проводять додаткові випробування за показниками, передбаченим нормативними документами на продукцію: за органолептичними, фізико-хімічними та мікробіологічними в частині встановлення специфічної для даного виду продукції мікрофлори, що бере участь у формуванні споживчих властивостей готового продукту.

Відбір проб і підготовка їх до випробувань для сертифікації здійснюється за ГОСТ 26809-86 «Молоко та молочні продукти. Правила приймання, методи відбору та підготовки проб до аналізу », ГОСТ 13928-84« Молоко та вершки заготовлювані. Правила приймання, методи відбору проб і підготовка їх до аналізу »та ГОСТ 9225-84« Молоко та молочні продукти. Методи мікробіологічного аналізу ».

Таким чином, процедура сертифікації масла дає змогу підтвердити його відповідність вимогам нормативних документів. а саме головне встановити рівень безпечності продукції.

СКАСУВАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ

Москаленко Д.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство»
Науковий керівник: ст. викладач Сорокіна Н.О.

6 травня 2015 р. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України прийняло Наказ № 451 «Про внесення змін до Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, та визнання такими, що втратили чинність, деяких наказів Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації». Даним Наказом скорочується перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 1 лютого 2005 р. № 28. Так, з моменту вступу Наказу № 451 у силу в Україні не вимагатиметься обов'язкова сертифікація наступних товарів: мийні засоби; трактори малогабаритні (з 1 січня 2016 р.); зварювальне обладнання; велосипеди та коляски дитячі; посуд з чорних та кольорових металів, фарфору, фаянсу; дорожні транспортні засоби, їх складові частини та приладдя (з 1 січня 2016 р.); товари легкої промисловості; суміші на основі сухого молока, призначені для дитячого та дієтичного харчування; консерви для дитячого харчування: плодові, ягідні (фруктові), овочеві, овоче-плодові, овоче-м'ясні, м'ясні та рибні; труби та балони; хімічні джерела струму; арматура трубопровідна.

Однак, схоже, що ніхто не врахував такого елементарного факту, що в Україні досі відсутні технічні регламенти харчової продукції, а з серпня 2014 контроль над безпекою та якістю харчової продукції не проводиться, оскільки введено обмеження на проведення перевірок державними інспекціями та іншими контролюючими органами. Згідно з нормами ст. 31 Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік», перевірки підприємств, установ та організацій, фізичних осіб - підприємців контролюючими органами здійснюються протягом серпня - грудня 2014 тільки за згодою Кабінету Міністрів України або за заявкою самого підприємства. Виняток зроблено тільки для Державної фіскальної служби України, проте, як відомо, до повноважень цієї організації не входить перевірка якості виготовленої продукції.

Хотілося б відзначити, що хоча необхідність мати чіткі технічні регламенти харчової продукції, є однією з вимог ЄС, однак поки що ніяких помітних спроб їх створити в Україні не спостерігається. Отже, поки такі стандарти не будуть розроблені, будь-які дії Міністерства економічного розвитку щодо скасування обов'язкової сертифікації слід визнати неприпустимими, оскільки в перспективі вони несуть загрозу національній безпеці України і порушують конституційні права громадян України. Наприклад, дії Міністерства економічного розвитку явно порушують конституційні права громадян, передбачені ст. 3, 42, 50 Конституції України. Ці статті передбачають забезпечення конституційних прав громадян на безпеку, якість життя і здоров'я. «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю», - наприклад, нагадує нам ст. 3 Конституції.

Очевидно, що рішення про скасування сертифікації харчових продуктів в умовах фінансової кризи призведе до повернення України в питаннях якості та безпеки харчових продуктів в початок 1990-х років, коли ринок України заполонили продукти харчування сумнівної якості або просто підроблені і фальсифіковані продукти, з простроченим терміном придатності

Наказом № 451 також скасовуються окремі акти щодо сертифікації продукції, зокрема наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 17 січня 1997 р. № 23 «Про затвердження Правил обов'язкової сертифікації дорожніх транспортних засобів, їх складових та приладдя» (втратить чинність з 1 січня 2016 р.) та наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 02 червня 1997 р. № 322 «Про затвердження Правил обов'язкової сертифікації харчових продуктів».

Одночасно з Наказом № 451 Міністерство економічного розвитку і торгівлі України прийняло Наказ № 452 від 06.05.2015 р. «Про внесення змін до Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні» (далі – Наказ № 452) яким скасовується обов'язкова сертифікація палива. Так, не вимагатиметься сертифікація автомобільних бензинів та дизельного палива, на які поширюється дія Технічного регламенту щодо вимог до автомобільних бензинів, дизельного, суднових та котельних палив (далі – Технічний регламент), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 01 серпня 2013 р. № 927, а також біопалива для бензинових двигунів та дизельних двигунів (за умови вмісту біодизелю не більше 7%). Сертифікації підлягатиме паливо, на яке не поширюється дія Технічного регламенту, авіаційне паливо, альтернативне паливо та біопаливо за умови вмісту біодизелю більш ніж 7%. За оцінками експертів під звільнення від сертифікації підпадає близько 90% обсягів палива, що продається українському ринку. Відтак, дана ініціатива дозволить скоротити витрати виробників та імпортерів на сертифікаційні процедури та знизить вартість палива. Крім того, обов'язкова сертифікація палива не вимагається Технічним регламентом, який гармонізований з положеннями законодавства ЄС.

Накази № 451 та 452 вступили у силу з 5 червня 2015 р., крім окремих вищезазначених положень Наказу № 451, які набули чинності з 1 січня 2016 р.

ТОВАРНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

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

Сутність маркетингової діяльності полягає у створенні нових технологічно удосконалених продуктів, що задовольняють потреби покупців. Існування підприємства значною мірою залежить від його здатності створювати та продавати нові продукти. Товар є ключовим елементом комплексу маркетингу, що впливає на комерційний успіх діяльності підприємства. Ринок товарів постійно швидко змінюється внаслідок впливу чинників стрімкого удосконалення технологій, зростання конкуренції, змін уподобань споживачів та життєвого циклу товару.

Сутність маркетингової діяльності полягає у створенні нових технологічно удосконалених продуктів, що задовольняють потреби покупців. Існування підприємства значною мірою залежить від його здатності створювати та продавати нові продукти. Товар є ключовим елементом комплексу маркетингу, що впливає на комерційний успіх діяльності підприємства. Ринок товарів постійно швидко змінюється внаслідок впливу чинників стрімкого удосконалення технологій, зростання конкуренції, змін уподобань споживачів та життєвого циклу товару.

Товарну політику від інших політик (інвестиційної, інноваційної тощо), які мають локальний характер, відрізняє її загальна значущість, до речі, як для підприємства, так і для суспільства. Більш того, локальні політики майже підпорядковані вирішенню цільовій задачі щодо раціонального наповнення товарної маси й прискорення її обігу.

Саме наскрізний характер товарної політики спричиняє труднощі її дослідження на практиці. Здійснення товарної політики (після формування товарного профілю торговельного підприємства) починається із закупівлі товарів і закінчується завершенням акту обміну грошей споживачів на товари.

Широта поля здійснення товарної політики, її тісний зв'язок майже зі всіма сторонами діяльності підприємства, обумовлює розуміння товарної політики як адитивної системи, у складі якої функціонують асортиментна, цінова і логістична політики, що обслуговують відповідний процес.

Цінова політика підприємства має майже наскрізний формат, оскільки регулює закупівлю, продажу, одержання кредитів, визначає допустимий рівень витрат при доставці товарів, організації їх накопичення і збереження.

Логістична політика спрямовує діяльність підприємства на ефективне використання витрат у просторі і часі щодо забезпечення його необхідними для задоволення попиту споживачів товарами на всьому ланцюгу їх просування, підготовки до продажу й презентації для продажу покупцю.

Асортиментна політика формує імідж суб’єкта господарювання (підприємства, магазину). Вона розглядається як система спрямування діяльності підприємства на створення і підтримку доцільної широти і глибини асортименту в певному якісно-ціновому діапазоні товарів, що забезпечує задоволення попиту цільового сегменту споживачів і конкурентоспроможність підприємства.

Маркетингова товарна політика визначається як комплекс заходів зі створення товарів (послуг) і управління ними для задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутку. Рішення про освоєння певного товару інноваційного товару у більшості підприємств є комплексним, бо вони пропонують, як правило, не один товар, а цілу товарну групу.

До завдань маркетингової товарної політики відносяться:формування ідеї та реальне створення ексклюзивного товару, стосовно якого решта факторів маркетингу мала б виключно додатковий (обслуговуючий) характер; розроблення нового товару та оновлення тих виробів, що вже існують на ринку; розроблення товарного асортименту, упаковки та товарних марок; забезпечення якості та конкурентоспроможності товарів; позиціонування товарів на ринку; аналіз та прогнозування життєвого циклу товарів.

Структура маркетингової товарної політики містить три основні блоки:розроблення товару; обслуговування товару; виведення застарілих товарів з ринку (елімінування). Розроблення товару здійснюється у двох напрямах: створення принципово нового продукту або вдосконалення товарів, які вже обертаються на ринку (модифікація або модернізація товарів, що вже існують). Обслуговування товару пов’язане з процесами, які дають можливість зберегти ту сукупність характеристик товару, що задовольняє певні потреби обслуговуваних сегментів покупців і забезпечує фірмі активний та стабільний збут. Елімінування пов’язане з ретельним аналізом кон’юнктури ринку і у разі зниження попиту на товар – розроблення заходів щодо його виведення з ринку.

Таким чином, маркетингова товарна політика підприємства ґрунтується на таких принципах як орієнтація усіх сфер діяльності підприємства на задоволення потреб покупців з метою продажу продукції і одержання прибутку; цілеспрямований і активний вплив на попит, його розвиток; гнучке реагування виробництва на зміну потреб і попиту покупців, оперативне пристосування до цих змін; використання ціноутворення як механізму реагування і впливу на кон’юнктуру ринку; вибір ефективних форм і методів доставки, реклами і продажу продукції; підтримка творчої атмосфери серед працівників, причетних до маркетингової діяльності, заохочення їх активності й ініціативи у розробці маркетингових рішень.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АСОРТИМЕНТУ МЕБЛІВ В МАГАЗИНІ «МЕБЛІ» смт ЛИПОВА ДОЛИНА

Москаленко М.С., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Товарознавство та торговельне підприємництво»
Науковий керівник: ст. викл. Лисенко Н.П.

Магазин «Меблі» СМТ Липова Долина складається з 4 зал: у першій залі розміщені меблі для вітальні та м'які меблі, у другій – меблі для спальні, третя зала вміщує в себе офісні та дитячі меблі, а також меблі для передпокою; в четвертій залі розміщені кухні та обідні зони. Структура асортименту характеризується питомою часткою кожного виду (або найменування) товару в загальному наборі. Показники структури асортименту можуть мати натуральний або грошовий вираз і носять відносний характер. Вони розраховуються як відношення кількості окремих товарів до сумарної кількості всіх товарів, що входять в асортимент. Була проаналізована структура асортименту корпусних меблів, що реалізується в магазині «Меблі», за експлуатаційним призначенням, за функціональним призначенням, за конструктивними ознаками і за матеріалами.

Структура асортименту корпусних меблів за експлуатаційним призначенням наступна.

Вид меблів	Кількість меблів у магазині	Питома вага в асортименті, (%)
Меблі для спальні	30	11,5
Меблі для їдальні	24	9,2
Меблі для вітальні	21	8
Меблі для передпокою	72	27,6
Дитячі меблі	68	26,1
Кухонні меблі	46	17,6
Разом:	261	100

Висновок**:** з таблиці видно, що в магазині «Меблі» переважають меблі для передпокою, дитячі меблі і кухонні меблі. Це означає, що саме ці меблі користується найбільшим попитом. На другому місці знаходяться меблі для спальні. Найменшу питому вагу в структурі асортименту мають меблі для вітальні і для їдальні.

Структура асортименту корпусних меблів за функціональним призначенням наступна.

Вид меблів	К-сть меблів у маг.	Пит. вага в асорт.%	Вид меблів	К-сть меблів у маг.	Пит. вага в асорт.%
Шафа для одягу	109	8,1	Настінний шафа	71	5,3
Шафа для білизни	84	6,2	Комбінована шафа	58	4,3
Шафа для посуду	91	6,8	Сервант	105	7,8
Шафа для книг	33	2,5	Тумба	102	7,6
Кухонну шафу	53	3,8	Комод	47	3,5
Кухонний шафа-стіл	41	3,0	Туалетна тумба	32	2,4
Стіл журнальний	14	1,0	Ліжко	27	2,0
Табурети	39	2,9	Тумба для постільних приналежностей	29	2,2
Стіл обідній	44	3,3	Буфет	34	2,5
Стіл туалетний	9	0,7	Стелаж	28	2,1
Шафа під мийку	40	3,0	Полиця	126	9,4
Шафа з вітриною	132	9,8	Разом:	1346	100

Висновок**:** найбільшу питому вагу в структурі асортименту меблів за функціональним призначенням мають шафи для одягу (8,1%), шафи для білизни та посуду (6,2% і 6,8% відповідно), шафи з вітринами (9,8%), серванти, полиці і тумби (7,8%; 7,6% і 9,4% відповідно), а це означає, що ці види меблів найбільш вигідні для виробництва і реалізації і користуються найбільшим попитом у споживачів .

Структура асортименту корпусних меблів за конструктивними ознаками наступна.

Вид меблів	Кількість меблів у магазині	Питома вага в асортименті, (%).
Розбірні меблі	818	60,8
Секційні меблі	528	39,2
Разом:	1346	100

Висновок**:** розбірні меблі займають найбільший відсоток у структурі асортименту, такі меблі займають дуже мало місця при її зберіганні, що дуже важливо для торгового підприємства.

Формування асортименту товарів в магазині «Меблі» в смт Л.Долина є одним з основних етапів комерційної роботи торгівельного персоналу і за технологією являє собою процес постійного підбору товарів за видами, фасонами, моделями розмірами та іншими характерними ознаками.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

Карбан Д.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лишенко М.О.

Проблеми планування маркетингу на підприємствах тривалий час знаходяться у центрі уваги багатьох дослідників. Велике значення для розвитку сфери послуг мають наукові розробки І. Ансоффа, Л. Балабанової, П. Дойля, П. Друкера, Дж. Еванса, А. Завгородньої, Ф. Котлера, та ін.

Сфера послуг займає особливе місце в економіці України. Це пояснюється швидкими темпами розвитку та глибокою інтеграцією ринку послуг у загальну життєдіяльність суспільства. Ринок послуг має свою специфіку та функціональне призначення. Відповідно до цього, принципово важливим є розвиток методології дослідження механізму формування ринку послуг, виявлення існуючих завдань та напрямів перспективного розвитку.

Щодо мети маркетингу послуг, то вона є двоєдиною – забезпечити максимальний прибуток підприємств, які надають послуги, та задовольнити попит споживачів. Маркетингова діяльність у сфері послуг будується відповідно з принципами гнучкості і комплексності, що пропонується системою маркетинг - мікс: реалізує всю сукупність функцій, притаманних маркетингу - дослідження ринку, координація, проектування і виробництво послуг, оптимізація асортиментного ряду та розподіл послуг, розробка цінової та комунікаційної політики, формування попиту та стимулювання збуту послуг, розробка стратегії послуг, планування маркетингу в сфері послуг.

Жодна діяльність не може бути результативною, якщо вона не переслідує конкретну мету. Маркетингу властива множинність цілей (як кількісних, так і якісних). Тому для зрозумілості цільових установ в плануванні маркетингової діяльності неможливе без маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження стали важелями управління ринковою економікою, дозволяють підприємствам сфери послуг подолати розрив виробничих зв’язків і перейти на нову систему ситуаційного планування. Тому маркетингові дослідження проводяться з метою встановлення яку саме схему для організації відділу маркетингу обрати. Серйозний підхід до планування маркетингової діяльності як методу побудови стратегії і тактики господарської діяльності відсутній і на рівні підприємств.

Схема організації відділу маркетингу на підприємствах сфери послуг може бути різною залежно від ознаки її побудови. Розрізняють наступні види організаційної структури служби маркетингу на таких підприємствах: функціональну; географічну (регіональну, територіальну);ринкову (сегментну). Функціональна організація служби маркетингу заснована на розподілі елементів маркетингової діяльності між службами за функціями (реклама і стимулювання збуту, маркетингові дослідження тощо). Управління цими службами підпорядковане віце-президенту з маркетингу. Така структура є доцільною, коли кількість ринків і послуг у підприємства невеликі і розглядаються як однорідні. Географічна організація – це об'єднання маркетингових дій у службах, виокремлених відповідно до території, що обслуговується ними, тобто організаційна структура управління маркетингом, у якій фахівці з маркетингу згруповані за окремими географічними районами. По суті це відноситься до підприємств, що створюють філіальну мережу: туристичні агенції, філії комерційних банків, страхових компаній, побутових підприємств та інші. Структура такого виду особливо актуальна для території, яка має відмінності у перевагах і запитах споживачів. Ринкова організація – організаційна структура управління маркетингом, у якій керівники окремими ринками несуть відповідальність за розробку і реалізацію стратегій і планів маркетингової діяльності на певних ринках. Організація за ринковою ознакою заснована на інституціональній сегментації ринку, тобто виокремлюються ринки різних споживачів незалежно від їх географічного розміщення і відповідно до їх специфіки здійснюється маркетингова діяльність. Цей вид організації доцільно використовувати підприємствам, що пропонують свої послуги різним ринкам і послуги яких вимагають специфічного обслуговування.

Отже, формування організаційної структури служби маркетингу, яка здійснює правильний розподіл обов’язків, є основою ефективного функціонування всіх підрозділів підприємства, оскільки саме маркетинговий підрозділ виконує зворотній зв’язок з ринком і сприяє максимальному задоволенню потреб і попиту споживачів. Підприємство повинно створювати організаційну структуру управління маркетингом так, щоб вона в найбільшій мірі відповідала його цілям. Для планування маркетингової діяльності необхідно систематизувати особливості, які характеризують стратегічний план маркетингу. Ними є обґрунтування маркетингової діяльності структури маркетингових досліджень, процесів вивчення потреб споживачів, планування продукції, її просування і збуту, а також планування цін, формулювання чітких цілей усіх підрозділів, координація зусиль різних функціональних напрямів, оцінка своїх сильних і слабких сторін з точки зору конкурентів, можливостей і загроз у навколишньому середовищі, визначення альтернативних дій або їх комбінацій, створення основи для розподілу ресурсів, обґрунтування важливості застосування процедур, оцінки діяльності підприємства.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

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

У сучасних умовах становлення ринкових відносин в Україні, які характеризуються посиленням ролі споживачів, зростання ступеня їхньої залежності від зовнішнього оточення, загостренням конкурентної боротьби за ринки збуту товарів, особливої актуальності набуває питання ефективного формування та управління товарною політикою підприємства на основі маркетингу.

Товарна політика — це цілеспрямоване управління товарною масою і номенклатурою товарів. Задача полягає в тім, щоб, уміло сполучаючи товарні ресурси з ринковими запитами, розробляти і здійснювати таку політику, що сприяла б стійкому просуванню і росту продажу товарів.

Товарна політика як органічна частина маркетингової діяльності торговельних підприємств сприяє підвищенню ефективності продажу товарів. Відповідно до сучасної концепції маркетингу найбільш діючим інструментом комплексу маркетингу є товар, а такі інструменти комплексу маркетингу, як комунікація, розподіл і ціна лише ґрунтуються на особливостях товару. Товарна політика, таким чином, відіграє найважливішу роль у системі управління маркетингом, і від того, наскільки гнучкою й ефективною вона виявиться, залежить гнучкість і ефективність маркетингової політики в цілому.

Сутність маркетингової товарної політики ототожнюється з визначенням і підтримуванням оптимальної структури продукції, що виробляється та реалізується для досягнення поточних і довгострокових господарських та інших цілей підприємства. Товарна політика передбачає визначення оптимальної номенклатури товарів і постійне її поновлення. Її предметом є також якість товарів, дизайн, упаковка, товарна марка, рівень відповідності товару потребам споживачів. Обов'язково береться до уваги додаткова користь, яку дають споживачам товари фірми-продуцента проти аналогічних товарів фірм-конкурентів, а також частота оновлення номенклатури. Беручи загалом, товарна політика має передбачати певний напрямок дій та сукупність заходів, завдяки яким забезпечується наступність стратегічних та оперативних рішень у сфері розроблення товарного асортименту. Брак у фірми такої концепції може призвести до того, що рішення стосовно структури асортименту прийматимуться лише під тиском зовнішніх обставин. Важливою умовою підтримування оптимальної маркетингової товарної політики є додержання процедури аналізу та прийняття остаточних рішень.

Слід зазначити, що в розв'язанні завдань товарної політики має переважати стратегічний підхід — курс на досягнення головної мети підприємницької діяльності. Зрозуміло, що прийняття відповідальних господарських рішень потребує ретельного вивчення всього комплексу питань, які формують товарну політику. Центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури продуктового асортименту. Для цього потрібен професійний аналіз за такими критеріями: по-перше, залучення та збереження тих споживачів у вибраних сегментах ринку, які забезпечують стабільний стан на ринку в поточний момент та в довгостроковому аспекті; по-друге, оцінка різних варіантів з погляду максимізації прибутку.

Найважливішою частиною маркетингової товарної політики є розробка товарів (послуг). Це створення нових товарів, які дадуть змогу фірмі здійснити прорив на ринок, перемогти конкурентів, отримати високі доходи, або модифікування старих, тобто зміна їх властивостей і характеристик, що дозволить посилити увагу до них споживачів, отже, зберегти і розширити свій ринок, збільшити доходи і прибуток. У ринкових умовах завжди виграє той, хто атакує. Тому розробка товарів завжди в центрі уваги будь-якого підприємця.

Товар перетворюється у дещо більше, ніж простий набір матеріальних характеристик. При розробці товару на підприємстві, маркетологи в першу чергу повинні визначити основні потреби покупця, які буде задовольняти товар, потім розробити товар у реальному виконанні і, нарешті, знайти способи його підкріплення, щоб створити той набір вигод, який найповніше задовольнить споживача. Товарна політика припускає визначені цілеспрямовані дії. Вона покликана забезпечити наступність рішень і заходів для формування асортименту і його керування; підтримці конкурентоздатності товарів; розробці і здійсненню стратегії упакування, маркування. Відсутність такого набору дій призводить до нестійкості всього підприємства та провалам.

Отже, в наші дні товарна політика багатьох підприємств формується безсистемно і неефективно, або зовсім не визначається. Як свідчить практика, у разі відсутності ефективної товарної політики структура асортименту товарів підприємства під впливом різних факторів зовнішнього середовища становиться нестабільною та не відповідає в достатній мірі попиту покупців. Внаслідок чого знижується рівень обслуговування покупців, зменшується їх кількість та обсяг товарообороту, погіршуються усі показники діяльності підприємства, що може спричинити його банкрутство.

Тільки на основі оптимальної товарної політики, розробленої на засадах маркетингу, підприємство може ефективно функціонувати.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ БІОЛОГІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Бережна В.С., студ.5 курсу, ФЕіМ, спец. “Маркетинг”
Науковий керівник: к.е.н.,доц. І.М. Онопрієнко

Біологічна промисловість, яка забезпечує потреби сільського господарства, гуманітарної та ветеринарної медицини лікарськими, профілактичними та діагностичними біологічними препаратами, відіграє важливу роль в розвитку України. Сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України, відповідно, для забезпечення ефективного функціонування тваринництва, біологічна промисловість має розвиватися на належному рівні. Впровадження маркетингової діяльності на підприємствах набуває все більшого поширення, що створює передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку та стабільності умов господарювання, тому питання управління маркетинговою діяльністю підприємств біологічної промисловості є актуальним.

Управління маркетингом являє собою процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування і розвитку ідей, продуктів і послуг, спрямований на здійснення обміну, який задовольняє як окремих осіб, так і підприємство. Воно має за мету також розв'язання завдань впливу підприємства на рівень і структуру попиту у певний проміжок часу, визначення оптимального співвідношення попиту і пропозиції, задля досягнення поставленої мети. По суті, воно є управлінням попитом і пропозицією і здійснюється тоді, коли одна із сторін потенційного обміну розробляє і використовує засоби досягнення бажаної реакції інших сторін.

Управління маркетингом може здійснюватися з позицій п'яти підходів: вдосконалення виробництва, товару, інтенсифікації комерційних зусиль, маркетингу, соціально-етичного маркетингу. З вищезазначеного можна стверджувати, що підприємства біологічної промисловості мають зосередити свої зусилля на вдосконаленні виробництва і підвищенні ефективності системи розподілу. Так як більшість біофабрик мають державну форму власності, перспективність розвитку та конкурентоспроможності біологічних вітчизняних підприємств потрібно починати підвищувати за допомогою ефективної державної політики.

Якщо розглядати питання системи управління маркетинговою діяльністю на рівні підприємства, то організація служби маркетингу на промисловому підприємстві, в даному випадку підприємстві біологічної промисловості, повинна розпочинатися із переорієнтації його менеджменту на маркетинговий підхід в управлінні. Для цього не достатньо лише створити відділ маркетингу із відповідним штатом працівників, а варто інтегрувати всі структурні підрозділи підприємства разом із маркетинговим відділом у єдину систему прийняття управлінських рішень, всі елементи якої взаємопов'язані, взаємозалежні і злагоджені у виконанні своїх функцій згідно єдиної місії. Однак, на багатьох українських промислових підприємствах служба маркетингу нерівноцінна у свої правах і обов'язках з іншими основними службами та підрозділами. З огляду на це, при формуванні організаційної структури маркетингу на підприємстві зі сформованою загальною організаційною структурою доцільно враховувати загальні принципи побудови управлінської структури та форми її реалізації. Тільки за умови прийняття концепції маркетингу за основу формування різних управлінських рішень, біологічні фабрики та фірми матимуть реальну змогу досягнути бажаного комерційного результату та уникнути загроз, присутніх на ринку. Підприємства біологічної промисловості України мають поставити за мету не тільки виробництво якісної продукції та задоволення потреб споживачів на вітчизняному ринку, а й розробку конкурентоспроможної продукції для забезпечення експорту.

Особливу увагу необхідно приділяти дослідженням ринку ветеринарних препаратів, які передбачають вивчення і прогнозування попиту на товари, аналіз цін і товарів конкурентів, визначення місткості ринку і частки підприємства на ньому. Такий аналіз допомагає оцінити ринкові можливості і визначити привабливий напрям маркетингової діяльності, на якому підприємство може набути конкурентних переваг. Доречним буде також аналіз позиціонування товарів на ринку, тобто чітко визначити, чим товари даного підприємства відрізнятимуться від товарів конкурентів, завдяки яким характеристикам можна здобути конкурентні переваги у свідомості потенційних та не втратити імідж у вже існуючих споживачів. Слід враховувати компетентність та рівень кваліфікації працівників, адже науково-дослідницька діяльність є необхідною умовою ефективного функціонування підприємств, особливо в галузі біологічної промисловості. Відповідальність за досягнення встановлених результатів маркетингової діяльності покладається на керівників, високий рівень компетентності яких повинен бути на високому рівні не тільки в галузі біологічної промисловості, а й в маркетингу в цілому.

Таким чином, маркетингова діяльність на підприємствах біологічної промисловості є важливою в умовах сьогодення. Маркетингова діяльність підприємства завжди починається з комплексного дослідження ринку, тому що воно орієнтоване на задоволення потреб споживачів і є однією з головних функцій, в процесі реалізації якої особливе значення приділяється інтеграції всіх ресурсів для досягнення основних цілей підприємства, які полягають у підвищенні ефективності його функціонування і забезпеченні стійкого існування на ринку.

ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕКА ТОВАРІВ НАРОДНОГО СПОЖИВАННЯ

Сорокіна Н.О.. ст. викладач кафедри статистики. АГД та маркетингу

Питання безпеки та якості продуктів харчування за останні роки набуло особливої важливості у міжнародній торгівлі. Наслідком угоди, досягнутої під час Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів щодо торгівлі, та заснування Світової організації торгівлі (СОТ) є поява загальних правил щодо безпеки харчових продуктів.

Включення міжнародних стандартів на харчову продукцію до Угоди СОТ по санітарних та фітосанітарних заходах та до Угоди по технічних бар'єрах у торгівлі забезпечило рівні правила гри для країн, що займаються торгівлею сільськогосподарською та харчовою продукцією.

Продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток.

Безпеку харчових продуктів характеризують 2 показниками: санітарна доброякісність і епідемічна безпека.

Санітарна доброякісність – відсутність у продукті ознак мікробної і фізико-хімічної зміни, залишків сторонніх й отруйних речовин органічної і неорганічної природи. Епідемічна безпека – відсутність або обмеження рівнів забруднення харчових продуктів патогенними та потенційно патогенними мікроорганізмами.

Мікробіологічні критерії безпечності харчових продуктів включають чотири групи показників:

І група – санітарно-показові – це мікроорганізми, що використовують як індикатори дотримання санітарних і технологічних режимів обробки молока та молочних продуктів (бактерії групи кишкових паличок, мезофільні аеробні та факультативно анаеробні мікроорганізми);

ІІ група – потенційно патогенні мікроорганізми (коагулазопозитивні стафілококи, бацилюс цереус, сульфітредукуючий клостридій, бактерії роду протея);

ІІІ група – патогенні мікроорганізми – збудники харчових отруєнь та інфекційних захворювань (шигели, сальмонели, стафілококи, бацили, віруси тощо);

IV група – показники мікробіологічної стабільності продукту (дріжджі, мікроскопічні гриби.

Добре організовані технохімічний та мікробіологічний контролі на всіх стадіях технологічного процесу від приймання сировини до випуску готової продукції є однією з важливіших передумов виробництва високоякісної продукції, правильного ведення технологічного процесу, оптимального використання сировини та матеріалів.

Питання забезпечення якості продуктів харчування нині є одним з пріоритетів у торгівлі. Для здійснення успішних експортних операцій з країнами ЄС вітчизняні виробники повинні дотримуватися вимог Угоди СОТ по санітарних та фітосанітарних заходах та Угоди по технічних бар'єрах у торгівлі. Цього вимагає активне впровадження на підприємствах харчової промисловості систем менеджменту якості, які базуються на принципах НАССР.

Для забезпечення високої якості та безпеки товарів на ринку необхідно покращити законодавчу систему регулювання та забезпечення належної якості харчових продуктів, а також забезпечити дієвість виконавчої влади у цій сфері, що передбачає: розширення та поглиблення спектру держстандартів, орієнтуючись на світовий досвід; введення штрафних санкцій та юридичної відповідальності за порушення даного законодавства.

Головна функція цього пункту – зробити так, що б для реалізатора набагато вигідніше було дотримання всіх норм, ніж неправомірний збут товару; створення нових та реформування старих інстанцій контролю якості продукції, задля підвищення інтенсивності і ефективності їх праці, що призведе до пожвавлення процесу виявлення та виправлення порушень; розвиток організаційної та фінансової інфраструктури підприємств, що контролюють якість продукції; введення регулярної перевірки найголовніших місць збуту харчової продукції.

Також, одним з шляхів до покращення ситуації на продовольчому ринку є підвищення приватної ініціативи споживача підвищенням доступності для нього послуг експертизи харчових продуктів, наданням матеріальної винагороди за виявлення серйозного порушення, або за пропозицію його врегулювання.

Розроблений Міжнародною організацією з стандартизації стандарт ISO 22000: 2005 "Система менеджменту безпеки харчових продуктів" дозволяє об'єднати принципи менеджменту якості з оцінкою та управлінням харчових ризиків.

Вимоги стандарту стосуються всіх ланок виробництва харчових продуктів і гарантують відповідність міжнародним вимогам до безпечності.

Впровадження стандарту ISO 22000: 2005 на підприємствах вітчизняного виробника дозволить інтегрувати принципи НАССР з вимогами до системи менеджменту якості.

Дієвість такої системи менеджменту є своєрідним гарантом виробництва якісних та безпечних продуктів харчування.

ЗАХОДИ ЩОДО ВДОСКОНАЕННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В.А. Муштай, к. е. н, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

Для ефективної ринкової діяльності, ведення ціленаправленої конкурентної боротьби фірмі потрібна інформація про ринок, яку можна отримати за допомогою ринкових досліджень. Маркетингові дослідження, збираючи об'єктивну інформацію стосовно причин проблем, стають основою, підґрунтям для ухвалення управлінських рішень, покликаних покращити ситуацію.

Проведення маркетингового дослідження – завжди дуже відповідальна справа, що потребує певного часу, залучення коштів і кваліфікованих працівників. Звичайно ж керівництво підприємства прагне отримувати об'єктивні дані, спираючись на які можна отримувати ефективні рішення. Для цього потрібно вдосконалювати систему маркетингових досліджень.

Однією з проблем, що може впливати на ефективність системи маркетингових досліджень є недостатній кваліфікаційний рівень працівників. Тут також має значення те, чи підприємство проводить роботу власними силами чи звертається до відповідних організацій, агентств. Проводячи дослідження власними силами, треба бути впевненим, що працівники достатньо обізнані і досвідчені. Якщо ж вибирати агентства, треба звернути увагу на їхній досвід, використання різних методик, засоби опрацювання інформації. Це може бути одним із способів підвищення ефективності системи маркетингових досліджень.

Процес дослідження є складною послідовністю ключових етапів, ефективна реалізація кожного з яких визначає успіх дослідницького проекту в цілому. Якість та професіоналізм на кожній стадії становлять підґрунтя точного, надійного та своєчасного результату дослідження, на основі якого приймаються подальші рішення. Саме тому система маркетингових досліджень повинна бути ефективною, щоб отримувати найбільш повну і точну інформацію найдешевше за коротший час. Для цього її потрібно постійно вдосконалювати, шукати нові шляхи і методи дослідження та їх комбінування для найкращого результату.

На наш погляд, для вирішення зазначених вище проблем доцільним було б використання такої методики, як Mistery Shopping. Цей метод був би ефективним при збиранні інформації щодо попиту на певні товари і мотивації покупки, а також при намаганні отримати дані з обсягів виробництва, ціни, асортименту продукції товарів конкурентів.

Великою проблемою при проведенні анкетування є низька ступінь повернення анкет, а саме 20 %. Якщо зануритися глибше, стає зрозумілим, що це типова ситуація, присутня на ринку України і пострадянських країн, які є не досить розвинені. Можливо, покращення ситуації - це питання часу, але ж все-таки з боку кожного підприємства, повинно бути розуміння, що це питання потребує обов'язкового вирішення.

Методами збільшення ступеню повернення анкет може бути: добра репутація; увага до клієнтів; приймання та надіслання поздоровлень з професійними святами; систематична відправка інформації щодо змін в діяльності підприємства; повідомлення про опитування за 3-4 дні до відправки анкети респонденту; перевірка при відправці листа факту, що він дійсно потрапив до компетентної і обізнаної в цих питаннях людини. Також варто було б впровадити такий метод підтримки зв'язків, який широко застосовується підприємствами Західної Європи, що представляє собою збір представників підприємств, з якими працює дана фірма, як реальних, так і потенційних, тобто створення свята з приводу їх співпраці і місця, де відбуваються нові знайомства, домовленості і підписання договорів. Це значно знижує ризик відмови до співпраці і взаємодопомоги.

Також у зв'язку з поширеним використанням Інтернету, доцільно було б пристосувати його до досліджень. Так, ми вважаємо, що анкети для зручності заповнення і опрацювання можна надсилати на поштову адресу респондента.

На наш погляд підприємствам доцільно використовувати програму для створення анкет - Simple Anketter. Вона дозволяє автоматичне створення бланка анкети у вигляді текстового документа.

Іншим шляхом вдосконалення системи маркетингових досліджень - це використання омнібусу, який доцільно застосовувати для товарів масового вжитку. Його використання здешевлює збирання інформації. Компанії, що проводять омнібус в Україні є: Ukrainian Marketing Group, Західна Маркетингова Компанія, TNS Україна, Action Data Group.

При опрацюванні отриманої в ході дослідження інформації доцільно ефективніше користуватись програмами. Наша пропозиція – це пакет "ОСА для Windows". В ОСА передбачено логічний контроль даних, який дозволяє перевірити правильність відповідей і коректність введення даних. В результаті аналізу можна побудувати одновимірні, двовимірні розподіли, лінійну регресію і факторний аналіз, провести зважування масиву.

Отже, вдосконалення системи маркетингових досліджень є необхідним процесом, що впливає на ефективність роботи відділу маркетингу зокрема і підприємства в цілому, оскільки саме він диктує напрямки подальшого спрямування інтересів і визначення пріоритетів в діяльності, а невірно зібрана, суб'єктивна, неповна інформація може дезорієнтувати керівництво і спричинити втрату прибутку.

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Мельник А. В. студ., 4 курсу, ФЕіМ, спец «Маркетинг»
Науковий керівник: к. е.н., доцент Данько Ю. І.

Імідж навчального закладу часто є його найбільш важливою конкурентною перевагою. Це пов'язано з природою надання освітніх послуг. Освіта в Україні гостріше потребує необхідності пристосування до умов ринкового середовища. На сьогодні ринок освітніх послуг динамічно розвивається, що вимагає особливої уваги до проблем, пов’язаних із позиціонуванням навчальних закладів. Сьогодні на перший план висувається імідж успішного навчального закладу, який забезпечує якість освітніх послуг.Створення позитивного іміджу освітньої організації підвищує ефективність діяльності закладу освіти, дає можливість якнайповніше задовольнити потреби клієнтів, якими передусім є батьки абітурієнтів і самі абітурієнти.

Формування іміджу навчальної установи – це процес, під час якого створюють певний запланований образ на підставі наявних ресурсів. Метою іміджу є підвищення конкурентоспроможності, залучення інвестицій, встановлення та розширення партнерських зв’язків.

Теорія іміджу з’явилася на Заході в 60-ті роки. Її поява зумовлена необхідністю протидії рекламній діяльності конкурентів. Суть теорії, обґрунтованої визнаним фахівцем реклами Д. Огілві, полягала в тому, що для успішної реалізації товару важливіше створювати у свідомості споживача позитивний образ певного товару, аніж надавати інформацію про окремі специфічні його властивості.

Наявність у споживача певного іміджу підприємства полегшує розпізнавання послуг даного вищого навчального закладу і, отже, їх вибір.

Основне правило «позитивного іміджу вищого навчального закладу (ВНЗ)» полягає в наступному: навчальний заклад повинен прагнути до того, щоб його образ у свідомості споживачів як можна більше відповідав образу, сконструйованому фахівцями ВНЗ. Сконструйований фахівцями образ навчального закладу повинен ґрунтуватися на реальних перевагах, а привнесені самими фахівцями характеристики повинні випливати з реальних переваг ВНЗ.

Імідж навчального закладу повинен мати точну адресу, тобто залучати певні групи споживачів, на які орієнтовані освітні послуги. Також він повинен бути оригінальним, тобто відрізнятися від образів інших ВНЗ і легко розпізнаватися. Крім цього, імідж повинен бути простим і зрозумілим, не перевантаженим інформацією, щоб легко запам'ятовуватися і звести до мінімуму можливість його спотворення. До того ж, імідж повинен бути пластичним, тобто, залишаючись незмінним у сприйнятті споживачів і легко впізнаваним, оперативно змінюватися у відповідь на зміну економічної, соціальної, психологічної ситуації, а також під впливом сприйняття його споживачами.

Імідж фірми необхідно розглядати з боку сприйняття покупця освітніх послуг-основного, в кінцевому підсумку, джерела прибутку.

Високоякісне обслуговування своїм клієнтам можуть запропонувати тільки ті ВНЗ, які цілеспрямовано формують образ в уявленні аудиторії, який виділяє певні ціннісні характеристики та покликаний чинити психологічний вплив на споживачів в цілях реклами. Позитивний образ створюється основною діяльністю підприємства та рекламно-інформаційною роботою. Тільки позитивний імідж підвищує конкурентоспроможність фірми, залучає споживачів і партнерів, прискорює продаж.

Проблема дослідження формування позитивного іміджу показала, що він повинен відповідати ряду принципів:

- власну місію, філософію;
- неповторну систему звичаїв, традицій;
- якісні освітні послуги;
- оригінальну систему навчання та виховання;
- зв’язки з вищими навчальними закладами;
- систему надання інформації споживачам про свій потенціал, успіхи та освітні послуги;
- тісну співпрацю з батьками, громадськістю.

Сформований позитивний імідж ВНЗ дозволе вирішити такі завдання:

- підвищення привабливості навчального закладу в першу чергу для учнів, батьків селища та прилеглих сіл;
- підвищення ефективності заходів щодо надання нових освітніх послуг;
- поліпшення соціально-психологічного мікроклімату в шкільному колективі;
- підвищення рівня організаційної культури навчального закладу й якості освіти.

Отже, імідж навчального закладу – це складне явище, яке містить чимало чинників. Виходячи з цього, метою формування позитивного іміджу навчального закладу має стати підвищення конкурентоспроможності, залучення інвестицій, установлення та розширення партнерських зв’язків. Вважаємо, що знання особливостей структурних компонентів іміджу навчального закладу дозволить свідомо та цілеспрямовано формувати позитивний імідж закладу.

МАРКЕТИНГ,ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА БУДІВЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Палешко І. І., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

Маркетинг являє собою фундаментальну концепцію господарювання в ринковій економіці, яку покладено в основу сучасного підприємництва. Застосування маркетингових ідей та засобів сприяє динамічному розвитку ринкових відносин, науково-технічного прогресу, виробництва, торгівлі та надання послуг. Підприємства, які використовують маркетинг в своїй практичній діяльності, зазвичай, краще організовані і більш конкурентоспроможні.

Маркетингова система в будівництві, спрямована, насамперед, на визначення індивідуальної мети організації будівельного виробництва. Глибоке розуміння сутності й природи організації будівельних систем є необхідною, обов'язковою умовою розумного використання результатів маркетингових досліджень, що визначають у цілому, ефективність і економічність роботи будівельного підприємства й будівельного виробництва.

Одна з основних проблем, з якої зіштовхується сучасна будівельна компанія, - організація й підтримка життєздатного бізнесу в умовах стрімко мінливого ринку й ділового середовища.

Досягнення цілей підприємства залежить в основному від трьох чинників: вибраної стратегії, організаційної структури і від того, яким чином ця структура функціонує.

Будівельне виробництво являє собою складну динамічну систему з багатосторонніми і діловими зв'язками. Будівельна продукція в маркетингу як товар являє собою все, що може задовольнити потребу людини в об'єктах купівлі-продажу з метою придбання їх для особистого чи суспільного користування. У ринковій економіці бізнес є постачальником товарів і послуг.

Будівельна продукція в системі маркетингу може розглядатися як товар за задумом його змісту (проект), товар у реальному виконанні (готовий об'єкт), товар у вигляді будівельних послуг підрядника, товар у вигляді супроводу будівельної продукції.Товар за задумом, із точки зору маркетингу, це необхідність виявлення потреби споживача.

Продавати потрібно не властивості товару, а вигоди від нього. Якщо споживач набуває будинок, то він повинен бачити якусь вигоду від придбання саме цього будинку.Рівнем якості виконання, архітектурними, технологічними рішеннями характеризується будівельна продукція як товар у реальному виконанні.Інтереси покупця можна підкріпити наданням кредиту, гарантійним обслуговуванням кредиту, гарантійним обслуговуванням технологічного обладнання, розстрочкою платежу, експлуатаційним супроводом, доставкою виготовлювачем будівельних конструкцій і матеріалів. В даному випадку будівельна продукція розглядається як товар супроводжується додатковими послугами. Будівельну продукцію в маркетингу як товар являє собою все, що може задовольнити потребу людини в об'єктах нерухомості.

Основні принципи планування будівництва включають:

1. Націленість на досягнення кінцевого практичного результату будівельної діяльності; ефективну реалізацію товару на ринку в планових кількостях, що означає оволодіння певною часткою ринку відповідно до довгострокової мети, наміченою будівельною компанією.

2. Спрямованість компанії не на короткостроковий, а на довгостроковий результат маркетингової роботи, що вимагає особливої уваги до стратегічного планування.

3. Планування тактики й стратегії активного пристосування до вимог потенційних покупців.

Організаційна структура маркетингової діяльності на будівельному підприємстві може бути визначена як конструкція організації, на основі якої здійснюється управління маркетингом.

Таким чином можна сказати, що будівельна продукція є результатом діяльності будівельної організації і має ряд відмінностей у порівнянні з усіма видами товарів виступають на ринку. Будівельна фірма також визначає цілі, яких вона прагне досягти за допомогою конкретного товару чи послуги.

Потрібно зазначити, що маркетинг являє собою вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб за допомогою обміну. Однак, користуючись цим визначенням стосовно до будівельного підприємництва, варто враховувати його специфіку й не допускати ототожнення змісту й структури будівельного маркетингу з маркетингом у промисловості й інших галузях виробництва.

Ефективна організація підприємницької діяльності в будівельному комплексі припускає впровадження й широке використання принципів, підходів, методів і засобів сучасного маркетингу.

Таким чином, застосування концепції маркетингу у сфері будівельних послуг виводить цюг алузь на новий, більш високий рівень. Обґрунтовано, що маркетинг у будівництві – окремий аспект маркетингової науки, який має свої особливості та специфіку: своєрідний життєвий цикл, високий рівень індивідуалізації попиту та капіталомісткості, окремий підхід до споживачів та робота з житлом – товаром, що має властивості як традиційного маркетингу, так і маркетингу послуг. Виявлено особливості товарної та цінової політики, комунікаційної діяльності, що полягає у специфічній рекламі, особистому продажу, зв’язках із громадськістю, виставковій діяльності, роботі з конкурентами, завоюванні довіри споживачів.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Слюсарева Л.В.к.е.н.,доцент,
Університет державної фіскальної службиУкраїни, м.Ірпінь

Нинішній процес трансформації ринкового середовища характеризується зростанням швидкості змін споживчого попиту і гострою економічною конкуренцією. За цих умов рівень розвитку країни, та підприємства зокрема, значною мірою визначається здатністю сприймати останні досягнення НТП, основою яких є інновація. Її рользначно зростаєв умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні. На сьогодні можна констатувати, щов Україні політико-правове середовище характеризується заполітизованістю влади та її нестабільністю, що створює психологічні бар'єри до новаторських рішень на теренах країнита складність ситуації, як у окремих галузях економіки, так і країни в цілому. Поряд із спробами влади проведення «непопулярних» реформ, в країні відбувається падіння обсягів виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи домогосподарств, погіршується функціонування соціальної сфери.

Соціальні зміни, які відбуваються в сучасних умовах на тлі кризової ситуації на сході країни та фінансової нестабільності, потребують ретельного моніторингу та аналізу. Важливість вирішення цих питань пов'язана з розвиткомінноваційної сфери, яка є головною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва. Саме розвиток інноваційних процесів виступає одним з визначальних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності країни.Згідно даним Державної служби статистики Україна посідає 75 місце у загальному рейтингу за індексом конкурентоспроможності країн. Однак оцінка і рейтинг нашої країни за складовими цього індексу істотно варіюють.

Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення змін у промисловості – технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Країни обмінюються інноваціями в процесі проведення міжнародних конференцій, семінарів, виставок. Під час обговорення та обміну думками, досвідом між науковцями інновації набувають нового змісту, більшої сили та ваги в суспільстві, охоплюють більші території та галузі науки.

Виникають умови створення єдиного світового ринку науково-технічних знань і новітніх технологій (завдяки мережі Internet) як нового економічного ресурсу.

При цьому слід зазначити, що в умовах трансформації ринкового середовища показники оцінки інноваційних чинників в Україні відстають від показників розвинених країн світу. Більшість принципів інноваційного розвитку, розроблених на сьогодні в Україні і задекларованих в різних документах (у т.ч. директивного характеру) не дотримується на практиці, оскільки окремі з них були розроблені на основі інноваційних технологій, запозичених із зарубіжних джерел і не адаптованих до вітчизняної ментальності і дійсності.

Серед основних причин, що стримують інноваційну активність вітчизняних підприємств називають недостатність фінансування цього високо ризикового виду діяльності (за результатами досліджень, проведених Державною службою статистики, на це вказали 86% респондентів).

Наслідками недостатнього фінансового забезпечення інноваційної сфери є невисока якість українських товарів, значне відставання експорту високотехнологічного сектору українських суб'єктів господарювання від багатьох країн світу, високий рівень матеріалоємності. За відсутністю зваженої державної інноваційної політикирозробники наукоємної продукції високої складності орієнтуються виключно на інтереси своєї материнської компанії і лише в своїх цілях використовують «ноу-хау».

Незважаючи на те, що кошти державного бюджету виступають засобом стимулювання інноваційної активності, їх частка в складі досліджуваних джерел протягом останніх років не перевищує 3%. Не мають належного впливу на загальні параметри інноваційної діяльності і кредити банків, більшість з яких має короткостроковий характер і не бере участі в інноваційних процесах. Відсутнім є механізм залучення венчурного капіталу.

Підтвердженням цього є незначний обсяг профінансованих за рахунок коштів венчурних фондів в Україні науково-технічних робіт (8,92% від загального обсягу виконаних) та невисока частка венчурних інвестицій (8,2%) в структурі джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Така тенденція була обумовленазбільшенням частки збиткових підприємств промисловості, недостатнім рівнем загального обсягу фінансування, і в першу чергу, - коштів з держбюджету, які через свою мізерність виявились неспроможними забезпечити фінансові потреби наукоємних підприємств.

Таким чином, вирішення цих та інших проблем вказує на необхідність здійснення державної фінансової підтримки інноваційних процесів, вдосконалення механізму управління фінансовими потоками в науково-технічній сфері, організації системи компенсаційних виплат, пов'язаних із втратами через ризикованість інноваційних проектів, розширення обсягів бюджетного фінансування науки, яка є сферою генерування революційних ідей.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Устік Т.В., к.е.н., доцент кафедри статистики АГД та маркетингу СНАУ

Ефективність виробництва олійних культур підприємствами аграрної сфери в значній мірі залежить від зовнішніх факторів, які мають можливість кардинально змінити механізми прогнозування, планування та формування доходів підприємства. Активний розвиток ринку олійних культур обумовлюється не тільки збільшенням потреби рослинних олій на харчові цілі, а також і на технічні потреби. Україна має великий потенціал нарощування виробництва основних олійних культур - соняшнику, ріпаку та сої завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам для вирощування цих культур, та вигідному географічному місцерозташуванню.

Особливістю сучасного підходу до формування доходів та прибутку виробників сільськогосподарської продукції є необхідність виробляти те, що можна продати та отримати значний прибуток будь-якою ціною. Формування основних складових доходів виробників олійних культур зумовлено високим ступенем залежності від зовнішніх факторів впливу, до яких відносять нееластичний зв'язок між попитом та пропозицією на ринках олійної продукції; високу конкуренцію з експортерами дешевої олії; низьку купівельну спроможність населення;.

Проаналізувавши ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств-виробників олійних культур в розрізі статистичних даних по Україні, відмітимо наявність проблем ефективності та прибутковості виробництва олійної сировини. Такий стан не може не хвилювати, тому що за аналізом світових та вітчизняних експертів розвиток виробництва олійних культур і, відповідно, олії та олієжирової продукції, біопаливної індустрії, є перспективним напрямом сільськогосподарського виробництва в цілому у світі, що відкриває і для України експортні перспективи на світових ринках. Економічні диспропорції, які спостерігаються в АПК України, не тільки безпосередньо загрожують продовольчій безпеці країни, а й перешкоджають залученню у галузь виробництва олійних культур іноземних інвестицій, що призводить до акумулювання негативних тенденцій. Трансформаційні процеси в аграрній економіці України, наявність періодично виникаючих дестабілізуючих та кризових явищ, потребують змін в механізмах формування ціни олійної сировини, олії та олієжирової продукції, адже ціна в умовах ринку є головним джерелом відтворення вкладених в виробництво активів, основою забезпечення ефективного розвитку окремого сільськогосподарського підприємства та всієї галузі. Крім ціни на продукцію, ефективність виробництва олійної сировини залежить від державної підтримки аграрного сектора, яка широко застосовується в усіх країнах світу, що цілком виправдано, оскільки сільське господарство має сезонний характер виробництва й уповільнений термін обороту капіталу. Безконтрольне з боку держави необґрунтоване зниження цін на олійну сировину та сільськогосподарську продукцію вцілому породжує невпевненість виробників у нарощуванні виробництва олійної продукції, а як наслідок маємо стримування попиту на олійну сировину. Така політика з боку держави призводить до нестабільності в галузі і відповідно знижує ефективність механізмів аналізу та планування.

Основними причинами виникнення проблеми нестабільності вирощування олійних культур в сільськогосподарських підприємствах є: відсутність ефективної державної політики та програми щодо підтримки та розвитку виробництва і переробки олійних культур; несприятлива цінова політика на ринку продукції олійних культур та неефективність економічного механізму підтримки галузі, зокрема селекції і насінництва; низький рівень інтеграційних процесів у виробництві олійних культур; неможливість та небажання сільськогосподарських підприємств дотримуватися норм сівозмін, системи раціонального використання земель, їх охорони, оптимізації структури угідь, що спричинило різке погіршення балансу гумусу, азоту, фосфору і калію, що зумовлює значну втрату енергетичного потенціалу ґрунту; недостатні обсяги вирощування олійних культур за інтенсивними технологіями, зокрема, на основі збільшення доз внесення добрив і виконання комплексу робіт із захисту посівів від бур'янів, хвороб і шкідників; недостатнє впровадження новітніх малозатратних технологій виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції із збереженням навколишнього середовища.

Сучасний український ринок олійних культур являє собою складну безперервно мінливу під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів систему, яка залежить від внутрішніх ресурсів виробництва олійної сировини, його якісних характеристик, вартості, що проводиться державою політики з підтримки вітчизняних виробників, зростаючої потреби підприємств, що використовують олійні культури на виробництво харчової продукції, рівня їх розвитку, а також від стану світового ринку олійних культур та продуктів їх переробки, обсягів імпортних поставок рослинної олії і жирів, які за вартісними і якісними характеристиками становлять серйозну конкуренцію вітчизняній продукції. Виробництво олійних культур пов'язане з багатьма ризиками, що виникають як на стадії виробництва (зниження урожайності за рахунок нераціональної системи сівозмін та обробки ґрунту, знос техніки та інше), так і на стадії реалізації насіння олійних культур (коливання цін, втрати під час зберігання, низька якість).

Тільки комплексні дії, запропоновані підприємствам аграрної сфери, в указаних напрямках дозволять підняти рівень конкурентоспроможності вітчизняних олійних культур, зробити їх економічно ефективними.

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Шелюк Т.М., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Т.В. Устік

Сучасні підходи формування ринкового механізму визначаються шляхом регулювання співвідношення попиту і пропозиції, формування параметрів виробництва з урахуванням інтересів і реакції споживача, вільного ціноутворення на продукцію відповідно до витрат виробництва, створення конкурентного середовища між виробниками, розвитку приватної форми власності на предмети виробництва, вільного прийняття рішення в процесі виробництва та просування продукції, забезпечення рівноправних умов при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та проведення державного регулювання через реформування бюджетно-податкової та кредитно-грошової систем.

Стабільно високий попит і достатній рівень цін на продукцію – два основних фактори, що впливали і впливатимуть на формування ринку та розвитку виробництва сільськогосподарських культур, саме ціни на сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки цілком залежать від кон'юнктури світового ринку. Ринкова інфраструктура сприяє сільгосподарським підприємствам та підприємствам переробної промисловості отримувати всі необхідні матеріально-технічні засоби і сировину в оптимальні строки, інформувати їх про стан кон'юнктури ринку продукції, забезпечувати її збут та надавати інші послуги. Ефективне виробництво насіння культур сільгосподарськими підприємствами полягає в інтеграції з переробними підприємствами агропромислового комплексу з метою вирішення проблем виробництва і раціонального використання урожаю, застосування інтенсивних технологій вирощування культур, дотримання вимог чередування посівів в полях сівозміни, внесення відповідних норм мінеральних та органічних добрив.

Значна увага до проблеми підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва зумовлена потребою розв'язання питання зростання дохідності підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках. Ефективність сільськогосподарського виробництва формується від зовнішніх і внутрішніх факторів . До зовнішніх відносять ціновий механізм, який залежить від кон'юнктури ринку, матеріально-технічної та фінансової забезпеченості сільськогосподарських підприємств, паритетності відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки, розвиненості аграрного ринку, можливості товаровиробників обирати канали реалізації продукції та займати лідируючі позиції на ринках аграрної сфери.

На сьогодні важливо займатися дослідженнями національної та світової кон'юнктури ринків, факторів, що впливають на її зміну, доцільно сприяти створенню інвестиційного клімату, використовувати світовий досвід регулювання виробництва, переробки та ринку до існуючих умов господарювання в країні. Необхідне створення належних інституціональних передумов і відповідної нормативно-правової бази ефективного розвитку агропромислового комплексу. Крім цього, слід звернути увагу на проблему щодо створення досконалої системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Сільськогосподарським підприємствам необхідно домагатися більшої віддачі від застосовуваних ресурсів на основі інноваційного впровадження у виробництво сучасних технологічних рішень, більш досконалих методів організації праці. Соціально-економічні перетворення в аграрному секторі спрямовані на забезпечення високоефективного сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах господарювання. Оцінка конкурентоспроможності продукції є необхідною умовою в процесі діяльності сільськогосподарських підприємств. Основною метою ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств є досягнення й підтримка ними стійких конкурентних переваг.

Важливим фактором, що визначає успішність діяльності сільськогосподарського підприємства в ринковому середовищі, його фінансову стабільність та конкурентноздатність, є якість виробленої продукції оскільки саме забезпечення якості та характер діяльності окремих підприємств, галузей та промисловості в цілому в цей час визначає їх конкурентні позиції не лише на вітчизняному ринку, але й на міжнародному.

В сучасних умовах для більшості сільськогосподарських підприємств основним завданням є задоволення вимог споживачів шляхом пропонування продукції, що відповідає встановленим стандартам і технічним вимогам, за конкурентними цінами та орієнтація на отримання максимального прибутку. Успішне функціонування суб'єктів господарської діяльності в умовах загострення ринкової конкуренції у вирішальній мірі залежатиме від правильного вибору господарської стратегії на ринку, від чітко визначених і всебічно обґрунтованих короткострокових та довгострокових цілей підприємства, а також від вибору найбільш оптимальних засобів і шляхів їх досягнення.

Для українських сільськогосподарських підприємств ми вважаємо доцільним впровадження систем управління ефективністю діяльності на базі методології BSC як системи методів та інструментів управління підприємством для забезпечення їх фінансової стабільності та забезпечення конкурентоспроможності як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

АСПЕКТИ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Устик Д.В., керуючий портфелем середнього бізнесу Сумського РУ АТ «УкрСсиббанк»
Науковий керівник: проф. В.М. Жмайлов

У будь-який період розвитку суспільства банки активно впливають на суспільні відносини, оскільки є фінансовими інститутами, що накопичують і розповсюджують особливий товар – платіжні кошти. Банки здійснюють кредитні операції за різноманітними схемами, беруть участь у реалізації важливих загальнодержавних програм з фінансової підтримки розвитку пріоритетних сфер і галузей економіки, впроваджують у практику ефективні й гнучкі кредитні інструменти.

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

Особливістю німецького банківського ринку є традиційна, законодавчо необмежена універсальність асортименту послуг та продуктів банків. Така універсальність німецьких банків історично спричинила жорстку конкурентну боротьбу на національному та локальних ринках, що, в свою чергу, стимулювало розвиток банківського маркетингу і утворення системи управління маркетингом у банках Німеччини.

Специфічна особливість банківського ринку Іспанії (так само, як і Португалії, Італії та Греції) полягає в тому, що цей ринок аж до початку 90-х років характеризувався високими ставками відсотків та досить значним рівнем інфляції, що робило можливим для місцевих банків отримувати в умовах нестабільності надвисокі прибутки. Але сьогоднішня ситуація в Іспанії докорінно змінилася. Європейський валютний інтеграційний процес, учасником якого є Іспанія, призводить до зменшення темпів інфляції та вирівнювання відсоткових ставок в усіх країнах ЄС до загальноєвропейського рівня. Це посилює конкуренцію на ринку та зменшує маржу для іспанських банків, що, в свою чергу, стимулює нецінову конкуренцію і застосування всього комплексу маркетингових інструментів.

Ще одним цікавим банківським ринком, який досить сильно схожий на німецький, є австрійський банківський ринок. В Австрії спостерігається майже та ж сама структура ринку, як і в Німеччині – домінують великі акціонерні банки (36,6% ринку), ощадні банки (24,7%) та кооперативні банки (16,8%), в наслідок чого банківський маркетинг обох країн має схожі риси. Характерною особливістю австрійського ринку банківських послуг, на відміну від Німеччини є домінуюче становище на ньому одного банку, вірніше банківської групи *Creditanstalt (CA)*. При цьому CA традиційно віддає перевагу проведенню власних досліджень ринку.

Німецький банківський ринок і маркетинг найбільше відрізняється від країн-представників англо-саксонської банківської системи – Великобританії і, в деякій мірі, Франції. Хоча англійські банки є безумовними європейськими лідерами в сфері корпоративних клієнтів (особливо по операціях з цінними паперами), проте банки Німеччини не поступаються їм в сфері послуг для приватних споживачів. Специфікою цінової політики англійських банків є прив'язка ставок відсотків як за депозитними, так і за кредитними операціями до ставки LIBOR (*"London Interbank Offered Rate"*), за якою банки пропонують вільні фінансові кошти на міжбанківському ринку Лондона.

Ще одним важливим прикладом банківського маркетингу в Європі, без якого картина ЄС була б неповною, є Франція. Вартим уваги явищем французького ринку банківських послуг є його поступовий перехід до типу універсального банку як домінуючої кредитної установи Франції. Така політика французьких урядів, стримувала конкуренцію на ринку і не давала розвиватися банківському маркетингу, що спричиняє відносну слабкість французьких банківських інститутів на загальноєвропейському фінансовому ринку.

Аналіз ситуації в українській банківській системі дозволяє констатувати той факт, що найбільшою маркетинговою проблемою українських банків на сучасному етапі є відсутність довіри населення до банківської системи в цілому.На сьогодні українські банки майже не мають "вільного простору для маневру" в своїй маркетинговій політиці, вони наштовхуються на відсутність довіри зі сторони громадян та їх недостатню проінформованістю.

Кожний український банк повинен сформувати чітку ієрархію цілей. Важливе місце в цій ієрархії має посідати "corporate identity", яка являє собою гуманістичні й соціально спрямовані цілі та задачі банку. Формування "corporate identity" є дуже важливою передумовою для побудови стабільних відносин між клієнтом та банком, які б базувалися на взаємній довірі. Тому українські банки мають "повернутися обличчям до споживачів". Використовуючи досвід німецьких банків, є доцільним створення асоціації невеликих регіональних банків в Україні, яка б мала дворівневу структуру, координувала роботу банків та уніфікувала послуги та продукти банків. Для українських банків було б доцільним застосовувати прийоми банківського ціноутворення, які поширені в німецькій банківській системі. Застосування таких прийомів, як варіація бази ціноутворення, дроблення цін та цінової диференціації дасть можливість українським банкам підвищити рентабельність своєї діяльності і одночасно набути нового привабливого іміджу та додаткових споживачів.

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО БАНКІВСЬКОГО МРКЕТИНГУ

Малиш І.М., студентка 5 курсу факультету ЕіМ,спеціальності «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Муштай В.А.

Особлива актуальність теми підвищення ефективності функціонування банківських установ шляхом реалізації стратегії банківського маркетингу в умовах кредитного ринку України та недостатня теоретична розробка низки проблем, пов'язаних із впливом стратегії банківського маркетингу на формування економічної політики комерційних банків в умовах розвитку грошово – кредитних відносин зумовили необхідність розробки стратегії банківського маркетингу, механізму її реалізації, визначення її впливу на формування структури пасивів і активів, інвестиційної та кредитної політики банку, формування шляхів удосконалення та підвищення ефективності функціонування банківських установ внаслідок впровадження стратегії банківського маркетингу в умовах дестабілізації кредитного ринку України.

Практичний досвід українських банків свідчить, що реалізація стратегічних орієнтирів здійснюється через розробку і впровадження цільових програм, тобто через систему проектів, які втілюються банком у рамках реалізації обраної стратегії та ініціюються новими інноваційними можливостями в процесі поточної діяльності.

При виборі цільових програм банк повинен керуватися такими критеріями:

- по-перше, програми повинні бути економічно вигідними;
- по-друге, спрямованими на удосконалення внутрібанківських технологій;
- по-третє, усі програми повинні служити створенню позитивного корпоративного іміджу банку.

При здійсненні банками діяльності, орієнтованої на потреби клієнтів, зростає їх увага, з одного боку, до питань вивчення ринку банківських послуг, з іншого боку - до питань збереження клієнтів. Тому варто проаналізувати організацію і проведення маркетингового планування, реалізація якого забезпечує банкам конкурентні переваги, дозволяючи сконцентрувати ресурси на пріоритетних групах клієнтів і ефективних напрямках діяльності, даючи можливість швидше реагувати на ринкові зміни, збільшуючи ринкову частку, обсяг продажів і прибутковість.

Аналіз конкуренції містить аналіз основних банків-конкурентів на предмет цінової політики й банківських продуктів і послуг.

Для аналізу має використовуватися така інформація:

- частка регіонального банку на фінансових ринках;
- основні конкуренти банку на ринку кредитних ресурсів, цінних паперів, вільних засобів населення, розрахунково-касових операцій, валютних операцій, пластикового бізнесу;
- порівняльний аналіз спектра банківських послуг банків-конкурентів; порівняльний аналіз іміджевих складових.

У стратегічних планах розвитку велика увага має приділятися впливам на цільові сегменти клієнтури методами ПР (паблік рілейшнз): програми взаємного інформування і зміцнення відносин з наявними клієнтами, публікації провідних спеціалістів банків в популярних і наукових економічних виданнях, регулярне надсилання цікавої банківської інформації до основних засобів масової інформації у формі прес-релізів.

Отже,необхідність реалізації стратегії банківського маркетингу викликана нагальною потребою оцінювати існуючі способи роботи, удосконалювати аналіз ринків, виявляти нові ніші, визначати цілі та конкретні завдання для забезпечення конкурентноздатності банку, зміцнення завойованих ним позицій.

Реалізація стратегії банківського маркетингу може бути представлена як процес, що містить: розробку проекту загальної стратегії маркетингу; коригування загальної стратегії маркетингу; затвердження плану реалізації загальної стратегії за допомогою розробки маркетингових планів банку; контроль за ходом реалізації стратегії банківського маркетингу.

На підставі бальної оцінки факторів зовнішнього середовища проаналізовано роботу Сумської філії АТ «Ощадбанк» для визначення конкурентної сили банку. Конкурентна сила визначається шляхом порівняння оцінок досліджуваного банку з основними конкурентами. Базою порівняння є найвища оцінка підприємства-конкурента.

Результат зі знаком "+" свідчить про перевагу над конкурентом, зі знаком "-" вказує на слабкі сторони. Досить часто подібні оцінки здійснюються в ході реалізації бенчмаркінгового проекту.

Таким чином, реалізація стратегічних орієнтирів Ощадного банку України здійснюється шляхом проведення детального маркетингового планування банку, яке містить: розробку цільових маркетингових програм, залежно від етапів життєвого циклу банківських продуктів і послуг; визначення маркетингових стратегій стосовно клієнтурних ринків; пошук і розробку ефективних напрямків маркетингової діяльності для отримання доходів.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ З УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

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

Активне використання вітчизняними підприємствами стратегії маркетингу в управлінні асортиментом продукції та формуванні загальних галузевих товарних систем, може значно посилити їхні ринкові позиції. Однак, сьогодні існує необхідність вдосконалення й адаптації методів маркетингового управління товарною політикою та розробки рекомендацій з їх практичного застосування, що й зумовлює актуальність дослідження.Товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обдуманих принципів поведінки. Вона покликана забезпечити прийняття рішень стосовно формування асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробка та реалізація стратегії упаковування, маркування, обслуговування товарів.

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

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

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

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

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

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

Нині у світовій економіці переважає тенденція диверсифікації, тобто розширення товарної номенклатури, створення нової продукції для нових ринків. Диверсифікація дає переваги в конкурентній боротьбі, оскільки збільшує можливості маневрування за умов змінної кон’юнктури, забезпечує стійку частку ринку, знижує ризик запровадження інноваційних продуктів, збільшує ефективність використання результатів науково-дослідних робіт, дає змогу підприємству опановувати інші галузі.

Слід зазначити, що питання аналізу господарського портфеля напрямків діяльності фірми, вибір її стратегії щодо продукту або ринку є одними із головних складових стратегічного маркетингу, розробка теоретичних засад якого перебуває в стадії становлення та розвитку.

Отже, в умовах підвищення значущості споживачів, розвитку концепції маркетингу відносин, посилення підприємницької уваги щодо суспільства назріла необхідність нових підходів до управління маркетинговою товарною політикою підприємств.

З метою вдосконалення товарної політики підприємства управління товарною політикою, на наш погляд, слід розглядати з точки зору комплексного та системного підходів. З позиції комплексного підходу управління товарною політикою доцільно розглядати як комплексну систему, яка має охоплювати: систему управління конкурентоспроможністю товарів, систему управління товарним портфелем, систему управління життєвим циклом товарів, систему управління ринковою атрибутикою товарів, систему управління інноваціями в товарній політиці, систему управління товарними ризиками, систему маркетингового товарного аудиту.

МАРКЕТИНГУ СФЕРІ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

Костенко А.С ,студ. 4 курсу ЮРБ ,спец «Правознавство»
Нечипоренко В. В., к. с-г. н., доцент

Маркетинг у сфері юридичних послуг – це цілеспрямована діяльність, яка забезпечує фахівцям з права та їх професійним діям високий конкурентний статус на ринку юридичних послуг. Основними завданнями маркетингу в цій сфері є аналіз та прогнозування ринку юридичних послуг, розробка конкурентоспроможного маркетингового комплексу (маркетинг-мікс), який включає юридичну послугу, ціну, методи продажу та просування юридичної послуги.

Маркетинг юридичних послугохоплюєрізнігалузі права (судова, слідча, прокурорська, адвокатська, нотаріальна, виконавча, оперативно-розшукова, правоохоронна, консультативна та захисна діяльність).

Складові маркетингу юридичних послуг :

- Дослідження ринку. Проводиться в двох напрямах – по клієнтах та конкурентах. Інформація про конкурентів допомагає фірмі знайти свою нішу. Дослідження клієнтів дозволяє правильно позиціонувати фірму на ринку;
- Розробка конкурентоспроможного маркетингового комплексу (маркетинг-мікс), який включає: юридичну послугу, цінову політику, методи продажу та просування юридичної послуги.

Юридичні послуги – це певні професійні дії фахівців з права, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм юридичної допомоги на комерційній основі. Зазначені професійні дії є об’єктом купівлі-продажу на ринку юридичних послуг.

Юридичні послуги належать до:

– професійних послуг, оскільки надаються фахівцями з права;

– інтелектуальних послуг, тому що головним ресурсом юридичного обслуговування є знання та досвід юристів. Маркетинг юридичних послуг – це певний вид діяльності, метою якої є отримання підвищеного прибутку, завдяки задоволенню різнобічних вимог і запитів клієнтів з питань правового характеру.

Юридичні послуги є професійним результатом юриста, який залежить від багатьох чинників: обсягу і достовірності інформації, наданої клієнтом, умов роботи, стану здоров’я та ін. При цьому особливістю юридичних послуг виступає те, що їх неоднорідність обумовлена безпосереднім зв’язком як із джерелом (юристом), формою інтелектуального продукту якого вони є, так і з одержувачем (клієнтом), який бере активну участь у процесі юридичного обслуговування.

Особливістю юридичних послуг є значний ступінь їх невіддільності не тільки від фахівця з права (джерела), а й від клієнта (споживача). Особливо наочно це виявляється при консультуванні з юридичних питань в усній формі: професійна порада дається юристом й сприймається клієнтом одночасно. Проте консультування з юридичних питань, складання договорів, позовів, претензій, ведення судових справ тощо неможливо здійснити без активної участі клієнта, без співробітництва юриста і замовника. В юридичному обслуговуванні клієнт виступає не тільки замовником, споживачем, а й деякою мірою продуцентом юридичних послуг, оскільки надає юристу потрібну інформацію, засвоює його рекомендації, вчиняє певні дії відповідно до його порад. Отже, нерозривність виробництва й споживання юридичних послуг виступає не як лінійний зв’язок юриста (джерела) й клієнта (споживача), а як їх взаємозв’язок, взаємодія.

Юридичні послуги невідчутні, хоча можуть мати матеріальний носій, наприклад, юристи для клієнтів готують у письмовій формі певні угоди, судові позови, претензії та ін. Відповідно до критерію невідчутності юридичні послуги, які належать до інтелектуальних, є абсолютно нематеріальними, їх надання базується на використанні невідчутних активів – знання та досвіду фахівців з права.

Юридичні послуги знаходять своє концентроване виявлення в їх цінності – здатності задовольнити потреби клієнта або забезпечити його певними вигодами.*Якість, що сприймається*, як одна із складових цінності юридичної послуги являє собою оцінку її якості покупцем. Юридична послуга абсолютно нематеріальна, тому основними чинниками оцінки її якості потенційним клієнтом є репутація юриста, відгуки й рекомендації інших його клієнтів, інформація, отримана в процесі зустрічей з юристом, переговорів, модель ділового спілкування та ін.

Ціна юридичної послуги завжди індивідуальна. Оплата юридичних послуг базується на застосуванніабонентськоїігонорарноїсистем. Ціна юридичної послуги повинна, по-перше, відображати її цінність для клієнта, по-друге, забезпечити відшкодування витрат і певний рівень прибутку.

Найважливішими і дієвими принципами просування юридичних послуг у маркетингу єстворення сприятливого іміджу юриста, юридичної фірми, оскільки можливості завоювання ринку юридичних послуг і одержання високих доходів безпосередньо залежать від їх ділової репутації. У цьому аспекті просування послуг юридичної фірми може здійснюватися як маркетинг її творців або співробітників – відомих діячів у сфері надання юридичних послуг.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЗАТРЕБУВАНІСТЬ ОБМЕЖЕННЯ ПРАВ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЗА РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

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

За умов абсолютних правовідносин суб'єкту права власності на землю завжди протистоїть необмежена кількість фізичних та юридичних осіб, зобов'язаних утримуватися від вчинення дій, які можуть порушити права власника землі або перешкоджатимуть йому у здійсненні правочинів у межах володіння, користування чи розпорядження землею або земельною ділянкою. Водночас, право власності на землі та земельні ділянки не вважається абсолютним і на використання власником таких земельних ділянок або їх частин можуть бути встановлені обмеження і обтяження в обсязі, передбаченому законом або договором (ст. 111 Земельного кодексу України) згідно інтересів суспільства, територіальної громади, колективу співвласників чи окремої особи. Означена теза має дублювання з різницею в одне слово у ст. 41 Конституції України і ст. 1 ЗКУ, де передбачено, що використання власності на землю не може завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі.

Аналізуючи наведені приписи, фахівці в галузі земельного права звертають увагу на законодавчі колізії, які виникають за практикою встановлення обмежень і обтяжень прав власника на використання земельної ділянки або її частини.

По-перше, обмеження та обтяження можуть бути встановлені не тільки на використання земельних ділянок власниками, але й землекористувачами, і, по-друге, категорії «обмеження» та «обтяження» не можна змішувати, оскільки це різнопланові й додаткові обов'язки та вимоги, що можуть визначатися чинним законодавством або передбачатися договором зацікавлених у здійсненні певних земельних правовідносин сторін. Окрім цього, публічні та приватні обмеження і обтяження не можуть стосуватися виключного використання власником земельної ділянки чи її частини, обминаючи необхідність накладання обмежень або обтяжень на володіння та розпорядження землею.

Під обмеженням прав на землю слід вважати встановлену згідно до чинного законодавства заборону чи-то покладання на суб'єктів такого права додаткового обов'язку щодо вчинення дій, пов'язаних з набуттям, використанням та відчуженням земельних ділянок, в тому числі щодо виконання нормативів раціонального використання і охорони земель. Означені концепції конституційного закріплення відносин власності були актуальними у радянський період і мають право бути застосованими сьогодні уже тому, що за ст. 1 чинної Конституції Україна є не лише суверенною і незалежною, демократичною і правовою, а ще й соціальною державою, яка має забезпечувати соціальний захист громадян за допомогою активної діяльності державних органів відносно регулювання соціальної, економічної, правової чи будь-якої іншої сфери життєдіяльності суспільства. Дослідження історичних передумов існування власності підтверджує, що проблеми, пов'язані з визначенням меж здійснення права власності на землю, були і залишаються актуальними для громадян, суспільства і держави, оскільки основною причиною їхнього існування є об'єктивно зумовлена необхідність у використанні землі для задоволення життєвих потреб та наявність суперечливих приватних, державних, громадських, суспільних інтересів.

Визнаючи справедливість інституціонального (обумовленого задоволенням суспільних потреб) підходу щодо обмежень прав на земельні ділянки різних форм власності, маємо, разом з цим, означити обговорені вище категорії «обмеження» і «обтяження», виявити правомочності (володіння, користування, розпорядження), які мають бути задіяні для встановлення обмежень і обтяжень, та носіїв правових обмежень (обтяжень) – користувачів і власників землі, визначитися з імовірними причинами та наслідками іманентного конфлікту інтересів суспільства і власника (користувача) земельної ділянки певної форми власност.

За розгляду поняття «обмеження права власності на землю» маємо визнати, що такий правочин треба розглядати як самостійний вид земельних відносин, які виникають на підґрунті юридичних фактів, визначених у законі чи у договорі між зацікавленими сторонами.

Отже, цілком обґрунтованим є твердження, що перелік обмежень прав на землю у земельному законодавстві має бути вичерпним, а правила правової «гри» зрозумілими для обох гравців, задіяних у правочинах зміни форм власності на землі та земельні ділянки, оскільки обмеження права власності визначене законодавчо і встановлене шляхом використання нормативно-правових актів не передбачає волевиявлення особи, яка набуває дане право, і яка може бути обмежена у його реалізації через закріплення у нормах закону словосполучень на шталт «інших зобов'язань, обмежень або умов».

Таким чином, обмеження прав власників земельних ділянок за необхідності задоволення суспільних потреб або вимог зацікавлених осіб представляє собою встановлення у адміністративному порядку заборони на визначені види господарської діяльності або вимоги щодо утримання від здійснення певних дій чи-то надання обмеженої можливості використовувати для строго визначених цілей чужу земельну ділянку.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Бабицька О.О.к.е.н., асистент
Білоцерківський національний аграрний університет

Фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта супроводжуються створенням економічної доданої вартості. Вони є результатом використання ресурсного потенціалу і залежать від того, в яких пропорціях додана вартість розкладається за елементами.

Складовими елементами доданої вартості є: витрати на робочу силу (заробітна плата плюс страхові збори, нараховані на її величину), амортизаційні відрахування, прибуток.

Для того щоб одержати прибуток суб'єкту підприємства необхідно створити нову вартість. Нової доданої вартості повинно вистачати, щоб по-перше, розрахуватися з персоналом; по-друге, відкласти амортизаційні відрахування для майбутньої заміни зношених основних засобів, адже вони цим поступово переносять свою вартість на новостворену (додану) вартість; по-третє, сплатити податок на прибуток, здійснити обов'язкові дрібні платежі до бюджету та позабюджетних фондів.

При цьому, решти доданої вартості повинно вистачити на отримання бажаної норми чистого прибутку.

Отримання економічної вигоди – приріст прибутку забезпечує зростання економічної доданої вартості.

Економічна додана вартість є різницею між випуском продукції підприємства та проміжним споживанням (використаними ресурсами) і обчислюється за формулою:

$$EVA = NOPAT - NOA \times WACC \qquad (1)$$

де *EVA* – економічна додана вартість (економічний або залишковий прибуток), грн.;
NOPAT – чистий операційний прибуток після оподаткування, грн.;
NOA – чисті операційні активи (робочий капітал), грн.;
WACC–середньозважена ціна капіталу, %.

Середньозважену ціну капіталу прийнято визначати за формулою:

$$WACC = B_{вк} Ч_{вк} + B_{пк} Ч_{пк} \qquad (2)$$

де$B_{вк}$– ставка вартості (рівень рентабельності) власного капіталу, %;
$Ч_{вк}$ – частка власного капіталу у загальній величині капіталу;
$B_{пк}$ – ставка вартості позикового капіталу (відсоток за користування кредитами банків), %;
$Ч_{пк}$ – частка позикового капіталу у загальній величині капіталу.

Відома й інша інтерпретація показника економічного прибутку:

$$EP = (ROIC - WACC) \times IC \qquad (3)$$

де *EP* – економічний прибуток, грн.;
ROIC – рентабельність операційного прибутку, %;
WACC – середньозважена ціна капіталу, %;
IC – інвестований капітал.

Якщо говорити більш детально про сутність економічного прибутку, то фактично його додана величина означає, що прибутковість капіталу, авансованого (інвестованого) у виробництво перевищує витрати, пов'язані з його залученням (використанням), а отже, підприємство протягом фінансового року додає (створює) вартість до величини її попереднього періоду.

З цього приводу серед науковців (В. Г. Андрійчук) є думка, що у разі від'ємного розміру економічного прибутку власникам капіталу (засновникам та кредиторам зокрема, банківським установам), доцільно було б вкладати свій капітал в альтернативні сфери діяльності.

Проведені нами дослідження динаміки економічної доданої вартості (економічного прибутку) галузі сільського господарства за останні п'ять років дозволяють стверджувати, що найбільшу її величину як на рівні країни, так і на рівні Сумської області, одержано у 2012 р. – 111,7 млрд. грн. та 0,15 млрд. грн., відповідно.

Відмітимо, що, залучаючи банківські кредити, підприємство максимум зусиль має спрямувати на те, аби позиковий капітал «не проїдався», а був джерелом створення додаткової вартості, тобто приносив економічний прибуток.

Таким чином, на нашу думку, визначення економічного прибутку (за умов його позитивної величини) дозволить підвищити інвестиційну привабливість аграрного сектору для потенційних інвесторів.

МАРКЕТИНГОВІ МОЖЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ РИЗИКІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Ткаченко О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. В.А.Муштай

У сучасний час глобалізація світової економіки підштовхує підприємства до виходу на міжнародну арену. Для того, щоб забезпечити ефективну діяльність на зовнішніх ринках необхідна розробка міжнародної маркетингової стратегії, яка є необхідною умовою успіху сучасного підприємства в умовах міжнародної конкуренції.

Вибір стратегії, що забезпечує просування і дистрибуцію продукції підприємства, обумовлюється рядом чинників. Серед них можна виділити: досвід, одержаний на національному ринку; уявлення про цільовий ринок; особливості бізнесу (насамперед технології); мета підприємства; ресурси, що знаходяться в його розпорядженні. На основі аналізу цих і інших чинників підприємство ухвалює рішення про метод проникнення на новий ринок.

Практичні рішення щодо вибору методу виходу на зарубіжні ринки приймаються з урахуванням усіх перелічених вище факторів. У кожному конкретному випадку деякі з них мають більше значення, а інші стають другорядними. Саме тому на практиці доцільно використовувати проблемно орієнтовану ієрархію факторів, яка відповідає специфіці кожного конкретного випадку, пов'язаного з підприємницькою діяльністю за кордоном.

Методичною основою ризику-менеджменту є сукупність методів якісного і кількісного аналізу фінансових ризиків.

Якісний аналіз передбачає ідентифікацію ризиків, виявлення джерел і причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику, виявлення можливих вигод та негативних наслідків від реалізації ризикового рішення.

Ідентифікація фінансових ризиків полягає у виявленні всіх видів можливих ризиків, пов'язаних з кожною конкретною операцією. При цьому важливо у складі портфеля фінансових ризиків виділити ризики, які залежать від самого підприємства, і зовнішні ризики, які визначаються макроекономічною діяльністю.

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, недосконалість і нестабільність податкового законодавства, зменшення рівня реальних доходів і купівельної спроможності населення та ін.

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. Внутрішні ризики підприємства залежать від впливу виробничо-комерційних, інвестиційних і фінансових факторів, основні з яких систематизовано наступним чином: виробничо – комерційні фактори; інвестиційні фактори; фінансові фактори.

На відміну від якісного аналізу, кількісний аналіз полягає у визначенні конкретного обсягу грошових збитків від окремих видів фінансових ризиків. Для цього можна використовувати економіко-статистичні методи, розрахунково-аналітичні, експертні, аналогові.

Розрахунково-аналітичні методи застосовуються для оцінки окремих видів ризиків і полягають у виборі ключових показників, від яких залежить ступень ризику, та порівнянні їх фактичних значень з критичними для певного підприємства.

Так, ризик втрати фінансової стійкості може оцінюватися на підставі коефіцієнта автономії, ризик неплатоспроможності — шляхом порівняння фактичних коефіцієнтів ліквідності з їх нормативними значеннями.

Останнім часом у практиці ризик-менеджменту широко застосовуються групові методи експертизи: консиліуми, наради, закриті обговорення, бізнес-тренінги, "мозкові атаки". Дослідження показують, що методи колективної генерації ідей дають на 70 % більше ідей, ніж їх можна отримати від тих самих експертів у процесі індивідуальної експертизи.

Отже, в умовах підвищення значущості споживачів, розвитку концепції маркетингу відносин, посилення підприємницької уваги щодо суспільства назріла необхідність нових підходів до управління діяльністю підприємств. Для цього потрібно розробити і дотримуватись чіткого стратегічного напрямку розвитку з розробки маркетингових програм.

Відмітимо, що однією з основних задач маркетингу є установлення максимально можливої планомірності і пропорційності в діяльності фірми, зменшення невизначеності і ризику в господарській діяльності і забезпечення концентрації ресурсів на обраних пріоритетних напрямках.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Жмайлова О.Г. к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту УАБС

В сучасних умовах жорсткої конкуренції та пошуку підприємствами нових ринків збуту гостро постають питання оперативного контролю, обліку, моніторингу та аналізу даних про результати їх діяльності в розрізі структурних підрозділів.Важлива роль у вирішенні цього питання належить фінансовим результатам, отримання яких є обов'язковою умовою функціонування підприємства, оскільки вони характеризують економічну ефективність господарювання підприємства.

Аналіз фінансових результатів є досить вагомою складовою фінансового аналізу діяльності суб'єкта підприємництва, що зумовлює можливість оцінити результативність його фінансово-господарської діяльності. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства в Україні є найдинамічнішим видом аналізу, зважаючи на постійні зміни законодавчої та нормативної бази, яка визначає напрями цього аналізу.

Аналіз фінансових результатів дозволяє здійснити контроль за отриманими прибутками, виявити вплив різноманітних факторів на їх рівень, дати оцінку підприємства по використанню можливостей підвищення прибутку і рентабельності, а також виявити резерви збільшення суми прибутку.

«Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») є основним джерелом аналізу формування та розподілу прибутку для зовнішніх користувачів фінансової інформації. Виокремлений у ньомурозділ розрахунку показників прибутковості акцій є дуже корисний для аналізу результативності фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств.Згідно Н(С)БО та М(С)БО витрати підприємства розподіляються за функціями: адміністративні витрати, витрати на збут, собівартість реалізованої продукції та інші операційні витрати. Це дає можливість проводити аналіз фінансових результатів використовуючи певні методичні підходи. Одним із важливих серед таких підходів(в умовах реформування господарських структур, орієнтованих на ринковий розвиток), є системадирект-костинг. Це система виробничого управлінського обліку, в основі якої лежить класифікація затрат на постійні та змінні. Вона включає облік затрат за їх видами, місцями виникнення та носіями , облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз затрат та результатів прийняття управлінських рішень. Необхідність системи директ-костинг полягає в тому, що її застосування дозволяє оперативно дослідити взаємозв'язки між об'ємом виробництва, затратами та прибутком, прогнозуючи поведінку собівартості або окремих затрат при зміні ділової активності. Сутність цього методу полягає в тому, що тільки змінні витрати приймають участь у розрахунку планової та фактичної собівартості продукції, а постійні витрати періодично списують на фінансові результати. Такий розрахунок змінної собівартості дає змогу оперативно вирішувати ряд управлінських рішень таких як розрахунок точки беззбитковості та запасу небезпечності; дає можливість більш гнучкого ціноутворення, внаслідок чого конкурентоспроможність продукції збільшується, а також дає змогу визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції.

Основним інструментом системи директ-костинг є визначення суми покриття, якаі розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами:

СП = ЧД – Зв, (1)

де СП – сума покриття;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

Зв – величина змінних витрат.

Чистий дохід від реалізації, в першу чергу, йде на покриття змінних витрат, решта суми використовується для покриття постійних затрат та отримання прибутку.

Аналізуючи прибуток підприємства не слід забувати про елементи облікової політики, оскільки обраний варіант може вплинути на кінцевий фінансовий результат.

Серед основних елементів облікової політики, які впливають на кінцеву величину прибутку є:

- методи оцінки запасів (товарів);
- методи нарахування зношення основних засобів;
- методи нарахування зношення малоцінних швидкозношуваних предметів.

Таким чином, розглядаючи теоретичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства, можна зробити висновок, що на сучасному етапі напрямами його розвитку є вдосконалення факторного аналізу прибутку, прибутковості бізнесу, аналіз показників доходностіта аналіз оподаткування прибутку.

При цьому, підприємства з метою підвищення ефективності виробництва та контролю фінансової відповідальності все більшу частину постійних витрат мають прямо відносити на собівартість. В цілому, такий методичний підхіддозволяє використати значну кількість інформації для здійснення глибокого аналізу й прийняття раціональних та обґрунтованих управлінських рішень.

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Дерескиба В., студ. 1 курсу ОКР «Магістр» ІЗО, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В.А.Муштай

Компанії, що вирішила вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі - як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній: митні тарифи, валютний контроль із боку держави, ряд нетарифних бар'єрів. Маркетинг на міжнародній арені є дуже складним, тому що охоплює не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, НДВКР, постачання, фінанси і т.п. Окрім того, тут необхідне глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство наміряється здійснювати свою діяльність. Можуть мати місце різниця в каналах розповсюдження, методах транспортування та зберігання, законодавчому та юридичному забезпеченні, митних правилах. Всі ці особливості значно підвищують загальний комерційний ризик підприємницької діяльності на міжнародному ринку. Тому підприємству необхідно дуже ретельно обміркувати стратегію виходу на зовнішні ринки. Основою маркетингу є комплексні маркетингові дослідження, що включають вивчення як зовнішнього маркетингового середовища, ринку і мотивацій споживача, так і внутрішнього маркетингового середовища, тобто оцінку виробничо-збутових можливостей самого підприємства, що будує роботу на принципах маркетингу. Такі дослідження дозволяють вибрати оптимальний ринок збуту, здійснити планування, прогноз розвитку ринкової ситуації і розробку відповідних заходів маркетингової дії. У сучасній концепції маркетингу вивченню ринків надається особливе значення. Ці дослідження служать основою стратегії, що розробляється підприємством, і тактики виступу на ринках, проведення цілеспрямованої товарної політики.

Вибір стратегії, що забезпечує просування і дистрибуцію продукції підприємства, обумовлюється рядом чинників. Серед них можна виділити: досвід, одержаний на національному ринку; уявлення про цільовий ринок; особливості бізнесу (насамперед технології): мета підприємства; ресурси, що знаходяться в його розпорядженні. На основі аналізу цих і інших чинників підприємство ухвалює рішення про метод проникнення на новий ринок.

При виході на зарубіжні ринки підприємство має розробляти маркетингові стратегії з урахуванням таких факторів: 1. Специфіка продукту. 2. Відомість підприємства за кордоном. 3. Етап життєвого циклу товару та кон'юнктура ринку. 4. Цілі проникнення на ринок. 5. Розмір та потенціал зарубіжного ринку.

Практичні рішення щодо вибору методу виходу на зарубіжні ринки приймаються з урахуванням усіх перелічених вище факторів. У кожному конкретному випадку деякі з них мають більше значення, а інші стають другорядними. Саме тому на практиці доцільно використовувати проблемно - орієнтовану ієрархію факторів, яка відповідає специфіці кожного конкретного випадку, пов'язаного з підприємницькою діяльністю за кордоном.

Враховуючи ці фактори, розробка стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок має складатися з таких етапів: 1. Аналіз проблем та можливостей підприємства. 2. Формулювання цілей міжнародного розвитку. 3. Аналіз міжнародного маркетингового середовища. 4. Оцінка внутрішнього стану підприємства. 5. Етап планування. 6. Етап реалізації та контролю розробленої стратегії.

До основних груп стратегій проникнення на нові ринки належать:

- Стратегії, що пов'язані з експортом, не вимагають надмірних витрат і дають можливість усунути багато ризиків, які виникають на ранніх стадіях інтернаціоналізації діяльності підприємства. Існує три види експортних операцій: непрямий експорт, прямий і власний.
- Контрактні стратегії, на відміну від експортних операцій, які характеризуються короткостроковою орієнтацією, розраховані на довгострокову перспективу. В основі операцій лежить договір сторін, які знаходяться в різних державах, що містить умови придбання в однієї з сторін якої-небудь компетенції. До них відносять ліцензування, франчайзинг, контракти на виробництво і субконтрактинг, контракти на управління і проектні операції.
- Стратегії, що пов'язані з інвестиціями. В процесі інтернаціоналізації міжнародні компанії, звичайно, вдаються до прямих інвестицій з метою придбання існуючої компанії або частки в ній. Іншим мотивом може бути створення нової компанії в цільовій країні для використання певної форми власності, якщо йдеться про закріплення їх на ключовому ринку.

Вибір підприємством стратегії проникнення на новий ринок багато в чому залежить від відмінностей в рівні виробничих витрат у різних країнах, ступеня загострення конкуренції, наявності матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів і, як наслідок, необхідності зниження витрат. Ухваливши рішення вийти на зовнішній ринок, фірма повинна вибрати якнайкращу для даної ситуації стратегію маркетингу.

Отже, форми виходу на закордонний ринок різноманітні й пов'язані з досить різними ризиками й масштабами інвестицій. Розглянуті способи виходу на зовнішній ринок не є взаємовиключними. Як правило, підприємство починає з непрямого експорту і якщо результати сприятливі, воно еволюціонує в напрямку прямого експорту й, нарешті, у напрямку виробництва за кордоном.

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАУКОВО-ДОСЛІДНІЙ УСТАНОВІ

Боріус А.В., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»
Науковий керівник: к.т.н., доц. С.В.Агаджанова

Дослідження організації маркетингової діяльності науково-дослідної установи, проведені в рамках магістерської роботи, дозволили визначити проблему дослідження, як необхідність запровадження Інтернет-маркетингу для подальшого вдосконалення організації роботи маркетингової підсистеми.

Основними проблемами організації маркетингової діяльності в установі визначені:

- значні витрати часу на аналіз поточного положення установи на ринку
- відсутність реальних механізмів оцінки майбутнього положення установи
- недосконале планування комплексу маркетингу
- використання застарілих методів накопичення, зберігання, оновлення інформації
- наявність великих витрат робочого часу через використання ручної праці

Також не менш актуальною проблемою є не якісне представлення установи в мережі Інтернет, як складової іміджу.

Аналітичний огляд сучасних інформаційних систем організації маркетингової діяльності було прийнято рішення: розробити новий сайт підприємства використовуючи сучасні технології (старий сайт був статичний і для наповнення його новою інформацією потрібні були знання HTML і CSS, тому для цього необхідно було залучати працівників інших організацій); створити інтернет-магазин (для розширення ринків збуту та покращення іміджу організації).

Web-сайт - найважливіший маркетинговий інструмент. Від його реалізації залежить успіх бізнесу в Інтернеті в цілому а також віддача від рекламних заходів, що проводяться тут.

З погляду маркетингу сайт - це набір інформаційних блоків і інструментів для взаємодії з одним або декількома сегментами цільової аудиторії. Яка інформація буде представлена на сайті які інструменти будуть задіяні як вони взаємодіятимуть між собою залежить від двох аспектів:

- від вибраної бізнес - моделі короткострокових і довгострокових задач;
- від типу сегментів цільової аудиторії і можливості взаємодіяти з нею тим або іншим способом.

З приводу сегментів аудиторії слід враховувати яка інформація буде важлива для того або іншого сегменту. Адекватне інформаційне наповнення для більшості сайтів є необхідним фундаментом. При розробці концепції інформаційною наповнення сайту слід враховувати наступні чинники: тип і формат представлення інформації, структуризація інформації, форма подачі інформації, наповнення, розширення і актуалізація інформації на сайті, інструменти роботи з аудиторією.

Розробка архітектури Інтернет – магазину виконана з обліком найбільш важливої інформації про просування товарів/послуг на Інтернет - ринку. У процесі створення структури нового магазину, або оптимізації структури вже існуючого, необхідно концентрувати увагу споживачів саме на цій інформації й управляти відвідуваністю сайту потенційними клієнтами саме в найбільш важливих розділах, що просувають товари/послуги. Важливим питанням є організація грамотного розподілу пріоритетів між розділами й сторінками сайту, що зробить їх основними місцями входу на сайт, дозволить потенційному споживачеві швидко знайти необхідну йому інформацію про шукані товари/послуги і можливо, в подальшому, оформити замовлення на їх придбання.

Архітектура Інтернет - магазину є простою й інтуїтивно зручною і складається із Клієнтської частини, Програмної частини й Адміністрування.

Програмна частина архітектури Інтернет - магазина розглядається як взаємозв'язок операційної й серверної частини.

Розробка операційної частини. Представлений в магістерській роботі магазин реалізований за допомогою компонента для CMS JOOMLA, VIRTUEMART.

Розробка серверної частини. Провівши аналіз можливих хостингів був обраний MIROHOST(www.mirohost.com.ua), що має гарну технологічну можливість для повноцінної роботи Інтернет – магазина. Для створення й первісного тестування Інтернет - магазину був використаний локальний сервер(DENWER).

Розробка клієнтської частини. Розроблений дружній інтерфейс, доступні й зрозумілі діалогові вікна, зручна система оплати й доставки товарів. Передбачений інструментарій для підтримки зворотного зв'язку, що дозволяє висловити клієнтові свою думку про той або інший товар/послугу, про якість обслуговування й магазину в цілому, а менеджеру маркетингової підсистеми взяти до уваги надісланий матеріал для врахування зауважень клієнта при подальшій роботі.

Налагоджена система зворотного зв'язку адміністратора із клієнтами, що буде сприяти, на мою думку, збільшенню відвідуваності Інтернет- магазину.

ОРГАНІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ

В'юненко О.Б., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики СНАУ

Забезпечення економічної стабільності в умовах постійних змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, стає можливим тоді, коли організації до них готуються заздалегідь. Для цього управління має бути автоматизованим і упереджуючим. Тому на сучасному етапі розвитку територій актуальним є широке застосування систем підтримки прийняття рішень, базою для яких є використання систем автоматизованого моніторингу [1,2].

Основними компонентами таких автоматизованих системи моніторингу (АСМ) мають бути: 1) централізоване сховище даних регіону, яке призначене для накопичення і зберігання інформації з різних джерел та необхідне для вирішення завдань моніторингу і планування розвитку галузей АПК; 2) програмні модулі збору і завантаження даних в сховище даних регіону, які мають забезпечити можливість автоматизованого введення даних з різнорідних джерел; 3) інтелектуальна підсистема аналітичної оцінки оперативної і ретроспективної інформації регіону; 4) підсистема планування і прогнозування, що призначена для побудови сценарних прогнозів розвитку галузей АПК регіону; 5) засоби візуалізації і публікації даних та результатів розрахунків; 6) програмні модулі адміністрування, що забезпечують виконання операцій розмежування прав доступу до ресурсів системи.

При створенні системи має бути забезпечене виконання наступних основних і спеціальних вимог, а також вимог до стандартизації та уніфікації.

Основними вимогами, що пред'являються до АСМ, є наступні: 1) системність, що полягає в декомпозиції системи, зокрема на компоненти і підсистеми АСМ, що надає можливість автономної розробки і впровадження складових частин системи; 2) відкритість, що полягає в здібності системи до розширення складу послуг і застосованих технологій, а також збільшення кількості джерел інформації і користувачів без погіршення експлуатаційних характеристик АСМ; 3) стандартизація (уніфікація), що полягає в комплексному застосуванні типових, уніфікованих або стандартизованих проектних рішень і технологій, внутрішніх і зовнішніх інтерфейсів і протоколів; 4) здійснення узгоджених між собою процесів проектування і модернізації структурних складових системи, що забезпечують її постійну адаптацію до вимог користувачів.

До спеціальних вимог, що пред'являються АСМ, відносяться: 1) повнота інформації, що забезпечує ефективну інформаційно-аналітичну підтримку органів державної влади і органів місцевого самоврядування при вирішенні всього комплексу функціональних завдань АСМ; 2) ієрархічність інформації, що надходить в систему, незалежно від організаційного і територіального розподілу користувачів АСМ; 3) комплексна інтеграція і раціональне застосування існуючої інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, а також типових рішень і технологій; 4) переносимість елементів системи, що полягає в забезпеченні можливості оперативного впровадження і функціонування нових компонентів системи; 5) комплексна безпека, що полягає в здійсненні комплексу заходів, покликаних забезпечити захист системи від випадкових або навмисних дій природного або штучного характеру, пов'язаних з можливістю порушення працездатності системи; 6) семантична єдність, що полягає в здійсненні комплексу заходів, покликаних забезпечити формування єдиного інформаційного простору при створенні АСМ.

Вимоги до стандартизації і уніфікації, що пред'являються до АСМ аграрного виробництва, в свою чергу повинні включати: 1) забезпечення відповідності форматів обміну даними, форматам які розробляються при створенні типових рішень на державному рівні; 2) забезпечення відповідності методичних і регламентних документів типовим документам державного рівня; 3) забезпечення можливості централізованого оновлення комплексу АСМ, при зміні законодавства або методичної бази; 4) забезпечення можливості прямого звернення і модифікації функціональності системи регіонального рівня, яка розробляється на основі типових рішень.

Також для кожної категорії користувачів автоматизованої системи моніторингу аграрного виробництва регіону повинні бути реалізовані заходи щодо забезпечення безпеки і надійності їх автономного і функціонування, при цьому, основним інструментом роботи цією системою і забезпеченням доступу до даних, що містяться в ній, може виступати як спеціалізоване програмне забезпечення, так і звичайний веб-браузер.

Література

1. В'юненко, О.Б. Проблеми створення моделі системи автоматизованого моніторингу сільського господарства [Текст] / О.Б. В'юненко // Вісник Сумського НАУ. Серія : Економіка і менеджмент. –2015.

2. В'юненко О.Б., Толбатов А.В., Агаджанова С.В., Толбатов В.А., Толбатов С.В. Модель віртуального когнітивні центру як інтелектуальної ІТ системи для систем моніторингу агропромислових комплексів // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах. – 2015. – №3. – С. 108–112.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЗНАЧЕНЬ РЕСУРСНИХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ 100 ВІДСОТКОВУ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ DEA

Долгіх Я.В., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики СНАУ

Ціль дослідження – визначити особливості застосування методу DEA для оцінки оптимальних значень ресурсних показників, що забезпечують 100 відсоткову ефективності роботи сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано теоретичні та методологічні аспекти методу DEA. Обґрунтовано доцільність використання моделі VRS – input методу DEA для оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва. Оцінка оптимальних значень ресурсних показників, що забезпечують 100 відсоткову ефективності роботи сільськогосподарських підприємств за моделлю VRS – input здійснюється в результаті вирішення наступної задачі лінійного програмування:

$$\min_{E,\lambda_1,\lambda_2,\ldots,\lambda_k} E \tag{1}$$

$$EX_0 = \sum_{k=1}^{K} \lambda_k X_k + d^- \tag{2}$$

$$Y_0 = \sum_{k=1}^{K} \lambda_k Y_k - d^+ \tag{3}$$

$$\sum_{k=1}^{K} \lambda_k = 1 \tag{4}$$

$$\lambda_k \geq 0 \quad k = \overline{1,K} \tag{5}$$

$$d^-, d^+ \geq 0\,, \tag{6}$$

де E – вхідна технічна ефективність;

λ_k – коефіцієнти лінійної комбінації, що підлягають визначенню;

X_0 – вектор вхідних параметрів господарюючого суб’єкту, що оцінюється;

Y_0 – вектор вихідних параметрів господарюючого суб’єкту, що оцінюється;

X_k – вектор вхідних параметрів k -го господарюючого суб’єкту;

Y_k – вектор вихідних параметрів k -го господарюючого суб’єкту;

d^-, d^+ – додаткові змінні.

В результаті розв’язку задачі (1) – (6) знаходять значення додаткових змінних d^-, d^+, що характеризують надлишок ресурсів і дефіцит випуску продукції відповідно. Визначив значення додаткових змінних можна знайти резерви зростання ефективності.

На основі статистичної інформації за 2014 р. оцінено ефективність роботи сільськогосподарських підприємств регіонів України в галузі виробництва та реалізації основних видів продукції рослинництва, оптимальні значення ресурсних показників, що забезпечують 100 відсоткову ефективності роботи сільськогосподарських підприємств регіонів України в галузі виробництва та реалізації основних видів продукції рослинництва.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Смоляров Г.А. к.е.н. доцент кафедри кібернетики та інформатики СНАУ
Смоляров Ю. Г. старший викладач кафедри кібернетики та інформатики СНАУ

Впровадження інформаційних систем в аграрних підприємствах стримує ряд факторів: недостатня кількість розробок; відсутність супроводу; низька кваліфікація кадрів.

Аналіз розвитку ІС показує, що в наш час найбільш поширеними ІС менеджменту масштабу підприємства є ERP-системи, які побудовані на використанні ресурсо-орієнтованих методів менеджменту, що є найвищим рівнем в ієрархії систем управління організацією і торкаються ключових напрямків діяльності, і охоплюють виробництво, фінанси, бухгалтерію, матеріально-технічне постачання, управління кадрами, управління запасами, постачанням та збутом продукції, наданнями послуг. Наявність засобів аналізу дозволяє з'ясувати, які напрямки бізнесу функціонують добре і є прибутковими, яка продукція реалізується добре, а який товар збитковий. Аналіз діяльності структурних підрозділів підприємства допомагає виявити неефективні ланки бізнес-процесів, що і дозволяє усунути їх, або удосконалити їх структуру [1].

Ідея впровадження ERP-систем дозволяє створювати програмне забезпечення, яке дає можливість підтримки функцій управління підприємством і забезпечувати їх взаємодію одне з одним.

Системи класу ERP поділяються на два підкласи. Перший підклас ERP-систем - це група "Управління виробництвом", яка інформаційно підтримує одночасне планування та розподіл матеріалів і комплектуючих, завантаження потужностей виробництва, дозволяє контролювати процеси здійснення планів і оперативно вносити зміни в них, враховувати взаємозв'язки технологічних процесів виробництва продукції. Для вирішення таких задач управління необхідна координація роботи як виробничих підрозділів, так і фінансових, маркетингових. транспортних, та інших служб. ERP-система, повинна як забезпечити чітку організацію та координацію, так і оптимальність відношення собівартості та якості продукції.

Підклас програм "Управління бізнесом" дозволяє забезпечити ефективну роботу підприємства що дозволяє не тільки організувати виробництво, але і здійснювати процес управління допоміжними процесами. Це дозволяє не тільки виготовити якісну продукцію, а й те, що задовольняє попит споживачів. Продукцію не тільки продають, а й забезпечують доставку споживачу і здійснюють послуги з технічної підтримки.

ERP-системи дозволяють контролювати діяльність різних підрозділів і стан справ у різних бізнес-процесах, вчасно інформувати відповідальних осіб про можливі і наявні збої всередині виробничих ланцюгів. Інформаційні системи менеджменту класу ERP, маючи досить широкий набір можливостей, дозволяють оперативно реагувати на зміни, що відбуваються всередині компанії зміни бізнес-процесів і зміни в зовнішньому середовищі, що безпосередньо відносяться до причин внутрішніх змін.

У фінансових питаннях можливості ERP-систем дозволяють здійснити реалізацію управлінських задач: закупівлі напівфабрикатів, комплектуючих і матеріалів; реалізації продукції; - обліку, аналізу, фінансів;- планування

Наявність ефективних [засобів аналізу дозволяє з'ясувати, які напрямки бізнесу відповідають завданням і є прибутковими, який товар реалізується, а який є збитковим. Аналіз функціонування структурних підрозділів дозволяє виявити слабкі місця бізнес-процесів і допомагає їх усунути їх, або вдосконалити структуру бізнесу.

Концепція ERP-систем передбачає забезпечення виконання наступних функцій [1]:

- управління персоналом
- управління продажами і логістикою.
- автоматизації продажів;
- фінансових операцій;
- надання необхідної звітності;
- автоматизації продажів;
- управління якістю;
- надання сервісу;
- інженерних функцій;

Як висновок, слід відмітити, що існуючі ERP-системи орієнтовані на промислові підприємства, але досвід показав ефективність їх функціонування. Проведений аналіз функціонування сучасних інформаційних систем підтверджує можливість і необхідність застосування концепцій і підходів ERP-систем в аграрних підприємствах.

Література

1. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології (Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 222 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Турчіна С.Г., к.е.н., доцент

В умовах глобалізації Україна, має значний інтелектуальний потенціал і посідає чільне місце в континентальному трансфері інтелектуальних продуктів, що за певних умов, могло б забезпечити їй значні грошові надходження від експорту як технологій, так і готових товарів та послуг. В Україні наявний значний потенціал як внутрішнього, так і міжнародного трансферу технологій.

Аналіз реальних обсягів виконаних наукових і науково – технічних робіт за відношенням до ВВП не лише не збільшилися, а й, навпаки, має тенденцію до зменшення (рис.1). Так, якщо у 2000 р. цей показник становив 1,16%, то вже у 2014 році він не перевищував 0,7%. Тобто саме інфляційне падіння зазначених обсягів було надзвичайно високим, більш як у два рази, що, природно, спростовує хибне уявлення окремих аналітиків про очікуваний прогрес з фінансування інвестиційно – інтелектуальні сфери. Зрозуміло, що за таких умов говорити про відродження науки і ефективне використання наукового у т.ч. інтелектуального потенціалу не приходиться.

Рис. 1. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково - технічних робіт у структурі ВВП України

У цілому, загальна динаміка суми витрат на інноваційну активність в Україні протягом 2000 – 2014 р.р. ілюструє доволі строкату картину розвитку інтелектуально – інноваційного простору. Так, у 2000-му році подібного роду відшкодування становили 1,76 млрд. грн., у 2011- му вони сягнули 14,3 млрд. грн., проте вже у 2014 році – 7,7 млрд., тобто мала місце тенденція скочування до рівня кризового 2009-го року, загальні витрати на інновації в якому становили 7,9 млрд. грн. Упродовж 2014 року лише 333 підприємства України використовували об’єкти права інтелектуальної власності. Було зареєстровано 1808 винаходів, 17,8% яких створено за рахунок коштів державного бюджету, 2620 корисних моделей, 558 промислових зразків (1,1%).

Основними причинами, що ускладнюють входження нашої держави до європейського наукового, світнього і технологічного простору є незіставні порівняно з ЄС, рівні і обсяги фінансування наукової та науково-технічної діяльності, недосконала система організації науки, підготовки кадрів, захисту авторських та суміжних прав, відсутність стимулювання внутрішнього попиту на інтелектуальну продукцію. Недосконалими залишаються регуляторні інститути, механізми, які потребують якісних змін в процесі реального входження України в зону вільної торгівлі з ЄС.

З огляду на вище сказане випливає, що саме інтелектуальна складова є джерелом наукових, технічних, соціально-економічних і територіально-організаційних інновацій – інтелектуальних продуктів, неважко прийти до висновку, що людський та інтелектуальний капітали, управління ефективним використанням цих видів капіталів є дуже важливими чинниками розвитку національного господарства загалом, його регіональних, галузевих і підприємницьких структур і, як наслідок, чинником здобуття конкурентних переваг. Відтак, важливою передумовою забезпечення динамічного розвитку національної економіки її інтеграції у світовий економічний простір, надзвичайно важливими заходами для нашої держави є:

- закріплення позитивних тенденцій інтелектуального розвитку;
- входження країни в європейський дослідницький простір на паритетних засадах;
- повна імплементація європейської системи захисту авторських і суміжних з ним прав;
- створення спільних механізмів та інструментів інтелектуалізації європейського економічного простору;
- поширення ідей кластеризації бізнесу в інтелектуальній сфері та інші.

Отже, в глобальному відношенні економіка України вже набуває рис «нової економіки», тобто економіки знань, а процес трансформації, його окремі етапи виступають об’єктами управління на основі концепції розвитку інтелектуальної складової.

ІНСТИТУТ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В МИТНІЙ СПРАВІ УКРАЇНИ

Волченко Н. В., к.е.н., доцент

Однією із визначальних тенденцій сучасного етапу піднесення міжнародної торгівлі можна визначити спрощення процедурних аспектів реалізації міжнародних торговельних операцій, а одним із способів її реалізації – формування інституту уповноважених економічних операторів. Ініціатива у просування даної ідеї належить Всесвітній митній організації (ВМО), що пояснюється її привілейованим положенням у загальній структурі міжнародних інституцій, що впливають на правила міжнародної торгівлі. ВМО на сьогодні налічує 180 країн-членів, на які припадає 98% світової торгівлі. Україна приєдналася до цієї організації 26 червня 1992 р. і намагається активно імплементувати всі стандарти та канони міжнародних торговельних операцій. Крім цього, активізація даної діяльності відбувається у зв'язку із початком актуалізації зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Запровадження категорії уповноваженого економічного оператора не просто допоможе спростити митні процедури, а і почати процес імплементації Митного кодексу ЄС.

Відповідно до Митного кодексу України уповноважений митний оператор – це підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке відповідає умовам, встановленим статтею 14 Митного кодексу, та має право користуватися спеціальними спрощеннями. Серед таких вимог, зокрема, можна визначити виконання зовнішньоторговельної діяльності терміном не менше трьох років до дня, коли зареєстровано звернення до органів доходів та зборів з заявою про бажання отримання статусу уповноваженого оператора економічної діяльності; відсутність на день, коли здійснюється подання звернення митниці невиконаного зобов'язання із сплати митних платежів та можливої пені; відсутність на конкретний день звернення до органів доходів та зборів заборгованості відповідно до чинного податкового законодавства; неприпустимість наявності протягом останніх трьох років до звернення до органів доходів та зборів фактів притягнення до відповідальності (адміністративної) посадових осіб фірми за порушення будь-яких митних правил; фактична наявність системи обліку, яка дозволить порівнювати документи і факти, що надаються митним органам при здійсненні контролю та оформлення, з документами і фактами про здійснення діяльності; неприсутність наявності на день звернення до митних органів непогашеного грошового зобов'язання, встановленого відповідно до даних документальної перевірки. Європейський Союз тлумачить даний статус підприємства як такий, що обов'язково означає участь у міжнародній комерційній діяльності, яка схвалена національними інституціями галузі митної справи, які гарантують показники відповідності підприємства встановленим вимогам та безпеку співпраці з ним. Отримавши статус уповноваженого економічного оператору підприємство користується спеціальними привілеям, які можуть надаватися у повному обсязі, якщо наявний комбінований сертифікат та в обмеженому, якщо видані сертифікати надійності та безпеки, чи сертифікат спрощення митних процедур. Серед таких спрощень особливо важливими можуть виступати скорочений обсяг інформації, яку вимагатимуть представити митниці для приходу або виходу з території України товарів і транспортних засобів комерційного призначення, нетривале зберігання товарів, що знаходяться під митним контролем, і транспортних засобів комерційного користування в приміщеннях, на відкритих і закритих платформах економічного оператора, зняття митного забезпечення попередньо без одержання дозволу митниці, відправлення товарів, що перебувають у приміщеннях, на закритих та відкритих платформах економічного оператора, без надання їх представникові митному органу країни-відправлення, першочергове здійснення митного контролю, розташування товарів на складі нетривалого зберігання закритої форми без наявного дозволу митного органу, здійснення митного оформлення товарів на об'єктах, які належать до компетенції економічного оператора, представлення однієї митної декларації, за умови, що упродовж визначеного періоду часу товари систематично ввозяться/вивозяться однією особою за одним зовнішньоторговельним контрактом. У довгостроковій перспективі уповноважений економічний оператор завжди буде отримувати пільги у країні призначення, можливості експертної допомоги та додаткові гарантії у кризові часи.

На сьогодні в Україні не зареєстровано жодного уповноваженого економічного оператору. Проте, світова практика свідчить про розгалужену мережу даних суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності. Так, на сьогодні уповноважені економічні оператори діють у всіх країнах Європейського Союзу, Швейцарії, Норвегії, Китаї, США, Японії, та ін. Наприклад, в ЄС у поточному році функціонує понад 13 тис. операторів, у США – близько 11 тис. За умови фактичного становлення інституту уповноваженого економічного оператору в Україні органам доходів та зборів необхідно буде дотримуватися принципів мінімального адміністрування, ризик-менеджменту, автоматизованих систем, використання попередньої інформації щодо вантажу, свободи пересування товарів. При цьому, самі оператори безапеляційно повинні будуть дотримуватися загальних вимог та норм українського, закордонного та міжнародного законодавства в будь-якій сфері своєї діяльності. Незаперечним лишається факт, що перераховані попередньо переваги є суттєвими, та в разі вдалої реалізації та запровадження інституту уповноваженого економічного оператора можуть значно полегшити діяльність певної категорії учасників зовнішньоекономічної діяльності.

МАРКЕТИНГ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Могильна Л.М., к.е.н., доцент

В умовах швидкого зростання ринку консалтингових послуг, підприємству, що надає професійні послуги, необхідні прикладні управлінські інструменти, що підвищують його конкурентоздатність. А тому для розвитку українського ринку консалтингу необхідно створити механізм, що забезпечив би рівновагу між споживанням та виробництвом цих послуг. Стрижнем цього механізму повинен бути маркетинг, бо тільки він можу усунути виникненні протиріччя між пропозицією та попитом. Звісно, закономірним стає той факт, що із загальної концепції маркетингу виділяють самостійний напрям – маркетинг консалтингових послуг.

Проблематику маркетингу консалтингових послуг у своїх роботах розглядали такі автори: М.Фербер, М. Іванов, Н. Лагоцька, М. Книш, М. Буньо. Проте в існуючих роботах тема просування консалтингових послуг є ще не повністю висвітленою.

Маркетинг консультаційних послуг має ряд характеристик, які відрізняють його від «класичного» маркетингу. Це пов'язано, насамперед, з особливостями товару «консалтингова послуга». Слід наголосити, що відмінності, в більшій мірі, впливають на розробку маркетингових стратегій. В економічній літературі виділяють тип послуги – «b2b». Менеджери купують послуги не для задоволення своїх власних потреб, а для більшої ефективності та прибутковості бізнесу. Консультант продає не послугу, бо її неможливо наочно продемонструвати та порівняти з товарами-аналогами, а свою кваліфікацію, компетентність та досвід.

Специфіка маркетингових послуг виявляється в наступних моментах. По-перше, її не можна «потримати у руках». Вона не має запаху, упакування та т. ін. Споживач не може одразу оцінити консультаційну послугу після отримання та дати їй вичерпну характеристику. Так, наприклад, якщо були надані консалтингові послуги з аудиту, то про їх якість можна говорити тільки після того, як буде проведена перевірка податкової інспекції. По-друге, послуги ці специфічні. Їх не можна робити про «запас». А тому в умовах нестійкого попиту виникають суттєві проблеми. Вони пов'язані з ефективним використанням часу консультантів.

Вартість консалтингової послуги займає незначну долю у витратах покупця. Послуги консалтингових фірм не є предметом першої необхідності для фірм чи компаній. За ці послуги ніколи не віддадуть останні гроші. Консалтингові послуги надаються розвиваючим компаніям для усунення виникаючих проблем, які постають перед організацією клієнта. Ще слід наголосити на тому, що існують розбіжності між уявленнями клієнта про ціну, яку він може заплатити, і собівартістю послуги. Як правило, клієнт не враховує необхідності здобуття консультантом нових знань, які потрібні для вирішення поставлених завдань. Послуги консультантів завжди нестандартні, а отже неможливо порівняти їх з цінами інших консалтингових фірм. До цього часу з приводу питання оцінки ефективності консалтингу існують різні думки. Ряд вчених вважає, що ефект від консультування можна підрахувати. Консультант отримає кошти відповідно отриманих клієнтом результатів. В цьому випадку може виникнути така проблема – прагнення клієнта зменшити результат. Бо чим менше економічні показники, тим менше коштів він заплатить. Тому реальні цифри можуть бути приховані. Поряд з цим існує і протилежне ставлення до цієї проблеми. Це пов'язане з тим, що важко чітко визначити, який саме результат підприємства був тісно пов'язаний з консалтинговою діяльністю, а який визнаний іншими факторами.

Необхідно запам'ятати наступне. Адекватність тієї чи іншої ціни визначається не консалтинговою фірмою, а клієнтом. Потрібно усвідомлювати, що продаються не активи, а дещо ефемерне. Воно не може бути перепродане у випадку поразки та неможливості вирішення проблеми клієнта. Тому зачастую консалтингові фірми не проводять консультування, без попередньої оплати. Бо вони продають специфічний ресурс, а саме – свій час.

Зазначимо, що стикаючись з новою для себе послугою, клієнт підсвідомо прислухається до порад колег чи знайомих із свого соціального оточення, ніж довіряє рекламі чи обіцянкам консультантів. Тому у консалтингових фірм є така практика – збирати рекомендації своїх клієнтів.

Прямим результатом маркетингової діяльності є кількість та якість залучених клієнтів, а також отримані прибутки. А тому потрібно аналізувати не тільки організацію клієнта та кількість наданих йому послуг, а й частку інтелектуальних чи будь-яких інноваційних робіт в загальному обсязі. Запорукою успіху, звісно, буде органічне поєднання навичок консультанта та маркетолога. Це дає змогу консалтинговій фірмі бути конкурентоспроможною на ринку консалтингових послуг.

Як висновок, зазначимо, що маркетинговою особливістю консалтингових послуг є те, що кожен консультант фірми задіяний в процесі взаємодії та співробітництві з клієнтом. Бо саме в цих умовах формується майбутня «візитна картка» консалтингової фірми. Для утримання своєї частки ринку консультант повинен так зацікавити клієнта, щоб він мав бажання співпрацювати тривалий час. Закінчення консультування фірми клієнта не є приводом для розриву та припинення їх співробітництва.

НЕОБХІДНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Валинкін О.О., ст. викладач

Інформаційна безпека - це захищеність інформації і допоміжної інфраструктури від навмисних або випадкових впливів штучного або природного характеру, які здатні призвести до нанесення шкоди користувачам або власникам інформації і допоміжної інфраструктури. Інформаційна безпека не полягає виключно у захисті інформації. Суб'єкт інформаційних відносин може постраждати (зазнати збитків) не лише від несанкційованого доступу, а й від відмови системи, що призвела до перерви в обслуговуванні клієнтів.

Під безпекою інформації мається на увазі такий її стан, при якому виключається можливість зміни, перегляду або знищення інформації тими особами, які не мають на це відповідних повноважень, а також витоку інформації шляхом побічних електромагнітних випромінювань і наведень, спеціальних пристроїв перехоплення (знищення) під час передачі між об'єктами обчислювальної техніки.

Захист інформації - це сукупність заходів, що спрямовані на забезпечення цілісності та конфіденційності інформації, що оброблюється, а також доступності інформації для користувачів.

Конфіденційність - збереження в секреті критичної інформації, доступ до якої обмежується вузьким колом користувачів (організацій або окремих осіб).

Цілісність - властивість, при наявності якої інформація зберігає певну якість та вигляд.

Доступність - це такий стан інформації, при якому вона знаходиться в тому вигляді, місці та часі, що необхідні користувачеві, і в той час, коли вона йому може бути необхідна.

Метою захисту інформації є зведення до мінімуму втрат в управлінні, що спричинені порушенням цілісності даних, їхньої конфіденційності або недоступності інформації для споживачів. Наведена сукупність визначень є достатньою для формування загального, поки ще абстрактного, погляду на побудову системи інформаційної безпеки. З метою зменшення ступеня абстракції і формування більш деталізованого задуму є необхідним знання базових принципів організації системи інформаційної безпеки.

Сучасний досвід вирішення проблем інформаційної безпеки свідчить, що з метою досягнення найбільшого ефекту при організації захисту інформації необхідно взяти до уваги ряд принципів.

Найважливішим є принцип безперервності розвитку та вдосконалення системи інформаційної безпеки, сутність якого полягає в постійному контролі за функціонуванням системи, у виявленні її слабких місць, потенційних каналів витоку інформації і несанкційованого доступу, доповнення та оновлення механізмів захисту в залежності від зміни характеру зовнішніх і внутрішніх загроз, обґрунтуванні та реалізації на цій основі найбільш раціональних методів, способів та засобів захисту інформації. Таким чином, забезпечення інформаційної безпеки не може бути разовим заходом.

Не менш значущим є принцип комплексного застосування всього арсеналу наявних засобів захисту у всіх структурних елементах виробництва і на всіх етапах технологічного циклу обробки інформації. Комплексний характер захисту інформації обумовлений діями зловмисників. У даному випадку правомірно твердження, що засоби захисту мають бути відповідними засобам нападу. Крім того, найбільший ефект досягається в тому випадку, коли всі використовувані методи, засоби і заходи об'єднуються в однорідний механізм - систему інформаційної безпеки. Тільки за такої умови з'являються системні властивості, що не притаманні жодному з окремих елементів системи захисту, а також можливість керувати системою, перерозподіляти її ресурси та використовувати сучасні методи підвищення ефективності її функціонування.

Систему інформаційної безпеки можна визначити як організовану сукупність органів, засобів, заходів і методів, які забезпечують захист інформації від розголошення, витоку та несанкційованого доступу.

Будь-яким технічним засобам за своєю природою потенційно притаманні канали витоку інформації. Під каналом витоку інформації, як правило, розуміється фізичний шлях від джерела конфіденційної інформації, від якого можливий витік конфіденційних відомостей, до зловмисника. Для виникнення (утворення, встановлення) каналу витоку інформації необхідні певні просторові, енергетичні і часові умови, а також відповідні засоби прийому та фіксації інформації на стороні зловмисника.

Найважливішими умовами забезпечення безпеки є законність, достатність, дотримання балансу інтересів особистості і організації, високий професіоналізм представників служби інформаційної безпеки, підготовка користувачів і дотримання ними всіх встановлених правил збереження конфіденційності, взаємна відповідальність персоналу та керівництва, взаємодія з державними правоохоронними органами.

Без дотримання цих умов жодна система інформаційної безпеки не може забезпечити необхідного рівня захисту.

ЗАСТОСУВАННЯ СТРОКОВОГО ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ ЯК СПОСОБУ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Клєцова Н. В., к.е.н., доцент

На перший погляд скорочення штату найманих працівників у галузі сільського господарства можна вважати звичайним підходом зміни штату персоналу на підприємстві. Проте навіть у кризові часи вимушене звільнення персоналу не є серйозним кроком для розумного роботодавця, бо варто подбати про власну репутацію і розлучитися із найманими працівниками цивілізовано [1, с. 275]. Так, щоб не тримати в штаті працівників, яких під час відсутності нових проектів або виробництва чи реалізації нової продукції нічим зайняти, має відбуватись поділ штату на постійних і тимчасових найманих працівників. Тому першочерговим завданням постає питання визначення, чия присутність із найманих працівників є не зовсім обов'язковою на підприємстві для його ефективного розвитку та функціонування. Безумовно, постійні наймані працівники – це топ-менеджмент компанії; фахівці кадрової служби, маркетингу, фінансів, продажу, закупівель, кошторисники та проектувальники. При отриманні нових замовлень на сільськогосподарську продукцію чи послуги, доцільним є залучення працівників за строковими трудовими договорами. Завдяки такому підходу виникає унікальна можливість формування продуктивної команди, яка здатна плідно працювати за умов виникнення конкретного замовлення. При цьому, ми вважаємо, що в такій команді повинні бути два-три постійних найманих працівника, які контролюють дотримання кошторису, хід і терміни виконання замовлення, тимчасових працівників, які забезпечують технічний та документальний супровід завдання, а також субпідрядників, які безпосередньо виконують роботу в сільському господарстві. Тимчасові наймані працівники – це, як правило, відповідальні особи посівних ділянок, інженери, економісти конкретного проекту, асистенти-перекладачі, фахівці по мережах (механіка, електрика, автоматика тощо). Коли проект завершується, а нових замовлень не передбачається, виникає необхідність у розлученні з тимчасовим персоналом підприємства.

Перш за все, можна розглянути укладання строкового трудового договору за згодою сторін з певною категорією найманих працівників, тому що саме такі договори набули широкого розповсюдження у країнах з ринковою економікою, хоча й порушили стабільність зайнятості мільйонів працівників. У деяких країнах світу навіть прийняті конкретні законодавчі акти стосовно регулювання строкових трудових договорів. Зокрема, у Франції такі договори укладаються обов'язково у письмовій формі, при цьому лише у визначених законом випадках, зокрема: за умов тимчасової відсутності працівника, що замінюється; тимчасового або несподіваного розширення виробничої діяльності; на період виконання випадкової роботи, визначеної і нетривалої; коли такий договір укладається на період виконання законодавства або урядової постанови, направленої на сприяння прийому на роботу певних категорій найманих працівників; коли власник підприємства зобов'язаний забезпечити професійне навчання працівника; на період виконання сезонних робіт. При цьому максимальний термін таких договорів – 1 рік [2]. Однак до умов такого договору може бути включене положення стосовно продовження терміну дії договору. Більш того, термін продовження договору повинен бути не більше одного строку, а період випробування – не більше двох тижнів.

Ще одним прикладом використання строкового трудового договору, як способу оптимізації витрат на персонал, є Швеція. Цікаво відмітити, що законодавство даної країни робить наголос на укладення виключно строкового трудового договору для виконання тимчасових сезонних робіт, що є актуальним саме для галузі сільського господарства, а також для працівників певних категорій або посад. Ми вважаємо, що запозичення окремих положень трудового законодавства іноземного досвіду сприятиме підготовці вдалого проекту нового трудового кодексу України.

Якщо власник сільськогосподарського підприємства вирішив укласти строковий трудовий договір із підлеглим, то для уникнення проблем у майбутньому, необхідно дотримуватись таких правил: 1) перед укладенням строкового договору працівник повинен написати відповідну заяву, у випадку спору цей документ посилить позицію підприємства; 2) необхідно вірно вказувати посаду найманого працівника, щоб не виникло сумнівів, що з даною категорією працівників можна укладати строкові договори відповідно до законодавства України. Плюси такої кадрової системи очевидні: розставання з тимчасовими найманими працівниками відбувається значно простіше і обходиться дешевше скорочень, про які потрібно попереджати за два місяці. При цьому не доводиться виплачувати дві зарплати за період від дати повідомлення до звільнення, одноразову компенсацію при звільненні у розмірі окладу, а потім ще два середньомісячних заробітки, якщо працівник стає на біржу праці.

Література: 1. Клєцова Н. В. Аутплейсмент як спосіб звільнення персоналу в сільськогосподарських підприємствах / Клєцова Н. В. // Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (12-13 травня 2015 р.). – Львів: Видавнича організація "Магнолія Плюс", 2015. – С. 275–278.

2. Види трудового договору. Частина 1 [Електронний ресурс] / Юридичні послуги онлайн. – Режим доступу: http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/literatura/trud_ pravo/039.php

РОЛЬ ТНК В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Хворост Т. В., к.е.н., доцент

Для сучасної світової економіки характерні стрімкий процес транснаціоналізації і чітка тенденція до глобалізації національних економік. Головною рушійною силою в цьому процесі є транснаціональні корпорації (ТНК). На даному етапі, у світовій економіці жодний значний процес не відбувається без участі ТНК. Динаміку, структуру, рівень конкурентоспроможності світового ринку, а також передачу технологій (знань) визначають Транснаціональні корпорації. На долю таких корпорацій припадає основна частина міжнародних прямих інвестицій і міжнародної торгівлі. Через це, вони є дуже могутнім механізмом впливу на міжнародні відносини.

Рівень інтегрованості країни у світове господарство, її участь у міжнародному поділі праці та її міжнародна конкурентоспроможність все більше залежать від успішної діяльності ТНК, що діють в економіці приймаючої країни.

Свої представництва і головні компанії ТНК розміщують в різних країнах враховуючи розміри їх внутрішнього ринку, розвиненості інфраструктури, темпів економічного розвитку, економіко-правових факторів і не обмежують себе національними кордонами. Кожна приймаюча країна отримує переваги від діяльності таких компаній та зацікавлена у розвитку ТНК, а саме: отримує значні грошові надходження до бюджету та отримує збільшення робочих місць. Позитивний вплив на працівників:

- ТНК ефективно використовують наявну робочу силу, а саме: висувають високі вимоги до персоналу, оптимізують роботу працівників скороченням неефективних посад та введенням насиченого робочого графіку для інших;
- у ТНК зростають висококваліфіковані кадри які мають власну корпоративну культуру (як правило при прийомі на роботу компанії обирають серед випускників, а серед власних кадрів - топ-менеджерів);
- працівники навчаються за рахунок ТНК та мають офіційну заробітну плату;
- як правило працевлаштування відбувається шляхом проведення конкурсу;
- робота для висококваліфікованих кадрів;
- робота у ТНК може бути стартовою площею для подальшої побудови кар'єри у великих вітчизняних чи міжнародних компаніях.

Ще одним позитивним наслідком функціонування сучасних ТНК як для базових, так і для приймаючих країн є їхні великі видатки на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР).

Відмічаючи той факт, що ТНК займають центральне місце в сучасній світовій економіці, вони все більше впливають на міжнародні відносини і світову економіку в цілому. Але, роль ТНК в світовій економіці не може оцінюватись однозначно позитивно. Тому, аналізуючи діяльність ТНК, важливими є визначення як беззаперечно позитивних наслідків їх діяльності, так і не менш суттєвих негативних сторін. Отже, ТНК мають реальну можливість приховувати велику частину прибутку, уникаючи оподаткування, а також оминати законодавчі обмеження приймаючих держав та здійснювати заборонену діяльність. Це відбувається через те що ТНК обирають для розташування своїх філій найбільш вигідні для них країни, дуже часто з недосконалим законодавством. Серед негативних наслідків діяльності ТНК слід зазначити, що великі міжнародні компанії бажаючи повністю підкорити закордонний ринок як правило пригнічують національного виробника, використовують природні ресурси та робочу силу і в решті решт виводять прибутки за межі приймаючої країни[2]. Інтереси ТНК часто вступають в протиріччя з інтересами держави та бізнесом.

Підсумовуючи, необхідним є побудова чітких відносин між державою та ТНК. Отже, побудова таких відносин з боку приймаючої держави, це також є актуальним для України, з ТНК, повинна базуватися на таких важливих моментах:

– при розробці регуляторних документів щодо діяльності ТНК, на перше місце необхідно завжди ставити національні інтереси країни і враховувати всі можливі наслідки стосовно національної безпеки країни;

– необхідно уважно підходити до напрямів інвестиційної активності ТНК у приймаючій країні, ставлячи на пріоритетні позиції національні інтереси і заохочувати іноземні інвестиції у важливі для національної економіки галузі;

– відносини держави та іноземних інвесторів (ТНК) необхідно чітко визначити за допомогою нормативно-правових актів приймаючої країни, а також у відповідних міжнародних угодах.

Список літератури:

1. Болгарова Н.К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів // Н.К. Болгарова, Паневник Т.М. / Ефективна економіка – 2011. - [Електронний ресурс]: http://elibrary.nubip.edu.ua/9690/1/%D0%A2%D0%9D%D0%9A__%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F_.pdf

2. Терехов Є.М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем // Є.М.Терехов, О.В. Прокопенко /Вісник СумДУ. –2010.–No1. –С.103-113.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Харченко Т.О., к.е.н., доцент

Обґрунтування вибору інноваційного проекту для впровадження на сільськогосподарському підприємстві потребує конструктивних управлінських рішень, які формуються під впливом відповідних знань та інформації. Керівники сільськогосподарських підприємств, як і підприємств інших галузей, обираючи інноваційний шлях подальшого розвитку свого підприємства, стикаються зі складністю вибору ефективного інноваційного проекту, адже специфіка виробництва потребує врахування великої кількості різнопланових показників, які неможливо представити у вигляді єдиного критерію.

Одним із можливих шляхів підвищення ймовірності обрання найбільш ефективного інноваційного проекту для сільськогосподарського підприємства, є включення особи, яка відповідальна за прийняття рішення, безпосередньо в сам процес формування моделей і обґрунтування рішень на їх основі. Практичну реалізацію зазначеного симбіозу формують людино-машинні (імітаційні) системи, які представлені різними класами. Зупинимось більш детально на одному з них, а саме системі підтримки прийняття рішень (СППР), в функціях якої забезпечується поєднання досвіду і неформалізованих знань експертів з математичним дослідженням, а результат передається особі, яка прийматиме рішення [1, с. 19]. Система підтримка прийняття рішень об’єднує в собі не тільки потужні методи математичного моделювання, а й теорію управління та новітні інформаційні технології, що в рази збільшує ефективність прийнятих рішень при оцінці інноваційних проектів, які являють собою слабо структуровані, а в деяких випадках і неструктуровані багатокритеріальні задачі. При цьому, отримане рішення є результатом соціоекономічної модернізації, яка сформувалась на інституціональних підходах (концепції інтелектуалізації, концепції розвинутих засобів моделювання та концепції інтерактивності) і в об’єднуючій методологічній основі включає теорії баз даних, штучного інтелекту, інтерактивних комп'ютерних систем, методів імітаційного моделювання тощо [1, с. 79]. Зауважимо, що СППР не передбачає повну автоматизацію прийняття рішення, а лише формує процедуру обробки даних під час роботи з зазначеною системою, а саме: надає користувачеві набір даних, програмних модулів та моделей. При цьому керівник сам обирає необхідні ресурси й технології для забезпечення надходження потрібної інформації [2, с. 140].

Системи підтримки прийняття рішень, в основу яких покладено метод аналізу ієрархій (МАІ), являють собою достатньо простий і зручний засіб управління при здійсненні оцінки ефективності інноваційних проектів сільськогосподарських підприємств, адже вони дають змогу структурувати проблему, побудувати набір альтернатив, виділивши при цьому чинники, які їх характеризують, та задати їх значущість, провести оцінку альтернатив для кожного досліджуваного показника, знайти неточності й суперечності в думках експертів, проранжувати альтернативи, здійснити аналіз рішення та обґрунтувати отримані результати [2, с. 23]. Обов’язковою умовою прийняття ефективного рішення, враховуючи можливість оцінки проектів не одним, а декількома експертами, є однорідність їх суджень, яка оцінюється індексом однорідності (ІУС) або відношенням однорідності (ВУС). При цьому за допомогою даних показників оцінюються як окремі матриці, так і ієрархія в цілому.

Такий підхід дозволяє в загальну модель оцінки окрім кількісно вимірюваних показників, включити невизначеності, які формуються в зв’язку з неможливістю кількісного виміру окремих чинників (наявність різних за своє природою чинників, котрі впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва; постійні зміни інституційної складової; необхідність розрахунку великої кількості показників тощо). В практичній інтерпретації використання інформаційної системи підтримки прийняття рішень структурується комплексна проблема: оцінка ефективності інноваційного проекту сільськогосподарського підприємства. Для довгострокових інноваційних проектів при обґрунтуванні найбільш ймовірнісного управлінського рішення оцінка може проводитись за наступними кількісними показниками: економічна додана вартість, період окупності інвестицій, облікова норма рентабельності, чистий поточний ефект, внутрішня норма рентабельності, дисконтований період окупності інвестицій, індекс рентабельності інвестицій тощо. Якісні показники, як для довгострокових, так і для короткострокових проектів визначаються за результатами експертної оцінки у відповідності з впроваджуваним інноваційним проектом. До складу якісних показників можна віднести наступні: готовність персоналу до змін, поширення хвороб та шкідників, вплив на навколишнє середовище, погодні умови, нестабільність фінансування, зміни умов оподаткування, цінові коливання тощо. Зауважимо, що ефективність певних короткострокових інноваційних проектів (строком 1-3 роки) в рослинництві й тваринництві визначається за індивідуальними методиками, відповідно до яких проводиться корегування кількісних показників.

Список використаної літератури

1. Югель, В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці [Текст] : монографія / В. Р. Югель. - К. : ЦУЛ, 2003. - 202 с.

2. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст]: пер. с англ./ Т.Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.

КОМПЕТЕНЦІЇ ТА КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Глуходід Г.Ю., аспірант Сумського НАУ
Науковий керівник: д.е.н., проф. Л.І. Михайлова

Інтеграційні процеси, глобалізація виробництва та посилення конкуренції серед суб'єктів господарської діяльності вимагають нових якісних підходів до системи управління персоналом як запоруки ефективного функціонування підприємства. Дедалі більшого значення у системі кадрового менеджменту набуває компетентнісний підхід до управління персоналом. Така тенденція зумовлена поступальним розвитком суспільства, об'єктивними змінами у розвитку продуктивних сил, євроінтеграційними прагненнями України, де ключовим фактором зростання виступають знання, кваліфікація людини, її професійні здібності та психологічні особливості.

«Новий тлумачний словник української мови» слово «компетенція» трактує як «добру обізнаність із чим-небудь; коло повноважень окремої організації, установи, особи». Американський словник «The American Heritage Dictionary of the English Language» трактує слово «компетенція» як «здатність робити щось добре, ефективно»; «ряд спеціальних знань або здібностей»; «особливі здібності або вміння». Словник «Macmillan English Dictionary» описує поняття «компетенція» як «здатність робити щось в задовільний або ефективний спосіб»; «діапазон вмінь або знань людини»; «навички, необхідні для виконання конкретної роботи або виконання конкретної задачі». «Советский энциклопедический словарь» викладає сутність цього терміну наступним чином: «компетенція (від лат. compete – добиваюсь, відповідаю, підхожу), – діапазон повноважень, наданих законом, статутом або іншим актом конкретному органу або посадовій особі; знання і досвід у певній галузі». М.С. Головань розглядає поняття компетенції як певну норму, досягнення якої може свідчити про можливість правильного вирішення окремої задачі, а компетентність – як оцінку виконання (чи невиконання) зазначеної норми.

Фахівці в галузі управління персоналом, зазвичай, використовують визначення компетентності, надане Р. Бойцисом, який ввів цей термін у 1982 році. Він розглядав компетентність як «здатність людини поводити себе у такий спосіб, який задовольняє вимоги роботи в певному організаційному середовищі що, в свою чергу, є причиною досягнення бажаних результатів». В.Т. Маслов, підкреслюючи стратегічний характер управління персоналом в сучасних умовах, акцентує увагу на перегляді підходу стосовно змісту загальних функцій.

Здійснивши гносеологічний огляд трактування поняття «компетенція» в галузі управління персоналом, можемо зауважити, що «компетенція» - це сукупність теоретичних знань, практичних навичок, вмінь і здібностей у поєднанні з необхідним набором психологічних особливостей людини, які є запорукою високоефективного виконання окремого виду роботи. Л.М. Спенсур та С.М. Спенсур виділили двадцять один тип найбільш розповсюджених робочих компетенцій та об'єднали їх в такі кластери як: досягнення та дія, допомога та обслуговування інших, здійснення впливу, особиста ефективність, менеджерські та когнітивні компетенції. А.М. Богатирьов та К.М. Столярська, зауважують, що ефективність роботи окремих працівників тісно пов'язана з їхніми компетенціями, логічним є висновок про те, що саме формування, підтримка й підвищення компетенцій персоналу відповідно до обраної підприємством стратегії розвитку здатна забезпечити йому бажану конкурентну позицію на ринку. К.В. Ковтуненко вважає, що напочатку другої половини XX століття американські вчені прагнули виробити специфічне поняття до визначення діяльності людини в різних галузях виробництва. Компетентнісна оцінка діяльності фахівця ґрунтувалася на вимірюванні трьох основних проявів його особистості: знати, робити, бути. Саме в той період і була закладена методологічна основа для виникнення терміну «компетентнісний підхід». Компетентнісний підхід до управління персоналом виключає в себе не лише поняття «компетенція», а значить варто розглянути також поняття «компетентність». І. Найда, Н. Бовтрук, Н. Гуц трактують поняття «компетентність» як здатність, що необхідна для вирішення робочих завдань і отримання очікуваних результатів роботи (доведена спроможність застосовувати знання, уміння, навички, визначені компетенціями). Тобто, компетентність – визначають рівнем володіння тією чи іншою компетенцією. О.М. Арапова, В.П. Фрідріф, В.А. Модирка характеризують компетентністний підхід в управлінні персоналом як технологічний інструмент, що покликаний відповісти на запитання, яким чином в мінливих ситуаціях при дефіциті трудових ресурсів, зростаючої залежності підприємств від кваліфікованості співробітників, не тільки підтримувати наявний рівень ефективності компанії, але й досягати нових успіхів у конкурентній боротьбі. Компетентнісний підхід слугує основою, яка покликана розробити систему, що буде поєднувати вимоги бізнесу та управління персоналом.

Отже, на нашу думку компетентнісний підхід в кадровому менеджменті слід розглядати, як добір та управління персоналом на основі компетенцій (компетентність + психологічні особливості співробітника) відповідно до конкретної посади, що забезпечують високу продуктивність праці, низькі показники плинності кадрів, зростання ефективності роботи підприємства в цілому.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Зуза В.В., аспірант Сумського НАУ
Науковий керівник: к.е.н., доц. А.М. Михайлов

Земельна реформа в Україні є однією з найважливіших реформ, яка забезпечить перехід до нового земельного устрою. Здійснення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств потребує перебудови економічних відносин та створення повноцінного ринку земель, земельно-орендного механізму використання земель та економічного регулювання земельних відносин.

Питанню регулювання ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні приділяється значна увага та знаходить своє відображення у наукових працях вітчизняних вчених, а саме: Д.С. Добряк, Б.М. Косович, І.Р. Михасюк, Л.Я.Новаковський, Л.В. Паламарчук, А.М. Третяк, М.М. Федоров та інші. Проте слід зазначити, що враховуючи велику кількість досліджень, залишається багато спірних питань економіко-правового регулювання цього ринку, що робить його надзвичайно актуальним.

Ринок землі – це система організаційно-правових та економічних відносин, яка виникає в процесі перерозподілу землі і прав на неї між суб'єктами ринку на основі конкурентного попиту і пропозиції.

Правове регулювання ринку земель забезпечується Конституцією України, Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Законами України “Про землеустрій”, “Про оцінку земель”, “Про охорону земель”, “Про державний земельний кадастр”, “Про захист економічної конкуренції”, та іншими нормативно-правовими актами.

Для створення та функціонування прозорого ринку земель необхідно дотримуватись таких критеріїв, а саме:

- прозорість інформації на ринку землі для всіх її учасників;
- забезпечення вільної торгівлі землями сільськогосподарського призначення;
- розвиток ринку оренди з цінами, орієнтовані на ринок;
- забезпечення гарантій права користування та власності на землю.

Саме такий підхід дасть можливість створення системи, яка передбачає створення та реалізацію регулятивних норм для усіх учасників ринку.

Механізм економічного регулювання земельних відносин – це система заходів економічного впливу, яка забезпечує реалізацію земельної політики держави, прав землевласників і землекористувачів, соціальну справедливість платежів за землю, економічне стимулювання раціонального й ефективного землекористування, накладання штрафів за нераціональне використання та погіршення екологічного стану земель сільськогосподарського призначення , а також захист від зниження родючості ґрунтів.

Економічне стимулювання ринку землі передбачає дотримання таких основних принципів:

- незалежність від організаційно-правових форм господарювання та власності на землю;
- стимулювання за проведення заходів з використання та охорони земель та підвищення родючості земель.

Земельним Кодексом України статтею 205 наведено види економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель:

- надання громадянам та юридичним особам, що здійснили заходи з відновлення земель за власні кошти кредитних та податкових пільг;
- звільнення від плати за землю, яка перебуває у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення;
- громадянам та юридичним особам для відновлення порушених земель, виділяються кошти з місцевого або державного бюджету;
- внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель здійснюється компенсація за зниження доходів власникам та землекористувачам.

Земельним Кодексом України прописано ряд стимулювань, проте не всі вони виконуються. Так наприклад, встановлено незначні пільги зі сплати податку на прибуток підприємств та земельного податку особами, які здійснили охороні заходи. Відсутнє також пільгове кредитування та звільнення від плати за земельні ділянки у стадії освоєння або поліпшення, а чинне законодавство про консервацію земель не передбачає компенсації.

Таким чином, економіко-правове регулювання ринку землі потребує більш детального вивчення та вдосконалення. Становлення ринку потребує врегулювання питання оподаткування та надання нових пільг за ефективне використання земельних ресурсів. Створення стимулів для власників та землекористувачів у вигляді компенсацій внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель.

РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ТА АУТСТАФІНГУ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Клєцова А. М., аспірант Сумського НАУ
Науковий керівник: д.е.н, проф. Л.І. Михайлова

Аутсорсинг і аутстаффінг виступають як особливий вид взаємин між організацією і співробітником. Спробуємо розібратись в різниці між цими поняттями.

Як зазначає вікіпедія, термін «Аутсорсинг» (від англ. "Outsourcing") - дослівно перекладається як «використання чужих ресурсів». Іншими словами, аутсорсинг - це передача організацією на договірній основі будь-яких непрофільних функцій сторонньому виконавцю (організації або фізичній особі), який є фахівцем у цій галузі і володіє відповідним досвідом, знаннями, технічними засобами.

До послуг аутсорсингу вдаються у багатьох випадках, наприклад:

з'явилися вакантні місця на короткий період (відпустки, лікарняні, декрети, свята, відрядження і т.п.) або є необхідність в персоналі на сезонні роботи.

Що стосується визначенню «Аутстаффинг» (від англ. "outstaffing"; out - поза, назовні; staff - штат) - буквальний переклад - «позаштатний». Іншими словами, компанія переводить частину своїх працівників в штат іншої організації (зокрема, кадрового агентства), при цьому співробітники продовжують працювати на колишньому місці і виконувати свої колишні обов'язки. Роботодавцем для них стає кадрове агентство. До послуг аутстаффінгу вдаються у багатьох випадках, наприклад: є намір скоротити кількість штатних одиниць без втрати кваліфікованих кадрів; бажання заощадити кошти при розрахунку єдиного соціального податку, знизити адміністративні витрати на ведення кадрового обліку і розрахунок заробітної плати.

Що дає роботодавцю класичний аутстаффінг? Правильно: економію на оплаті податку на прибуток. Суть цієї схеми і полягає у тому, що українське підприємство, яке працює на загальному податковому режимі, звільняє свого працівника, той негайно укладає трудовий договір з дружньою фірмою, яка працює вже на спрощеній системі. Іноді таким чином наймають цілий трудовий колектив. Після цього «спрощенець» перекидає найнятий з його подачі персонал назад. При цьому плата за таку послугу істотно перевищує як фонд оплати праці, так і соціальні внески. Це, зрозуміло, призводить до зростання витрат і зниження прибутку (яка оподатковується за 18-відсотковою ставкою) і дозволяє перейти на більш заощадний режим. Що стосується партнера, який застосовує спрощену систему оподаткування, то йому загрожує лише оподаткування за 5-відсотковою ставкою єдиного податку.

В Російській Федераціє постає питання заборони такої схеми роботи. Наразі, їх законодавство дає можливість деяким роботодавцям, які працюють на спрощеній системі, використовувати пільговий тариф для сплати страхових внесків (20 відсотків, а не звичайних 30). Однак закон вимагає, щоб подібні пільги надавалися за таким видом діяльності, частка доходів яких у загальному обсязі становить не менше 70%. Тобто фірма крім аутстаффінгу повинна займатися ще якимись видами діяльності (бажано - виробничими). З 2016 року надавати персонал мають право тільки дві категорії суб'єктів: приватні агентства, що працюють в сфері зайнятості. Таке право набувають юридичні особи (підприємства), які мають відповідну акредитацію. Крім того, таким агентствам заборонено використовувати спрощений режим.

Як ми вже відзначили, українське законодавство не регламентує такі відносин аутстаффінгу, ні відносин аутсорсингу. Однак з правової точки зору, саме відсутність норм законодавства, що регламентують укладання того чи іншого виду договору, не є перепоною для його укладення. Відповідно до змісту ст. 6 Цивільного кодексу сторони мають право укласти договір, який хоча і не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає загальним принципам чинного українського законодавства.

Варто звернути увагу і на ст. 627 ГК, що гарантує принцип свободи договору, який виражається, зокрема, в свободі визначення умов договору.

Що стосується аутстаффінгу, то, на наш погляд, ці відносини не зовсім коректно вписуються в рамки українського законодавства. Адже працівники аутстаффера, по суті, передаються «в оренду», а тому, відповідно до чинного законодавства предметом оренди може виступати тільки майно. Саме тому існує ризик визнання договору аутстаффінгу недійсним (тобто таким, що не відповідає законодавству).

І все ж, на нашу думку, позиції дотримання українського законодавства відносини аутсорсингу є більш прийнятними. Ми вже звикли до ситуації коли, наприклад, на підприємстві немає своєї штатної бухгалтерії, а бухгалтерський облік здійснюється сторонньою організацією: аудиторської або консалтинговою компанією. На виконання бухгалтерських функцій укладається цивільно-правовий договір. Такий порядок ведення бухобліку відповідає Закону від 16.07.99 р №996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ АПК

Курок О.В., аспірант Сумського НАУ
Науковий керівник: д.е.н., проф. Л.І. Михайлова

У сучасній світовій економіці спостерігаються інтеграційні процеси, які передбачають потенційне розширення ринку збуту вітчизняних товарів, а разом з цим і зниження рівня захисту внутрішнього ринку і, як наслідок, впровадження більш високих вимог щодо якості та безпечності продукції. Виходячи з цього актуальним є впровадження дієвої системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Проблемами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності опікувались такі вчені, як Горін Н.В., Онищенко О.А., Грищенко А.А., Ковач О.В., Середа В.І., Харчук А.І. та ін. Але деякі аспекти державної політики в регулюванні ЗЕД підприємств агропромислового комплексу України потребують додаткового вивчення.

Після підписання 27 червня 2014 року економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС наша країна підтвердила свої наміри щодо євроінтеграційних процесів і бажання просуватись в напрямку економічного відновлення та зростання на принципах ринкової економіки та збалансованому розвитку.

На рівні з оптимістичними прогнозами необхідно прагматично враховувати теперішнє економічне становище України, яка за міжнародними домовленостями з 1 січня 2016 року впровадила режим вільної торгівлі з країнами Європейського союзу. Зона вільної торгівлі поступово (протягом 10 років) зрівняє умови ввезення товарів в Україні та ЄС на засадах скасування імпортних мит, а також кількісних обмежень у взаємній торгівлі по більшості товарів, що відкриє вільний доступ європейських товарів на внутрішній ринок і значною мірою посилить конкуренцію на ньому. Цей шлях поряд з незаперечними превагами, що виявляються у вільному доступі до європейського ринку, також несе в собі й ряд ризиків для українських товаровиробників щодо втрат позицій на вітчизняному ринку й неможливості на рівних конкурувати з більш якісними і безпечними товарами з Європи.

Вимушені констатувати демонстрацію низького рівня використання вітчизняними експортерами сільгосппродукції автономних торгових преференцій Європейського союзу, що були надані Україні в односторонньому порядку до впровадження згаданої вище поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС. Так станом на кінець 2015 року половина з наданих квот на імпорт товарів в ЄС лишились не використаними, що було навіть гіршим показником порівняно з попереднім роком. Це безумовно свідчить про низьку конкурентоспроможність українських товарів на європейському ринку та неспроможність експортерів успішно долати бар'єри у вигляді нетарифних державних заходів країн ЄС.

Таким чином, всі ці позитивні моменти й побоювання актуальні і для агропромислового комплексу України, який попри політичні й економічні негаразди країни демонструє помірне зростання в умовах кризи як за показниками частики в ВВП і загального обсягу виробництва, так і згідно даних щодо зростання обсягів експорту за кордон. Що дає всі права вважати АПК України рушієм вітчизняної економіки.

Виходячи з об'єктивних причин, АПК України потребує всебічної стратегічної підтримки держави, особливо в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що реалізується через заходи митно-тарифного та нетарифного регулювання. Це стосується як зваженої та збалансованої політики тарифікації імпорту шляхом введення життєво необхідних мит та квот на чутливі у міжнародній торгівлі товари, так і відміни недоцільного протекціоністського захисту цілих груп товарів, що ускладнюють потрапляння на ринок високотехнологічних засобів виробництва і стимулюють інфляційні процеси. Окремої уваги заслуговує державна підтримка українських експортерів через механізм страхування та фінансування експорту та впровадження інституту Експортно-кредитного агентства, ефективність та доцільність функціонування якого підтверджена досвідом передових країн світу. Ще одним актуальним напрямком державної політики має стати приведення вітчизняних норм і стандартів продукції у відповідність до вимог ЄС, що не тільки забезпечить доступ до європейського споживчого ринку, а й сприятиме просуванню товарів на світові ринки.

Отже, тільки шляхом здійснення поміркованих і головне вчасних заходів та реформ з боку держави Україна має шанс посісти достойне місце у сім'ї економічно розвинених країн Європи і світу.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕЛЕВАТОРНИХ ГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ

Білогубець А.В., аспірант Сумського НАУ
Науковий керівник: д.е.н., проф. Л.І. Михайлова

Всім відомо, що агропромисловий комплекс - це величезний міжгалузевий комплекс, ціль якого об'єднати декілька галузей, чия робота направлена на виготовлення сільськогосподарської сировини та отримання з неї продукції доведеної до кінцевого споживача.

Агропромисловий комплекс грає дуже важливу роль, а саме постачання продуктів харчування населенню. Основна маса – це товари широкого вжитку від яких напряму залежить фізичне здоров'я людей. Ця проблема, дуже гостро стоїть в Україні, де набирає оберти депопуляція населення.

Як ми знаємо, Україна весь час була землеробською країною, в якій надзвичайно сприятливі умови для розвитку сільського господарства, як економічні так і природні. Найпоширеніша галузь в сільському господарстві нашої країни є – зернова. На даний час гостро стоїть питання застосування інновацій в цій галузі. Зерновий ринок України, характеризується значним приростом виробництва та експорту за останні десять років. Це значно актуалізує питання розвитку та удосконалення систем зберігання зернових, а також системи портових терміналів. Збільшені валові збори повинні бути забезпеченні якісним зберіганням, для покращення товарних партій, особливо тих, які реалізуються на експорт. В свою чергу, обробка експортних партій на терміналах повинна здійснюватися з максимальною інтенсивністю, мінімальними втратами і у відповідності з експортним потенціалом ринків.

На сьогодні майже вся кількість елеваторів України – це власність найпотужніших агрохолдингів. Цьому є просте пояснення. Великі сільськогосподарські компанії з року в рік збільшують свої земельні угіддя, відповідно отримують збільшення зростання врожаю зерна. Продавати за низькими цінами з полів його просто економічно не вигідно, а зберігати на чужих елеваторах проблематично через великі тарифи та недостатню кількість саме елеваторів на території України. На даний час будівництво елеватора – це не тільки економічно вигідно, а ще й головний аспект безпеки сільгоспвиробника. Мета виробника - гарантована якість зерна і потрібний об'єм зберігання, а це забезпечить лише наявність власного елеватору.

Елеватори, які будувалися недавно, мають свою специфіку обладнання. Це надсучасне оснащення, яке економічно вигідне для сільгоспвиробника.

Дефіцит та зростання ціни на енергоносії спонукає вітчизняних аграріїв займатися реконструкцією бетонних силосів та переведення зерно сушок на альтернативні види палива (паливні пілети, брикети, солому, тощо)

Енергоносії давно стали «головним болем» для українських сільськогосподарських виробників. Під час посівної компанії в 2014 році аграрії зіткнулися с великим ростом цін на паливні матеріали (30-40%). Також в цьому році тарифи на електроенергію збільшилися майже на 20%. Тому вже до початку збору врожаю було зрозуміло, що проблема не тільки в підвищенні вартості енергоносіїв, а й у дефіциті природного газу, який активно використовується для сушки зерна.

Зростання ціни на енергоносії та дефіцит природного газу заставило сільгоспвиробників шукати шляхи скорочення їх споживання. Найбільш вигідне положення у тих аграріїв, які вспіли купити сушили на альтернативних видах палива. Зараз в Україні лише 8% зерна сушиться за допомогою використання біомаси, а саме соломи, паливних пілетів та брикетів. Але не дивлячись на всі переваги альтернативного палива, перш ніж впроваджувати інновації потрібно підрахувати всі плюси та мінуси. Спеціалісти вважають, що економічно вигідно використовувати твердопаливні котли тільки частково і тільки на великих елеваторах, як додаткове джерело тепла. В цьому році найбільшим попитом будуть користуватися зерно сушки, які працюють на 2-3 видах палива.

Зерносушки нового покоління витрачають на 10% менше газу та 40% електроенергії в порівнянні з традиційними сушарками, які були розроблені майже 30 років назад.

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ЗЕД

Лакізін М. В., студент 1 курсу ФЕіМ, спец. “Менеджмент ЗЕД”
Науковий керівник: к.е.н., доц. Н.В. Клєцова

Що стосується трудових ресурсів організації, то вони виступають одним із складових елементів функціонування фірми, від ефективності використання якого залежать кінцеві результати розвитку підприємства та його конкурентоспроможність. Трудові ресурси приводять не лише до руху матеріально-речові елементи виробництва, але й створюють продукт, вартість та додатковий продукт у формі прибутку. Тому від якості виконаних обов’язків персоналу та їхнього складу залежить дуже багато, а це означає, що без втручання людини не відбуватиметься сам процес виробництва. З урахуванням таких обставин необхідно підбирати кадри не тільки з погляду на те, чи є працівник високоосвіченим і має великий стаж роботи, але й з позиції, того чи буде прагнути молодий спеціаліст задовольнити не лише власні потреби, а й прикласти зусилля до ефективного функціонування підприємства, чи уявляє він майбутнє підприємства, на якому працює.

Сучасне підприємство характеризується не лише економічними активами, але й відповідною наявність трудового потенціалу. Відомо, що неабияке значення в діяльності підприємства відіграють трудові ресурси, без яких неможливо виробництво. Так, трудові ресурси – один з основних факторів виробництва, тому що приблизно 30% собівартості готової продукції складають витрати на заробітну плату. Саме тому керівництво ДП “Сумська біологічна фабрика” повинно бути зацікавлено не тільки в кількісному забезпеченні робочою силою, але і в її якості. З проведених нами розрахунків (табл. 1), ми можемо говорити про те, що за досліджуваний період часу на біофабриці облікова кількість працівників має тенденцію до зменшення. Зокрема, середньооблікова кількість штатних працівників підприємства має тенденцію до скорочення, і вже у звітному році становила 125 осіб, що на 43 особи менше, у порівнянні з 2011 р., а це відповідно у відсотковому відношенні дорівнює 25,6%. Щодо середньої кількості позаштатних працівників, то вона зменшилась на 4 особи. Варто відмітити, що мало місце й скорочення кількості штатних працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу. Так, у 2015 році цей показник становив 99 осіб, що на 41,4% менше, ніж у 2011 році. Слід зазначити, що це пов’язано із тим, що підприємство завершило реконструкцію виробничих приміщень, і, дещо автоматизувало процес виробництва.

Таблиця 1

Динаміка трудових ресурсів ДП “Сумська біологічна фабрика” протягом 2011-2015 років

Категорії працівників	Роки					Відхилення 2015 р. до 2011 р.	
	2011	2012	2013	2014	2015	+/-	%
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	168	147	140	130	125	-43	74,4
Середня кількість позаштатних працівників (працюють за цвіль-но-правовими договорами та зовнішні сумісники), осіб	9	9	7	8	5	-4	55,6
Кількість штатних працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня), осіб	169	156	122	107	99	-70	58,6

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності досліджуваного підприємства

З огляду на вище викладене та аналізуючи якісний склад персоналу ДП “Сумська біологічна фабрика”, необхідно зазначити, що на досліджуваному об’єкті працюють люди різного віку, з різним стажем роботи, різного освітньо-кваліфікаційного рівня та з одним громадянством, що веде до розвитку, як кожного працівника окремо, так і, безпосередньо товариства. Більш того, ми можемо говорити й про те, що в такому колективі, який склався на цьому підприємстві, знижується ризик конфліктних ситуацій, оскільки люди, які тут працюють старші за віком, а як відомо, то саме вони більш схильні до компромісів та пошуку шляхів досягнення згоди й примирення. Водночас наявність в колективі молодих, енергійних спеціалістів стимулює ефективність роботи осіб старшого віку.

Варто зазначити, що на даному підприємстві мотивація найманих працівників, що здійснюють ЗЕД, практично відсутня. Тому даний напрямок потребує ґрунтовного дослідження та вдосконалення.

Література: 1. Гольда А. В. Зарубіжний досвід мотивації праці трудового потенціалу в умовах ринкової економіки / А. В. Гольда // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №2(33). – С. 94–97.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

Овчаренко І.Ю., студента 1 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Н.В. Волченко

У сучасних умовах нестабільної економічної ситуації та зростанню конкуренції, важливу роль займає підвищення ефективності управління підприємством.

Актуальність теми обумовлена побудовою ринкового господарства, появу нових структур виробництва; налагодження економічних зв'язків з іншими країнами. Тому, для суб'єктів економічної діяльності, виникає потреба в аналізі особливостей процесу проведення міжнародної торгівлі і факторів, які змінюють кінцевий результат для кожної зі сторін.

Поява конкурентоспроможної та ефективної системи управління – це створення електронної системи в бізнесі, яка залучає задані аспекти управління інформаційними потоками підприємства та предоставляє вищим органам підприємства здійснювати повний контроль за фінансовими та матеріальними ресурсами, досліджувати їх рух та зміни.

Ефективне управління експортно-імпортними операціями залежить від роботи підприємства загалом. Так ведення експортних операцій залежить від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від заданої маркетингової стратегії, від ціни та якості продукції, від витрат, пов'язаних з організацією експортних операцій та методів їх здійснення. Вдале управління імпортними операціями залежить від ціни та якості сировини, від вибору постачальників, від термінів поставки та їх безперервності, від дотримання обов'язків з постачання сировини(з боку постачальників) та оплати(з боку замовників), від транспортного забезпечення, від роботи митного відділу.

Застосовують наступні методи ведення експортно-імпортних операцій, а саме: прямий експорт та імпорт, при якому промислові підприємства надають товари імпортному споживачеві або закупівлю в нього потрібних товарів, і непрямий експорт та імпорт, що полягає в продажі та купівлі товарів через торговельних посередників.

Прямий експорт та імпорт використовується, якщо:

- закупівля та продаж промислової сировини проводиться з укладанням довгострокових контрактів;
- експортується дороге і великогабаритне устаткування;
- експортується стандартне устаткування через закордонні філії;
- закупівля сільськогосподарських товарів відбувається у фермерів;
- продаж і закупівля товарів державою.

Переваги прямих зв'язків полягають у більш тісних контактах з контрагентом; більше інформації про кон'юнктури ринку; потреби покупця швидше реалізуються за допомогою виробничих потужностей.

Проте і непрямі зв'язки зберігають своє призначення. За деякими оцінками, з допомогою торговельних посередників у світовий право обіг залучається біля 50% загального обсягу товарів.

Непрямий метод застосовується:

- у разі збуту споживчих товарів;
- у разі збуту промислового устаткування;
- на важкодоступних і маловідомих ринках;
- при просуванні нових товарів;
- якщо відсутня власної збутової мережі;
- якщо торгівля монополізована торговельно-посередницькими фірмами.

Переваги непрямого методу: значний досвід, власна мережа обслуговування, великі зв'язки, знання кон'юнктури ринку.

Торгівельний апарат, що застосовується на внутрішньому ринку, використовується для здійснення експорту і імпорту, якщо обсяг даних операцій у фірми невеликий і більша частина продукції реалізується на зовнішньому рику.

На сьогодні є чимало гарних рішень задач управління фінансовими, людськими та матеріальними ресурсами. Можливість шляхів удосконалення організації та підвищення ефективності експорту та імпорту на підприємстві означає покращення роботи з пошуку кращих постачальників і використання засобів щодо страхування валютних ризиків. Потрібно заключати контракти з вигідними умовами постачання.

Терміни постачання мають бути мінімальними, постачання має здійснюватися без перешкод. Коли гроші будуть вчасно потрапляти на рахунок підприємства, то відділ зовнішніх закупок матиме можливість вчасно проводити розрахунки з постачальниками та ризик втрати вигідних постачальників буде мінімальним.

Отже, у міжнародній торговельній практиці діє чіткий механізм організації експортно-імпортних операцій, що здійснюються фірмами-виробниками, або торговельними посередниками.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Вялков А.М., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. С. Г. Турчіна

Ринкові перетворення в Україні, необхідність переорієнтації сільськогосподарських підприємств для покращення виробництва конкурентоздатної продукції потребують значних змін які полягають у підвищенні ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами.

Підйом ефективності на сучасному етапі пов'язують з впровадженням індустріальних технологій, що вивільняє зайнятих у виробництві, що визначає подальше скорочення і деградацію сільського населення, з урахуванням того, що урбанізована частина населення втрачає зайнятість при обвалі спекулятивного сектора економіки і переформатування міжнародного розподілу праці. У той же час функціонуючий в несприятливій соціальній сфері агробізнес не здатний реалізувати об'єктивно високу рентабельність, а це – втрата рушійної сили та інвестиційної привабливості. З цього випливає прогнозований крок – максимальна ізоляція системних зв'язків з сільським населенням, тим більше соціальна та економічна сфери розриваються, а значить, зникає один з принципів державності, що призводить до наступного розриву – між бізнесом і владою.

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов’язаних галузей економіки та формує соціально-економічні основи, що впливають на розвиток сільських територій. У свою чергу, конкурентоспроможність є важливим показником стану підприємства, який визначає його майбутній розвиток, можливості досягнення стратегічних цілей, що являє собою першочергове завдання для вітчизняної сільськогосподарської галузі. Основою забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору має виступати правильно сформований та всебічно обґрунтований організаційно-економічний механізм реалізації конкурентної політики в даному секторі економіки України.

Вивченням питання конкурентоспроможності аграрних підприємств в Україні вчені займаються досить плідно. Дослідження економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності агропідприємств наведені в працях М.Й. Маліка та О.А. Нужної. Механізм формування здатності підприємств до конкуренції на міжнародних ринках викладений в монографії Г.В. Гринько. І нарешті, державний регулюючий механізм, аграрного сектору економіки України, вивчено М.А. Латиніним.

В умовах розвиненої ринкової економіки аграрному підприємству, щоб вижити в конкурентній боротьбі та успішно функціонувати, необхідно вирішувати наступні господарські завдання: – забезпечити взаємодію підприємства із зовнішньою середою (насамперед, з метою безперервного забезпечення необхідних для виробничого процесу ресурсів, та подальшого збуту своєї продукції); – створити оптимальні умови, необхідні для забезпечення всіх складових ефективного процесу виробництва та переробки якісної сільськогосподарської продукції. Вирішуючи ці завдання, аграрне підприємство, одночасно працює на стратегічному рівні, котрий впливає на розвиток майбутнього потенціалу, та на тактичному, котрий пов’язаний з реалізацією існуючого потенціалу у доходи підприємств галузі. Таким чином, головною метою розвитку діяльності аграрних підприємств в ринковій середі слід вважати стійке конкурентоспроможне функціонування в умовах змінної зовнішньої і внутрішньої середи.

Головними чинниками забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств нашої держави є: – додаткове залучення та ефективне використання оборотних коштів, що може бути досягнуто завдяки підвищенню рівня зовнішнього інвестування, кредитування та державного дотування підприємств аграрної галузі; – зростання продуктивності праці на підприємствах шляхом зміни сутності соціально-економічних відносин; – використання земельних ресурсів, відповідно до вимог раціоналізованого природокористування; – ефективне використання основних виробничих фондів, для чого необхідно стимулювати застосовування новітніх технологій та постійного оновлення матеріально-технічного забезпечення; – зростання ринкової частки підприємств галузі через покращення мережі ринків збуту продукції та цільових груп покупців, шляхом підвищення рівня контролю її якості та асортименту.

Крім того, за допомогою державних програм, необхідно стимулювати розвиток самозабезпечуючої системи ведення господарства агроформувань, за якої, наприклад, частина сільськогосподарської продукції використовуватиметься для виготовлення енергетичних ресурсів, а побічна – виробництва добрив. Це дозволить покращити ефективність використання головних факторів виробництва та підвищити загальний економічний ефект від ведення сільськогосподарської діяльності. Також необхідно пам’ятати про вплив на ефективність господарської діяльності якісного інформаційного забезпечення, адже саме достовірна, своєчасна та всеохоплююча інформованість допоможе прийняти відповідні рішення щодо оперативного управління господарською діяльністю сільськогосподарських виробників та формулювання конкурентної стратегії їхнього розвитку.

РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Макаренко В. А., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Т. В. Хворост

У умовах здійснення глобалізаційних процесів у світовій економіці, для України важливим напрямом є інтеграція в світові господарські відносини, в тому числі, участь у міжнародній торгівлі. Необхідною умовою розвитку для будь-якої галузі економіки є розвиток експорту. Це найбільш характерно для країн які мають обмежений попит. Одним із найважливіших завдань будь-якого підприємства на ринку є здатність знаходити і задовольнити потреби споживачів. Саме такий підхід в управлінні підприємством відображає сутність маркетингу і передбачає орієнтацію його діяльності на задоволення потреб споживачів. З іншої точки зору, маркетинг – це вид діяльності, функція менеджменту, яка спрямована на інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень та конкретні дії що стосуються управління товаром, ціноутворення, розподілу та просування товарів. На нашу думку, дуже важливо щоб самі підприємства при виході на міжнародний ринок забезпечували маркетингову підтримку даного процесу. Вже зараз і на рівні власників та керівників бізнесу, і на рівні маркетологів стає зрозуміло, що маркетинг – це не реклама, а, в першу чергу, стратегічний аналіз, ринкові дослідження, стратегічне планування з урахуванням ризиків.

Формування маркетингового механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності - це застосування впливу державних, міських органів влади до підприємств-товаровиробників експортної конкурентоспроможної продукції з метою максимізації їх пропозиції на закордонних ринках. Як правило, маркетинговий механізм регулювання складається з послідовного подолання підприємствами-товаровиробниками нижчих рівнів пропозиції товарів, що мають недостатні якісні характеристики задля досягнення пропозиції на більш високих рівнях за рахунок підвищення якості товару на все більш престижних ярмарках та виставках. Необхідно зазначити, що в системі міжнародного маркетингу важливе місце займає дослідження закордонних ринків, під таким дослідженням, як правило, мають на увазі процес пошуку, збору, обробки й проведення аналізу даних про проблеми, пов'язані з просуванням товарів та послуг. В такій ситуації головною метою маркетингових досліджень, в ході прийняття комерційних рішень, є зменшення ризику. Як правило, маркетингові дослідження, що проводяться на закордонних ринках, проходять з вивченням двох значних блоків, а саме:

- дослідження потенціальних можливостей підприємства;
- дослідження ринків.

Сьогодні при виході на світовий ринок підприємства стикаються з жорсткою конкурентною боротьбу. Для того щоб вижити в цій боротьбі, завоювати свою нішу і досягти успіху, підприємство-експортер повинно максимально застосовувати всі можливості сучасного маркетингу, тому що на світовому ринку на основі маркетингової діяльності здійснюється більшість комерційних операцій. За проведеними спеціалістами дослідженнями встановлено, що саме через помилки в проведенні маркетингової діяльності відбувається більше 75 % комерційних невдач. Через те, що міжнародний маркетинг базується на принципах внутрішнього маркетингу, використані в ньому принципи, стратегії і методи також є характерними для міжнародного маркетингу. Українські підприємства мають багато причин, які стримують чи уповільнюють їх вихід на іноземні ринки. Ці причини пов'язані з багатьма факторами, а саме:

- проведення недосконалої державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, недосконале законодавче регулювання цієї області;
- поганій інформаційній підтримці товаровиробників-експортерів;
- відсутність позитивного іміджу країни;
- відсутність державної підтримки в області просування товарів на закордонних ринках.

Аналізуючи міжнародний досвід, можна зробити висновки про те, що вихід на закордонний ринок приблизно займає один рік, протягом нього підприємство повинне дуже активно займатися просуванням своєї продукції. Таким чином, міжнародний маркетинг набирає все більш глобального характеру. При застосуванні міжнародного маркетингу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю, перш за все, необхідно розробити стратегічну маркетингову програму, адже маркетинг зовнішньоекономічної діяльності визначається як система планування, реалізації, контролю й аналізу заходів, спрямованих на багатонаціональне ринкове середовище і пристосування до його умов підприємства, яке здійснює свою діяльність більш як в одній країні. В процесі застосування міжнародного маркетингу підприємство-експортер повинно глибоко вивчити іноземний ринок, при цьому використовувати дуже великий набір маркетингових інструментів. При цьому необхідно враховувати те, що міжнародний маркетинг поширюється не тільки на торгові операції, але й на багато інших видів і форм зовнішньоекономічної діяльності (а саме: на дочірні підприємства, спільні підприємства, технологічний обмін, на надання страхових, транспортних, туристичних та інших видів послуг). Необхідно зазначити, що стратегічна маркетингова програма має складати основу загального стратегічного плану фірми в області зовнішньоекономічної діяльності.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Герасимов С.Р., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. А.М. Михайлов

У наш час в Україні відносно слабко реалізовані питання щодо функціонування системи організації, планування й керування підприємством на основі маркетингу. Процес, як правило, лімітовано окресленням організаційної структури керування підприємством, іноді – функціональних обов'язків представників служби маркетингу та взаємозв'язків маркетингу з іншими службами підприємства. Зараз, найбільш актуальними, є два основних напрямки розвитку маркетингу на українських підприємствах:

1) інвестиційний маркетинг, який пов'язаний з освоєнням нових видів продукції та нових ринків, які відображаються в інвестиційних проектах підприємства;

2) маркетингове планування, або розробка концепції щодо формування та розвиток маркетингового плану як основи господарського планування.

Маркетинг як система представлена сукупністю наступних елементів: принципів, цілей, функцій, внутрішнього й зовнішнього середовища, методів, комплексу маркетингу. Використання маркетингу як керуючої системи передбачає пошук можливостей щодо зменшення елементів невизначеності та ризику в рішеннях, оцінках і діях.

В процесі маркетингової діяльності проводиться вибір підходящого ринку та споживача й способу керування ними. Детермінуючи ринок та споживачів об'єктами керування, варто мати на увазі, що всі вони суттєво самі управляють діяльністю організації. Тому, маркетинг по праву варто розглядати як керуючу, та як керовану систему.

Управління маркетингом ускладнено в зв'язку з тим, що на маркетингову діяльність здійснює вплив великий ряд факторів, що досить складно передбачати. Та, саме, завдяки керуванню всі елементи маркетингу поєднуються в систему.

Керування маркетингом є необхідним, викликає різноманітні зміни в процесі відтворення, що сприяють виникненню не менш різноманітних проблем керівництва. Чим мобільніший маркетинг, тим більша потреба в його управлінні.

Ця робота є актуальною для підприємств, що бажають успішно вести бізнес в сучасних умовах, в яких потрібна постійна адаптація до ринкових змін, які характеризуються своєю динамічністю і, часто, непередбачуваністю. При цьому основним засобом адаптації до змін у ринковому середовищі виступають своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення вищого керівництва фірми, які базуються на повній та достовірній інформації. Вирішенням цієї проблеми можливе в організації за рахунок вдосконалення міжнародної маркетингової діяльності, шляхом теоретичних обґрунтувань і методологічних розробок основних базових принципів та практичних етапів вдосконалення управління маркетинговою діяльністю на підприємстві.

Що ж представляє собою міжнародний маркетинг як специфічний феномен, що є, разом з тим, органічною підсистемою загальної сфери маркетингових відносин?

Це така система організації діяльності суб'єктів виробничої сфери, яка сприяє оптимізації функціонального з'єднання виробничих цілей і поточних потреб інонаціональних споживачів, стикуванню приватних інтересів у всіх сферах інтернаціоналізованого економічного життя - виробничої, посередницької, споживчої. Завдяки їй можливе досягнення оптимальних показників підприємницької діяльності - прибутку, рентабельності, технічного і ресурсного забезпечення, заробітної плати й ін. Іншими словами, міжнародний маркетинг являє собою важливу умову встановлення діючого зворотного зв'язку між попитом та пропозицією в міжнародному масштабі, є своєрідним гарантом того що виготовлена продукція, пройшовши всі етапи виробничого процесу, знайде свій шлях до кінцевого споживача за кордоном. Термін "міжнародний маркетинг" відноситься до діяльності міжнародних фірм, сфера виробничої і комерційної діяльності яких поширюється на закордонні країни.

Маркетинг міжнародної фірми спрямований на орієнтацію науково-технічної і виробничо-збутової діяльності на потребі конкретних національних ринків. Мова проте йде про діяльність у міжнародному масштабі, тобто про виробництво, зосередженому на підприємствах, розташованих у різних країнах але об'єднаних єдиним титулом власності, що належить материнської компанії, що виступає як організаційно-економічний центр керування. Материнська компанія визначає види й обсяги продукції, що випускається виробничими закордонними філіями, дочірніми компаніями, а також закріплює за ними найважливіші ринки збуту.

Маркетингова діяльність міжнародної фірми здійснюється в глобальному масштабі компанією й охоплює технологічний процес у цілому, особливо в тих випадках, коли він частково чи цілком розділений між виробничими закордонними компаніями міжнародної фірми.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Нечипоренко Р.М., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. А.М. Михайлов

Питання конкурентоспроможності - складні та багатопланові. Найбільш значний вклад в її розвиток внесли західноєвропейські та американські наукові школи, зокрема науково-дослідні центри М. Портера, І. Ансоффа, А. Гутмана, Дж. Данінга, наукові праці В. Глушкова, А. Богданова, Д. Гвішіані, Г. Джавадова, В. Афанасьєва, А. Бірмана, Г. Попова, та інших відомих вчених.

В публікаціях ряду російських та вітчизняних вчених та практиків варто відмітити – О. Амошу, С. Аптекаря, В. Андріанова, Б. Буркинського, Г. Губерну, І. Герчикову, О. Дерев'янка, С. Єрохіна, Ю. Іванова, І. Лукінова, А. Кредисова, В. Мамутова, Д. Лук'яненко, В. Оберемчука, Ю. Пахомова, В. Павленка, А. Старостіну, М. Чумаченка, Л. Червову, С. Ярошенка, М. Якубовського, та ін.

Визначений авторитет в галузі конкуренції М.Портер, вважав, що фірми попереджають своїх суперників, якщо мають міцну конкурентну перевагу. Разом з цим він зазначає, що конкурентоспроможність відбиває продуктивність використання окремих матеріальних та нематеріальних ресурсів [1].

Варто відмітити, що погляди на визначення конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних вчених є досить різними. Так, Р. А. Фатхутдінов вважав, що конкурентоспроможність – це властивість об’єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об’єктами, представленими на даному ринку [3].

С. В. Мочерний, наводить наступне визначення: «конкурентоспроможність – це здатність працювати прибутково, використовуючи всі наявні фактори виробництва і виробляти продукцію за певними параметрами кращу, ніж продукція конкурентів» [2].

Можна погодитись з твердженнями В. А. Ільїної, яка вважає, що конкурентоспроможність підприємства включає сукупність внутрішніх факторів, обумовлених рівнем використання його науково-технічного, виробничого, кадрового потенціалу, потенціалу маркетингових служб, а також зовнішніх соціально-економічних і організаційних факторів [4, с.16-17].

Складність питання оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства полягає у тому, що воно є мінливою, відкритою, реактивною системою, що здійснює активний обмін інформації з зовнішнім середовищем: генерує та поставляє власну інформацію як у внутрішнє, так і у зовнішнє середовище, а також сприймає і реагує на зовнішню інформацію. В підприємстві, як відкритої системи зазвичай розділяють два типи інформаційних потоків - внутрішній та зовнішній, що у сукупності визначають міру її організованості.

Конкурентоспроможність підприємства – це складна комплексна порівняльна характеристика підприємства, що віддзеркалює ступінь переваги сукупності оціночних критеріїв всієї діяльності підприємства, та визначають його успіх на ринку на протязі певного проміжку часу відносно сукупності показників підприємств-конкурентів

Отже, конкурентна стратегія спрямована на забезпечення успішної конкуренції. Компанії в усьому світі прагнуть використати всі доступні способи, щоб залучити споживачів і викликати в них бажання зробити наступну покупку з метою випередження конкурентів та одержання переваги на ринку.

Керівники розробляють короткострокові тактичні та довгострокові стратегічні міри. Стратегія конкурентоздатності будується опираючись лише на один із видів конкурентних переваг – на більш низькі витрати, привертаючи увагу покупців відносною дешевиною товарів в порівнянні з аналогічними виробами конкурентів, чи на спеціалізацію, зацікавлюючи більш вимогливих і потребуючих, високої якості від товарів (робіт, послуг) клієнтів.

Список використаних літературних джерел:

1. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. - М. : Международные отношения, 2004. - 896 с.

2. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.

3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544с.

4. Фєоктістова Т. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств та її прогнозування / Т. В. Фєоктістова, В. А. Ільїна // – 2012. – № 15 – С. 16–17.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ

Саченко В.Ю., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. О.М. Замора

Сьогодні, в період розвитку міжнародної спеціалізації праці, загострення конкуренції з боку вітчизняних і закордонних товаровиробників та підвищення рівня інформації, підприємствам України слід приділяти більшу увагу можливостям продажу своєї продукції на зовнішніх ринках. Ефективність зовнішньої торгівлі тісно пов'язана з якістю маркетингових досліджень можливостей експорту товарів. Комплексне дослідження потенційних ринків збуту повинно враховувати ємність ринку, аналіз товарів конкурентів, виявлення перспективних технічних вимог до даного товару, визначення умов експорту даної продукції та її реалізації в інших країнах. Суттєвою різницею між міжнародним та внутрішнім маркетингом є можливість вибору ринку та можливості виходу на нього.

Поняття «просування товару» належить до тієї групи понять, які в ринковій економіці зустрічаються в повсякденному житті і спілкуванні людей. Тому його розглядають як поняття загальновідоме. Однак при визначенні більш вузької сутності будь-якого поняття завжди виникають проблеми із загальновідомими термінами.

Сформовані ринкові відносини в Україні вимагає формування основних інститутів сучасної економіки. Вирішальне значення в ринкових умовах має маркетинг. Підвалинами та підґрунтям концепції маркетингу є ідея задоволення потреб потенційних споживачів. Дана концепція сформувалась як відповідь на удосконалення і ускладнення процесу збуту продукції в умовах нарощування обсягів виробництва. Тому, на зміну «ринку продавця» прийшов «ринок покупця», адже тепер варто виробляти саме ті товари, що погодиться купувати кінцевий споживач. Перед розвитком виробництва закладають дані, що одержують в результаті вивчення попиту споживачів різних сегментів, окремих груп споживачів, підприємств тощо, на яких буде зорієнтована нова продукція. Виробництво і збутова діяльність в умовах «ринку покупця» якраз передбачає зміст маркетингової діяльності.

Маркетингова діяльність являє собою об'єктивну необхідність в орієнтації виробничої, науково-технічної і збутової діяльності підприємства при врахуванні ринкового попиту, вимог і потреб споживачів. Вона, зазвичай, спрямовується на визначення конкретних цілей та шляхів їх досягнення. Для реалізації даного завдання варто вивчати суспільні та індивідуальні потреби, як передумову виробництва. Маркетингова концепція "виробництво починається з споживання, а не з обміну" знайшла своє відображення у маркетингу.

Маркетинг як теорія, це спосіб мислення, світогляд підприємницької діяльності і потребує уважного наукового вивчення та реалістичного підходу у здійсненні управління.

Для реалізації маркетингових цілей замало мати досконалий товар, прийняту ціну або вдало обрану систему розподілу. Всі ці елементи не можуть дати відповідного результату без ефективної системи комунікацій між споживачами та оточенням фірми. Через це одним з чотирьох напрямів маркетингової діяльності є просування товарів.

Просування товарів – це створення та підтримування стійких зв'язків між фірмою та ринковим середовищем з метою активізації реалізації продукції та формування гарного іміджу через переконування, інформування, і нагадування про свою діяльність. Фірма в своїй діяльності може використовувати такі елементи просування:

• реклама – будь-який платний вид не персонального представлення і просування товару, ідей чи послуг через звернення до засобів масової інформації, та з використання прямого маркетингу;

• стимулювання збуту продукції – це вид просування товарів шляхом короткострокового використання стимулів з метою привернення уваги споживачів та посередників перед здійснення купівлі;

• персональний продаж – це форма просування, яка передбачає особистий контакт продавців з одним чи кількома покупцями з метою реалізації продукції та для налагодження тривалих стосунків із кінцевими споживачами та клієнтами;

• паблік рилейшнз, (зв'язки з громадськістю) – це вид діяльності спрямований на формування та підтримку сприятливого іміджу фірми через налагодження зв'язків між організацією і різноманітними цільовими аудиторіями, а також ініціювання самою фірмою розповсюдження інформації про ідеї, товари, послуги, які просуваються на ринок, а також запобігання і усунення небажаних чуток та дій, що зможуть зашкодити діяльності фірми та її репутації;

• прямий маркетинг (директ - маркетинг)- це безпосередній вид спілкування виробника (продавця) з кінцевим покупцем, розрахований на певну реакцію через використання різних засобів комунікацій (телебачення, телефон, реклама в Інтернеті, радіо, каталоги).

Отже, тлумачень терміну «просування», так як і варіантів його впровадження є велика кількість, саме тому, менеджери підприємств повинні обирати кращі варіанти відповідно до внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Мєлкозьоров Д.А., студент 1 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.ен., доц. Н.В. Стоянець

Розвиток міжнародного поділу праці став основою для виникнення світового (всесвітнього) ринку. Для світових ринків можна розглядати як сукупність національних ринків окремих країн, що мають зв'язок між собою міжнародними економічними відносинами. Його становлення здійснювалось на основі покращення внутрішніх ринків. Всесвітній ринок - це система обміну товарами й послугами на міждержавному рівні.

На світових ринках існувала конкуренція. Конкуренція - економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови збуту і виробництва товарів, за отримання найбільших прибутків. Водночас - механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин. Конкуренція - важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування. У перекладі з латинської це слово означає «сходитися», «стикатися». Конкуренція - це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Вона є силою ринку, що забезпечує взаємодію пропозицій і попиту, яка робить ринкові ціни урівноважиними.

Конкуренція відбиває зв'язок між реалізацією продукту і виробництвом . Цей зв'язок є наслідковим, суттєвим, необхідним і повторюваним, тобто об'єктивним економічним законом. Закон конкуренції відображає причинно-наслідковий зв'язок між можливостями створити продукт, потрібний споживачам, і можливостями реалізувати його з вигодою насамперед для покупця, а потім уже для виробника.Змагання підприємців, коли дії,які їх обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і продовжують стимулювати виробництво тих товарів, яких потребує споживач.

Лідер ринку - фірма, яка має найбільшу частку на ринку; звичайно вона виступає ініціатором зміни цін, виробництва нових продуктів, збільшення ринкової частки і витрат на просування товарів.Претендент на лідерство - компанія, що посідає друге місце в галузі і веде запеклу боротьбу за збільшення своєї частки ринку.

Види конкуренції:

- цінова - конкуренція, що здійснюється через зниження цін;
- нецінова - конкуренція, здійснювана через підвищення якості товарів, їх надійності, збільшення термінів служби, підвищення продуктивності, поліпшення умов реалізації за незмінних цін;
- чиста (ідеальна, досконала) - конкуренція, на ринку з багатьма продавцями та покупцями тотожного, взаємозамінного товару, коли жоден із продавців чи покупців не здатний відчутно вплинути на ціну чи обсяги продажу;
- недосконала - конкуренція, коли ринок не здатний виконувати свої функції, внаслідок чого, наприклад, окремі виробники мають змогу контролювати ціни й обсяги продажу продукції, яку вони виробляють;
- монополістична - конкуренція, яка має місце на ринку з багатьма продавцями і покупцями та значною кількістю товарів, що реалізуються за різними цінами;
- олігополістична - конкуренція, на ринку з небагатьма великими продавцями товарів, здатними суттєво впливати на ціни реалізації цих товарів; модель ринкової структури, за якої небагато великих фірм монополізують виробництво і реалізацію основної маси товарів.

Конкурентоспроможність - здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах.

Об'єкти, що володіють конкурентоспроможністю, діляться на чотири групи:

- товар;
- підприємство (як виробники товарів);
- галузь (як сукупності підприємств, що пропонує товари або послуги);
- регіони (райони, області, країни або їх групи).

Конкурентоспроможність товару с точки зору своїх потреб оцінює споживач і повноти їх задоволення. Маючи обмежені властивості (не тільки фінансовими, оскільки сам процес споживання обумовлений певною «технологією», а отже - і «продуктивністю»), споживач бажає максимізувати рівень своєї загальної задоволеності.

З точки зору затребуваності та соціальної значущості, держава оцінює товар конкурентноспроможним.

КОНФЛІКТ ВИМОГ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ ТА ІННОВАЦІЙ ОСТАННІХ РОКІВ

Скакун К.І., студентка 3 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. О.М. Замора О.М.

Економіка розвинутих країн в значній мірі носить інноваційний характер, тобто базується на використанні нових знань та сучасних інформаційних технологій. Таким чином, для українських підприємств посилення інноваційної діяльності стає не тільки ключовим фактором успіху в конкуренції, але і умовою виживання на ринку. При чому, збільшення обороту та росту виробництва малих та середніх підприємств вирішальним чином залежить від інновацій. Інновації виступають домінантою розвитку будь-якого підприємства та економіки в цілому. До інновацій належать всі зміни, які вперше знайшли застосування на підприємстві та несуть конкретну економічну або соціальну вигоду. Таким чином, інновація є нововведенням, пов'язаним з науково-технічним прогресом, суть якого полягає у відновленні основних фондів та технологій, а також - в удосконаленні управління та економічного стану підприємства.

Інноваційний менеджмент - це всі організаційно-економічні методи і форми управління всіма стадіями і видами інноваційних процесів підприємств/організацій на рівні максимальної ефективності. Інновації виявляються необхідною умовою прогресивного розвитку виробництва, підвищення конкурентної якості та кількості продукції, є причиною появи на ринках нових товарів чи послуг. Інноваційний менеджмент має гарантувати ефективне використання інновацій з метою, в свою чергу, підвищення ефективності функціонування та розвитку організації у ринковому середовищі. В таких умовах інновації охоплюють всю економіку, включаючи продуктивні сили і виробничі відносини (управління, поділ та спеціалізацію праці). Інновація створюється в результаті досліджень і відкриттів, матеріалізучи наукові та практично вдосконалюючі рішення. Основна ціннісна характеристика інновацій, це - новизна, яка оцінюється за певними технічними параметрами, рівнем практичної застосовності, а також з позиції комерційного результату на ринку. Практично всі інновації отримують як позитивні, так і негативні риси в процесі своєї імплементації. З одного боку інновації створюють більш комфортні умови життя людей, полегшують роботу, знижують витрати ресурсів та коштів. З іншого боку чимало інновацій тягнуть за собою негативний вплив, наприклад, забруднення навколишнього середовища, заподіяння шкоди здоров'ю і т.д. При чому негативні властивості успішно комерційної інновації дуже часто будуть замовчуватися корпораціями, результати досліджень впливу викривляються або просто фальсифікуються.

Наприклад, вчені з американського університету Бостона провели експеримент, в рамках якого одним дітям електронні пристрої давали в більш ранньому віці, а іншим - в більш пізньому. Дослідники прийшли до висновку, що гаджети призводять до вкрай негативного впливу на психологічний розвиток дітей: такі пристрої заважають розвитку самоконтролю, а, отже, можуть зробити дитину емоційно нестійкою. Так, як відомо, дуже часто батьки дають дитині планшет, намагаючись таким чином заспокоїти його. Однак, в цьому випадку, діти не намагаються управляти своїми емоціями, а просто відволікаються на цікавий предмет, що, з часом, переростає у звичку. Таким чином, дитина не отримує належного розвитку свого емоційного фону. Активне використання смартфонів і планшетів веде до відчуженості дитини від зовнішнього світу, концентрації всіх його інтересів у віртуальній реальності. Такій дитині в меншій мірі властиві співчуття і співпереживання. На додаток гаджети ускладнюють розвиток дрібної моторики, оскільки для дитячого мозку все, що відбувається на екрані - це справжнє, вона ще не здатна відрізнити реальність від вигадки. Також майбутня модель поведінки дітей виходить спрощеною або викривленою, оскільки вони формують свою майбутню модель поведінки в дорослому світі виходячи з поведінки героїв ігор, рекламних роликів та мультфільмів, що все більше заповнюють їх «реальність». Аналіз поведінки груп школярів показав, що діти, які регулярно використовують гаджети (планшети і смартфони), відрізняються розсіяною увагою, а також, що є вже більш серйозним, зниженням коефіцієнта розвитку інтелекту. Соціальний і психологічний характер негативного впливу гаджетів закріплюється ще й тим, що вони затягують дітей кольоровими іграми та мультимедійними додатками, що створюють іншу реальність, постійно підтримуючи систему бонусів та конкуренції, що заважає повноцінному спілкуванню, а згодом робить неповнолітню людину дратівливою і зануреною у віртуальний світ фантазій. В результаті, успішність дітей, захоплених комп'ютерами та планшетами, у школі знижується, а коло інтересів замикається на іграх та спілкуванні/самореалізації у соціальних мережах. Проте, не стверджується, що смартфони та планшети є безумовним злом, що потрібно знищити. Звичайно, йдеться про необхідність контролю.

В той же час шкода від певних інновацій все більше стає очевидною, потік змін наростає з року в рік, а суспільство піддається натиску, оскільки за допомогою новацій люди домагаються своїх цілей - грошей, влади, визнання в суспільстві. Велике значення мають реклама та інші методи впливу на ринок. Розпалюється невдоволення старим. Виховується звичка дивитися на використання інноваційного товару як на престижне заняття. Інновації, зазвичай, приносять безпосередню користь, в той час як, шкода від інновацій пов'язана, як правило, з непередбаченими побічними наслідками. Таким чином, ефективний менеджмент інновацій стає безумовною необхідністю сучасності.

INNOVATIONS OF RECENT YEARS THAT ARE CONSIDERED FOR THE HEALTH HARM

Kanyanta Kay Chenda, 3d year students, “Management” specialization
Scientific supervisor: Ph.D, associate professor O.M Zamora

As known, an innovation is a new idea or creation of a more-effective device or technological process. Thus it appears to be an application of better solutions for some particular device or a product, or a technology that meet new requirements, satisfy new needs, or improve the ways the existing market needs are met. This is accomplished through creating something original and more effective and, as a consequence, new and that soon should be available to markets and the society.

While an innovation appears it is generally considered for effectiveness and efficiency, novelty, the way and the level how they meet the growing consumer demand, while the health testing is often forgotten. In fact, the time shows that innovations should be considered in a way that they have an impact on society in the first place.

Google self-driving car is an autonomous car, developed by Google X as part of its project aimed at development of the technologies for mainly electric cars. The project was initially led by the co-inventor of Google Street View. The software installed in Google's cars is called Google Chauffeur, while each car is identified as a "self-driving car". The idea of such an innovation doesn’t seem dangerous, more useful and applicable to a life comforting needs. Still there are some issues that force the scientists to think on how driverless cars could make roads more dangerous and be health harmful.

Thus, the first issue is that the motion sickness will be more severe and frequent for some people. 37 percent of adult passengers will experience it as the test results prove. Tis may be explained by the activities in which they will be engaged while using a SDV: people will be reading, texting, watching movies, working or playing video games instead of driving. Road safety will worsen while both conventional vehicles and SDVs share the road during the transitional period to SDVs.

They have also found out that self-driving cars may not be able to avoid crashes that aren’t caused by human drivers. It’s still hard to know exactly how long and in what manner the self-driving vehicles and conventional vehicles will share the road when the SDV’s will become accessible to the majority of the society. And this can’t be tested and forecasted.

Another problem lays in the informational technologies sphere: the hackers can highjack sel-driving vehicles and control them remotely causing car accidents (unintentionally or directly use them as lethal weapons) on the roads or stealing the assets. As cars become more connected, hackers may steal the personal data (for example, typical journeys or the location of a person) which may be used in terrorist needs.

Still, the advantages of the SDV’s are so provoking for the society and, thus, for the corporative producers by promising huge profits, that it is more likely that they soon will appear at the market rather than the scientists will be aimed at long-term work over their improvement. Thus, there would be no need to pass a driving test in order to gain a driving license; less space for parking is needed while the car would be able to drop a person off and then find a space elsewhere.

As a conclusion, innovations are both ways positive and harmful findings of the humanity which should me carefully managed in their development and implementation.

BUSINESS CYCLE OF THE INNOVATIONS THAT WERE ONCE IMPLEMENTED AT THE MARKET BUT LATER WERE BANNED

Samuel Chibwe, 3d year students, “Management” specialization
Scientific supervisor: Ph.D, associate professor O.M Zamora

Innovations have been part and parcel of our daily lives in the last 20 years and thus they have being diversified in the form of invention and improvement. Innovation process is the development of new customer’s values through the technological or procedural solutions that meet new needs or are more efficient and it is a way of creating new articulate needs. That’s why it is essential to point out that as long as the world evolves within the economic, social, religious or moral spheres, the business cycle will ever play and unending role in the development of inventions and innovation, in its turn, will provoke new business cycles within the economics.

How may this affect business cycle theory? Innovation and its diffusion depends on a complex of social processes. It means that most inventions/innovations were not produced by individuals who were geniuses but emerge from the on-going efforts and researches of organizations and their unions. The raw of factors that affect these social processes are also affecting innovations development and economic growth making them incremental and stable or radical and destabilizing.

Let’s consider the case study of a Concorde plane. It was once an engineering marvel fully admired by NASA and became the object of envy of airlines around the world. After its first flight in 1969, Concorde was recognized as the dawn of a new age of passenger air travel.

However, it should be noted that just 20 of these aircraft were built ever while the high running costs of each Concorde trip made it to be a luxury flight rather than routine transport. Later, the Air France crash in 2000 and the slump in air travel following the September 11 terrorist attacks resulted in denial to use Concorde anymore by the two airlines that ever operated them (these were British Airways and Air France).

It is interesting to note, that before the Concorde's trials started in the civil aviation industry, they were largely accepted by governments and their citizens even despite the Concorde's noise, particularly on the east coast of the United States. Before commercial flights started, it had been officially claimed may times that Concorde was quieter than many other aircraft. And only later, when big corporations stopped their use, a new political agenda on both sides of the Atlantic was adopted basing on the scientists and technology experts who pointed out the environmental and social impact of the aircraft. Although the Concorde case directly resulted into a general noise abatement programme introduction, some people found that Concorde was quieter than it was expected while reading the scientific reports. This was partly thanks to the pilots who managed to reduce their engine’s noise.

The other problem that society became aware only later of, the Concorde produced nitrogen oxides in its exhaust, which result in degradation to the ozone layer. It has also been pointed out that lower-flying airliners do produce ozone during their flights in the troposphere. The US National Oceanic and Atmospheric Administration even warned that 500flightsof supersonic aircraft similar to Concorde might result in a 2% drop in global ozone levels. Still, with the disappearance of Concorde the airline passengers can travel only at half its speed at maximum.

Analysing the business cycle model, the Concorde was technologically advanced when it was introduced in the 1970s. There even had been some commercial pressure to upgrade Concorde because of a lack of competing aircraft. Later during the grounding of Concorde it became clear that the airlines could make more of their profit carrying first class passengers subsonically. Thus, the business cycle of Concorde innovation was closed.

In conclusion it is right to point out that the innovation of the Concorde was a step in the right direction in terms of aviation but the innovation was somewhat rushed and that is why it failed in many ways and as a result cost the lives of people and losses in technological aircraft progress. Today we see that there are a lot of precautions in terms of aircraft designs and all the safety measures that have being upped after the disaster in 2000, it is also right to point out that many aircrafts (jets) now and space ships have taken a somewhat prototype design in terms of the speed they travel at.

INNOVATIONS OF RECENT YEARS THAT ARE CONSIDERED FOR HEALTH HARM

Aidoo Stephen Kwaku, 3d year students, “Management” specialization
Scientific supervisor: Ph.D, associate professor O.M Zamora

Innovation is understood as the process of transforming an idea or invention into a particular good or service that are new or improved and that create value, or for which customers are ready to pay. In order to be called “an innovation”, an idea should be replicable at an economical cost while satisfying a specific need which hasn’t been satisfied before or was satisfied insufficiently or absolutely in a different way. The process of innovation involves transformation of information, imagination and initiative into something that is materialized, as well as deriving greater or quite different values from resources, and covers all processes aimed at generation of the new ideas that will be converted into useful products. Business innovations often result in ideas being applied to further satisfy the needs and expectations of the company customers.

The birth of innovations begins firstly, when people solve problems by converting those problems into solutions in the form of ideas. And these ideas are born via asking of questions and search for the most popular problems. But later, these ideas may come back in the forms of problems in order to harm us. An example of the innovation of such kind may be the mobile phone.

Before 1973, mobile telephony was only about the phones within the vehicles until “Motorola” company produced their first handheld mobile phone. The first call via Bell Labs replica phone was made in April 1973 while this prototype, could make only 30 minutes calls and had to be re-charged for 10 hours. Later, John Mitchell developed the handheld phone and pushed “Motorola” to develop a wireless communication product that could be portable. And that is how we started to use the portable cellular or mobile phones in daily life in these modern days.

The issue is that this cordless or wireless phone was bent on making life (communication) easier, faster and more comfortable. In fact with the years passing, it has turned out to be having adverse effect on its users as a result of too much proximity with the mobile or cellular phones by the user. Here are some of its health hazards:

1. There is so much or very high emission or radiation of gamma rays from the phone whenever its battery is low. Hence, it is very dangerous to make calls in such circumstance, which users often ignore. And excessive bombardment of the gamma rays when making calls can cause a serious disease of a brain tumor. In fact, there are known facts when people eventually died after unsuccessful surgery.

2. Another hazard is it can cause ear problems especially, making calls on your right ear as it is not strong enough for such radiations. So it is advisable to use your left hear which is stronger. And too much of these radiations, weakens your immune system.

3. And finally, since the batteries contain acids like lithium-ion, sulfuric acid, lead, and cadmium which are very dangerous, too much charging of the phone especially at very high voltages can destroy the batteries. And if care is not taken when the acids splash on a person, it may cause adverse effect. The situation is known when a person, who was charging his/her phone while talking to someone at the same time (which is highly dangerous). When a person eventually fell asleep with the phone on his/her ear and the phone charging. The battery had melt and the acids in it, wore the skin straight into the person’s head. The whole head was damaged beyond repairs.

So in conclusion, this type of product innovation- technological substitution was meant to create a new product to fill existing market niches, it also has its disadvantages by creating health hazards.

Appears that the innovation is synonymous with risk-taking and organizations that create revolutionary products or technologies take on the greatest risk because they create new markets.

СТАН ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Шестакова Ю.В., студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Єфанов В.А.

На сьогоднішній час актуальною тематикою є залучення логістичного менеджменту у практичну діяльність підприємств України, це обумовлено засадами економіки сьогодення. Під час загострення конкурентної боротьби між виробниками, логістичний менеджмент набуває свого першочергового місця, проте все одно залишається проблематика залучення його на підприємства.

Поняття логістичного менеджменту вивчали Козловський В., Савруков М., Крикавський Є., Некрасов О., Сидоров І., Тридід О., Ташбаєв И., Бульба О., Чеботаєв О. Проблематика логістичного менеджменту досліджується Окландера М., Залманової М., Хромова О., Сергєєва В. й іншими. Необхідність подальшого теоретичного обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо формування логістичної стратегії управління промисловим підприємством потребує подальшого розроблення, що й зумовило тему статті.

Логістичний менеджмент – це підсистема, яка об`єднує практику та теорію, таких дисциплін, як логістика та менеджмент за для отримання вигідних умов для ефективної роботи підприємства.

Діяльність промислового підприємства як логістичної системи, тобто такої, що підлягає логістичному управлінню, може бути подана за фазовим поділом трьома блоками:

1) логістика постачання, під якою розуміють комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, комплектуючих та відповідного інформаційного потоку від їх переміщення від постачальників до початкового виробничого складування;

2) логістика виробництва, яка включає управління процесами від початку виробництва до передавання продукції у сферу збуту;

3) логістика збуту охоплює управління переміщенням готових виробів до замовника. Відмінною рисою логістичного управління є системний, цілісний підхід до організації та здійснення переміщень матеріалів і готових виробів на всьому шляху від виготовлення до кінцевого споживання. Логістичний підхід надає можливість розглядати рух вантажу від постачальника до споживача як систему, що становить поєднання взаємодіючих логістичних ланцюгів.

Найдоцільнішим у сучасних умовах господарювання є логістичний підхід до формування стратегії інноваційного розвитку великих багатопрофі

льних промислових підприємств, під яким пропонується розуміти процес побудови механізму, за допомогою якого усі можливі стратегії діяльності окремих елементів логістичної системи підприємства повинні бути щільно пов’язані між собою та забезпечувати якомога скоріше досягнення загальної мети підприємства.

Необхідність логістичного менеджменту в діяльності середніх підприємств у свою чергу зумовлює потребу у посаді логіста. Проте не зважаючи на всі тенденції, логістичний менеджмент лишається на початковому етапі розвитку, який характеризується нестачею логістичних заходів та методів відносно діяльності підприємства.

У великих підприємствах методи управлінської діяльності обумовлюють залученням менеджменту логістики. Корективи відносно управління відображаються в організаційно-управлінських чинниках підприємства відносно напрямку виокремлення логістики як самостійного, незалежного підрозділу, покращення логістичної діяльності, зосередження уваги на ефективності потокових та збутових процесів та статусу логістичного менеджменту. Проте, зауважимо, що недосконалість потокових та логістичних процесів є слідством, що підсистеми логістичного менеджменту не цілковито укрупнюються до системних елементів управління підприємством.

Слід зауважити, що логістичний менеджмент і менеджмент перебувають у взаємозв`язку відносно один одного, отже вдосконалення одного менеджменту не можливе без іншого. Внаслідок цього потрібно розвивати обидві складові менеджменту. Значимість залучення логістичного менеджменту в підприємства в наш час у свою чергу пов’язана з результативністю обсягів матеріальних, інформаційних, фінансових і сервісних потоків відносно підприємства різних за розміру. Взаємопов`язаним є те, що, чим ширший спектр діяльності підприємства, тим більшим буде: матеріальний потік (закупівля сировини та матеріалів у значних обсягах , відповідно, збільшується обсяг виробництва і збуту); фінансовий потік (значний оборот матеріальних залучень та капіталовкладень); інформаційний потік (збільшений попит щодо продукції).

Основний вплив щодо функціональності логістичного менеджменту являє: залучення безпосередньо самої логістики і посади логіста на підприємстві; зменшення ризиків діяльності підприємства (зауважимо, що чим більше підприємство, тим вони є більшими); зростання конкурентоспроможності та організаційні заходи щодо збільшення функціональності, як загального так і менеджменту логістики.

Зробимо висновок, відносно, описаних аспектів , що мають безпосередній вплив відносно збільшення ефективності практичної діяльності логістичного менеджменту на підприємстві й визначенні його позиції. Практичне використання перелічених факторів і аспектів на шляху досягнення перспективного рівня логістичного менеджменту на підприємстві потребує детального розгляду.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦЕНТРУ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ

Загорулько Н. В., студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к. е. н., доц. Глазун В. В.,

Єдиний напрямок в боротьбі за життя - це ефективна служба екстреної медичної допомоги. В сучасному суспільстві цей напрямок формується двома паралельними процесами – підготовкою персоналу, та запровадженням логістичного підходу до оптимізації діяльності служби екстреної медичної допомоги, зважаючи і на медичні аспекти надання якісної долікарняної допомоги. Саме логістичні засади набувають нині особливого організаційно-економічного значення в оптимізації діяльності служби екстреної медичної допомоги. Цікавим є використання не лише логістики як інструменту ефективного управління системами різного рівня, а безпосередньо логістичного управління як інтегрованої системи форм, методів та інструментів оптимізації потокових процесів з широким використанням інформаційних технологій.

Діяльність КЗ «ЦПМСД Роменського району Сумської області» спрямована на забезпечення доступності та підвищення якості первинної медичної допомоги сільському населенню. Кваліфікована медична допомога сільському населенню Роменського району надається розгалуженою мережею закладів охорони здоров'я різного рівня. У сільській місцевості району функціонує 14 лікарських амбулаторій та 55 ФАП/ФП, які обслуговують 128 населених пунктів на території 32 сільських рад. На території обслуговування розташовано 22- сільгосппідприємства, 18-дошкільних дитячих закладів (719 дітей), загальноосвітніх шкіл - 34 із них 10 НВК (2500 школярів) та 161 дитина дошкільного віку в 10 НВК, промислових підприємств - 2.

При організації та наданні медичної допомоги постраждалим необхідно враховувати, що транспортно-логістична система — це сукупність об’єктів і суб’єктів транспортної і логістичної інфраструктури разом із матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками між ними. Щоб транспортно-логістична система могла чітко функціонувати, потрібна відповідна інфраструктура. Процеси переміщення сил і засобів служби медичної допомоги, складування і зберігання медичного, санітарно-господарського та спеціального майна, інформаційні потоки, що їх супроводжують, вимагають певних технічних засобів. Ці засоби складають інфраструктуру логістики, а їх взаємозв’язки створюють логістичну систему. До складу інфраструктури транспортної логістики служби медичної допомоги входять: транспортні шляхи всіх видів транспорту, а також транспортні вузли (морські, річкові, авіаційні порти, контейнерні термінали, залізничні перевантажувальні сортувальні станції, термінали комбінованого транспорту); будівлі і споруди, що дозволяють здійснювати складування і зберігання разом з їх технічним оснащенням, що дозволяють медичній службі здійснювати маніпуляції з вантажами і реалізовувати основні функції (комплектацію, декомплектацію і пакування, завантажувально-розвантажувальні роботи); елементи вузлової інфраструктури логістики (розподільні центри, центри логістичних послуг, транспортно-складські об’єкти); пристрої і засоби опрацювання та передачі інформації разом із відповідним програмним забезпеченням.

Розвиток транспортної мережі спричиняє посилення зв’язків між суміжними організаціями й виводить на перший план такий важливий напрям у логістиці надзвичайних ситуацій, як міжрегіональна логістика. Головною особливістю міжрегіональної логістики є те, що постачальник і споживач медичних послуг знаходяться в різних адміністративно-територіальних одиницях України і відповідно мають різне підпорядкування. Процес надання екстреної медичної допомоги постраждалим з іншої території змінює рівень із регіонального на державний, що спричиняє зміну фінансування та інших видів спеціального забезпечення. Це пов’язано перш за все з наявністю окремих бюджетів і схем фінансування в кожній області України.

Основною передумовою можливості застосування логістичного методу організації медичної допомоги постраждалим у системі управління служби медичних катастроф є чітка організаційно-економічна єдність учасників і створення високоефективних медико-технічних систем, що здатні забезпечити необхідну медичну допомогу у потрібному місці, у потрібний час, у необхідному обсязі і з мінімальними витратами .

Таким чином, логістичний підхід до організації й надання екстреної медичної допомоги у зоні надзвичайних ситуацій трансформується в складну схему взаємодії та взаємодоповнення діяльності різноманітних служб, інтегрований результат функціонування яких дає можливість оптимально організувати і надати допомогу постраждалим.

Отже, проблема наукового обґрунтування управління та організації служби екстреної медичної допомоги, її термінове, відстрочене та довгострокове програмно-цільове планування в сучасних умовах реформування галузі охорони здоров’я з використанням можливостей логістики з урахуванням як умов сьогодення, так і перспектив економічного розвитку України є важливим завданням. Тому пошук шляхів оптимізації організації та надання екстреної медичної допомоги є ключовим завданням системи управління служби медицини катастроф. Одним із таких шляхів є впровадження в процес організації та надання ЕМД постраждалим у НС здобутків логістики.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ АГРОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Сорока Р.Ю., студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Глазун В.В.

Сучасні геополітичні та соціально-економічні виклики, що постали перед Україною, вимагають швидких системних змін у всіх сферах суспільного життя, передусім у сфері економіки. За умов обмеженості матеріально-технічних і фінансових ресурсів, руйнації традиційних економічних зв'язків та ринків збуту продукції зростає значення інституційних й структурних перетворень як економіки загалом, так і окремих її галузей. У програмах економічних реформ уряду особливо наголошується на необхідності вдосконалення системи управління, впровадження сучасних механізмів підвищення ефективності виробництва. Насамперед це стосується пріоритетних галузей економіки, розвиток яких спроможний дати потужний поштовх економічному відродженню країни. Серед цих пріоритетів – агропромисловий комплекс, і, зокрема, зерновиробництво, що є основою продовольчої безпеки держави та сировинною базою для багатьох інших галузей економіки.

Розглядаючи АПК як сукупність взаємопов'язаних сфер, оперуємо передусім потоками (матеріальними, інформаційними, фінансовими і сервісними). Звісно, матеріальний потік є основою логістичного управління. Він виникає в місцях видобування, вирощування, виробництва сировини (первинне джерело сировини) і закінчується споживанням готової продукції. Тобто цей потік видозмінюється на своєму шляху, проходячи через сфери закупівлі, виробництва, розподілу і подається кінцевому споживачу у формі товарної продукції з відповідними споживчими параметрами. При цьому необхідно акцентувати увагу на функціональному дослідженні цього шляху. Тобто сукупність операцій складає функцію, вивчаючи яку, ми можемо встановити її корисність, вартість, мати аналітичний матеріал для визначення резервів та шляхів їх задіяння. Однак матеріальний потік без інформаційного і фінансового забезпечення не рухатиметься. Тому інформаційний потік, яких на один цикл переміщення матеріального потоку є однозначно більше, відносимо до забезпечувального. Зміст цього потоку може охоплювати інформацію про замовлення (випереджальний інформаційний потік у зустрічному напрямі), попереднє повідомлення про майбутнє прибуття вантажу (випереджальний інформаційний потік у прямому напрямі), а також інформацію про результати приймання вантажу, кількісні та якісні параметри матеріального потоку тощо. Взаємозв'язки між сферами АПК базуються на фінансовій зацікавленості кожного елемента і без процесу відтворення втрачається економічний сенс існування підприємства. Тому стимулом реалізації логістичних функцій є фінансовий потік, який поряд з інформаційним відносимо до забезпечувального.

Матеріальний потік і матеріальний запас – це взаємопов'язані логістичні категорії, що характеризують динамічний чи статичний стан, в якому перебуває зернова маса. Якщо часовий інтервал не змінює місцезнаходження зернового потоку в логістичній системі, це означає, що він перейшов у стан матеріальних запасів, і навпаки. Тобто виникнення запасів у процесі управління матеріальними потоками є невід'ємним фактом функціонування логістичної системи.

Проблема полягає в раціональному обсязі цих запасів, оскільки їх створення означає — замороження коштів, додаткові витрати на їх утримання, ризики втрати самих запасів або їх якості, моральне старіння (неліквідні запаси) тощо.

Ідеальним варіантом у системі управління матеріальними запасами є концепція just-in-time (JIT – «точно – вчасно»), яка передбачає наявність мінімальної їх кількості, що забезпечує безперебійне функціонування логістичної системи.

Зрозуміло, що ця система вимагає злагодженості функціональних взаємозв'язків між ланками логістичного ланцюга у просторі і в часі, оскільки незначний збій матиме негативні системні наслідки. Відсутність сировини зупинить виробництво, збут, отримання виручки за продукцію, і навіть ті елементи логістичної системи, які чітко виконали свої функції, отримають негативний результат. Матеріальний потік, що не доведений до кінцевого споживача, означатиме не закінчення логістичного циклу і, відповідно, неможливість здійснення процесу розширеного відтворення виробництва.

До розвитку АПК необхідно підходити системно. Для досягнення системного ефекту в підкомплексі слід вирішити низку питань: від чіткого галузевого позиціонування всіх розрізнених підприємств і організацій, що задіяні на аграрному ринку, до створення дієвих механізмів забезпечення присутності вітчизняних виробників на світових продовольчих ринках. Усе це актуалізує наукові дослідження в напрямі формування теоретичного фундаменту для маркетингової та логістичної діяльності кожного підприємства та АПК як системи, що в кінцевому підсумку сприятиме вирішенню проблеми невідповідності між прогнозною динамікою виробництва аграрної продукції в Україні та потенційними можливостями елеваторної й транспортної інфраструктури.

Отже, дієвим інструментом підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, як свідчить передовий зарубіжний і вітчизняний досвід, виступає логістична діяльність, яка є важливою складовою процесу сучасного управління й спроможна об'єднати всі елементи АПК у цілісну виробничо-збутову систему та забезпечити її структурно-функціональну збалансованість у тому числі і за рахунок формування ефективного інституційного середовища.

ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ СКЛАДСЬКОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стриж В.О., студ. 1 курсу, маг. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Вавулин О.І.

Склади є одним з найважливіших елементів логістичних систем. На всіх стадіях руху матеріального потоку (МП), починаючи від первинного джерела сировини і закінчуючи кінцевим споживачем, існує об'єктивна необхідність в спеціально облаштованих місцях для зберігання запасів. Цим пояснюється наявність великої кількості різноманітних видів складів. Рух МП через склад збільшує вартість товару, що пов'язано з відповідними витратами. Тому необхідно вивчати проблеми і методи ефективної організації та функціонування складів для раціоналізації руху МП в логістичному ланцюзі і зниження витрат.

Склад – це будівлі, споруди і різноманітні пристрої, призначені для приймання, розміщення і зберігання товарів, підготовки їх до споживання і відпуску споживачеві. З одного боку, склади є складними системами через різноманіття параметрів, технологічних і об'ємно-планувальних рішень, конструкцій устаткування і характеристик різноманітної номенклатури вантажів. З іншого боку, склади – елемент системи вищого рівня в логістичному ланцюгу, який і формує основні та технічні вимоги до складської системи, встановлює цілі і критерії оптимального функціонування, диктує умови переробки вантажу. Тому склад повинен розглядатися не ізольовано, а як інтегрована складова частина логістичного ланцюга. Тільки такий підхід дозволить забезпечити успішне виконання основних функцій складу і досягнення високого рівня рентабельності. Основне призначення складу – концентрація запасів, їх зберігання і забезпечення безперебійного і ритмічного виконання замовлень споживачів.

Процес складування полягає у розміщенні та укладанні вантажу на зберігання. Основний принцип раціонального складування — ефективне використання об’єму зони зберігання. Передумовою цього є оптимальний вибір системи складування і, в першу чергу, складського обладнання.

Будь-який склад обробляє, щонайменше, три види МП: вхідний, вихідний і внутрішній. Наявність вхідного потоку означає необхідність розвантаження транспорту, перевірки кількості і якості прибулого вантажу. Вихідний потік обумовлює необхідність завантаження транспорту, внутрішній – необхідність переміщення вантажу усередині складу.

Логістичні функції складів реалізовуються в процесі здійснення окремих логістичних операцій. Функції різних складів можуть істотно відрізнятися одна від одної, при цьому будуть різні і комплекси виконуваних складських операцій. В цілому розрізняють такі складські операції: розвантаження транспорту; приймання товарів; розміщення на зберігання (укладання товарів в стелажі, штабелі); відбірка товарів з місць зберігання; комплектування і упаковування товарів; навантаження; внутрішньоскладське переміщення вантажів.

Найбільш тісний технічний і технологічний контакт складу з рештою учасників логістичного процесу має місце при здійсненні операцій з вхідним і вихідним матеріальними потоками, тобто при виконанні так званих навантажувально-розвантажувальних робіт.

Можна констатувати, що склад є лише елементом системи вищого рівня - логістичного ланцюга, яка і формує основні та технічні вимоги до складської системи, встановлює цілі та критерії її оптимального функціонування. Основні показники роботи складу можна поділити на дві групи:

Показники, що характеризують інтенсивність роботи складу: сумарний матеріалопотік складу максимальний, максимальний вантажооборот складу після прибуття, середній вантажооборот складу, загальна площа складу, вантажна площа обладнання, питомий матеріалопотік складу, коефіцієнт нерівномірності завантаження складу - характеризує співвідношення вантажообороту найбільш напруженого періоду до середньодобового вантажообороту складу.

Показники, що характеризують ефективність використання складських приміщень: коефіцієнт використовування вантажної площі складу, кількість заданих товарних запасів на складі, коефіцієнт використання місткості складу, вантажонапруженість.

Отже, управління складом є складним процесом, ефективно керувати яким намагаються за допомогою таких показників, як показники складських витрат, використання складської поверхні, ротації товару, продуктивності праці робітників. Також істотне місце в функціонуванні складської системи підприємства займають питання, пов’язані із вибором місцерозташування розподільчого складу в регіоні збуту і кількості складів.

Специфіка складського сегмента полягає і в тому, що його розвиток тісно пов'язаний з розвитком ринку логістики, сфери торгівлі та дистрибуції, що сьогодні ускладнений загальними світовими і вітчизняними тенденціями (системна фінансова і економічна криза). Ринок складської нерухомості тільки розвивається, і сьогодні в Україні є мало розподільчих центрів, які б надавали якісне обслуговування. Тому багато виробничих і посередницьких підприємств займаються непрофільним бізнесом - самі створюють, обладнують і обслуговують склади, мають свій персонал і систему обліку. У західних країнах вже майже відмовились від непрофільного бізнесу, щоб всі свої зусилля сконцентрувати на основному виді діяльності.

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Максименко І.О. , студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доцент Єфанов В.А.

Останніми роками в економіці багатьох країн відбуваються зміни, що позначаються на стратегіях і завданнях підприємств. За цих умов існуючі структури управління збутовою діяльністю підприємств не завжди забезпечують адекватне реагування управлінських процесів на зміну умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства і вимагають якісного реформування. Поява означеної проблеми в Україні зумовлена, зокрема, постійними змінами торгівельної інфраструктури, особливо в сфері продажу споживчих товарів.

Успіху ринку продажу того чи іншого товару залежить не так як від виробничих та фінансових можливостей підприємства , а як від планування збутової діяльності підприємства.

Планування збутової діяльності підприємства залежить у тому, щоб довести товари у потрібній кількості, якості та в потрібній час.

Підприємства, що працюють на ринку споживчих товарів , характеризуються значною кількістю позицій асортименту, великим товарообігом і водночас, порівняно з іншими галузями, низькою рентабельністю бізнесу. Але однією з найвагоміших характеристик є робота з ринком кінцевого споживача, платоспроможність якого, на жаль, дуже низька. Саме на таких підприємствах набуває великого значення оптимальна побудована "збутова система" в найзагальнішому її значенні.

Необхідність підвищення ефективності збутових заходів та оперативного реагування управлінських процесів у збутовій діяльності організації на зміну умов функціонування пояснює постійну зацікавленість українських підприємців до збуту як важливої функціональної складової діяльності підприємства. Зважаючи на те, що основною метою збуту - є реалізація вироблених товарів при певному рівні якості збутового сервісу, можна констатувати в цьому аспекті надзвичайну актуальність ефективного організування збутової діяльності підприємства. Ця проблематика знайшла певне відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: М.Долішнього, А.Старостіної, С.Скибінського, О.Кузьміна, Є.Крикавського, В.Герасимчука, Л.Мороз, О.Амоші, Н.Чухрай, В.Терещенка, І.Мазура (РФ), Б.Мільнера (РФ), І.Герчікової (РФ), Ф.Котлера (США), Д.Ланкастера (США), П.Вінкельмана (ФРН), Г.Мефферта (ФРН), В.Пепельса (ФРН), Ю.Віта (ФРН), Р.Райхвальда (ФРН), Г.Мефферта (ФРН), та інших.

На сучасних українських підприємствах управління збутовою діяльністю ведеться в основному за трьома напрямками: на основі використання виключно традиційного підходу в управлінській діяльності, ґрунтуючись на використанні маркетингової концепції; на основі використання маркетингового та логістичного підходів при управлінні збутом.

Найважливішим інструментом у поліпшенні роботи підприємства стає логістика. Завдання логістики містять у собі такі сфери діяльності, як вивчення попиту продукцію та послуги підприємства; формування портфеля замовлень споживачів, що у асортиментної завантаженні виробництва замовленнями споживачів, перспективне, поточне і оперативне планування збуту, здійснення заходів із стимулюванню збуту, здійснення принципу системності, тобто. управління розподілом у взаємозв'язку всіх елементів збутової діяльності.

За підсумками аналізу структури збуту підприємства можна визначити, які види продукції і на які господарські підрозділи забезпечують велику дохідність. Це особливо важливо у сприйнятті сучасних, ринкових умов, де фінансова стійкість підприємства залежить від спеціалізації і концентрації виробництва.

Водночас при дослідженні проблем організування збутової діяльності українських підприємств на засадах менеджменту та маркетингу недостатньо уваги приділяється відповідності організаційних структур управління стратегічним цілям організації, відсутня адаптована до українських умов методика вдосконалення управління збутовою діяльністю вітчизняних підприємств, яка б пропонувала класифікацію організаційних структур управління збутом. Інформація про організаційні форми управління збутовою діяльністю потрібна також для формування збутової політики як складової частини маркетингової діяльності підприємства. Трансформація економічних процесів в Україні спричиняє об’єктивну потребу в подальшому розробленні теоретичних і методико-прикладних засад удосконалення організування збутової діяльності та формування моделі реструктуризації підприємства на основі ефективної збутової політики в умовах глобалізаційних процесів у виробництві та торгівлі, із врахуванням відповідного досвіду промислово-розвинутих країн світу.

Підводячи підсумок зазначимо, що для покращення збутової діяльності на підприємстві доцільно також виконувати наступні заходи: створювати позитивний імідж підприємства на ринку ,впроваджувати модернізацію технології виробництва і впровадження екологічно прийнятної високопродуктивної техніки; залучати зовнішні і внутрішні інвестиції в цілях оновлення основних фондів і модернізації техніки та устаткування; проводити пошук більш стабільних каналів збуту на внутрішньому ринку.

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Андрієнко О.Л., студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковбаса О.М.

В умовах ринкової економіки, для якої характерне загострення конкурентної боротьби між різними товаровиробниками актуалізуються питання підвищення ефективності діяльності підприємства, що пов'язано із необхідністю впровадження концепції логістики як інструменту оптимізації різних видів потоків та зниження витрат підприємства. В умовах сучасного розвитку економіки необхідний інструментарій логістичного менеджменту, завданням якого буде управління логістичними потоками підприємства в межах логістичного ланцюга «постачання – виробництво – складування – збут».

Дослідження логістичного менеджменту на підприємстві присвячено роботи таких науковців як Б. Анікіна, В.Алькеми, А. Гаджинського, Є. Крикавський, Р. Ларіної, Б. Миротіна, М. Окландера, В. Сергєєва, О.Сумця, О.Тридіда та ін.

В результаті розгляду думок науковців щодо поняття логістичного менеджменту, до основних ознак, які ними покладено в основу цього поняття можемо віднести наступні:

- управління потоками підприємства;
- функції управління;
- діяльність, направлену на отримання прибутку;
- управління логістичним ланцюгом;
- управлінські рішення.

Отже,логістичний менеджмент – це інтегруюча функція управління, яка координує і оптимізує логістичні функції (поряд з інтеграцією видів діяльності) з іншими функціями підприємства, включаючи маркетинг, продаж, виробництво, фінанси та інформацію.

До функцій логістичного менеджменту можна віднести:

- аналітико-дослідницькі;
- організаційно-планові;
- комунікаційно-стимулюючі;
- контрольно-регулюючі.

Сучасна система менеджменту підприємства представляє собою композицію організаційної системи управління з функціонально-орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг, логістика, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними й іншими цілями. Особливість логістичного менеджменту: як стратегічних, так і тактичних (оперативних) цілей і завдань пов'язаний з усіма функціональними областями менеджменту (інвестиційного, інноваційного, інформаційного, виробничого, фінансового, кадрового) в процесах управління закупівлями матеріальних ресурсів, виробництвом і збутом готової продукції. Логістичний менеджмент необхідний для зменшення логістичних витрат на всіх ланках ланцюга постачань і в зв'язуючих їх вузлах. У свою чергу, зниження логістичних витрат створить фундамент для побудови стратегії здобуття додаткового прибутку, а це у свою чергу сприятиме до створення додаткових можливостей у вивченні нових методів, моделей і технологій в управлінні підприємством.

Тож у сучасних умовах підприємство складає взаємопов'язану і взаємозалежну сукупність елементів: – матеріальної бази, персоналу і менеджменту як діяльності з організації робіт і управлінню підприємством, включаючи також взаємовідносини між людьми на виробництві. Саме логістичний менеджмент поєднує персонал і матеріальну базу, визначає порядок перетворення персоналом вихідних ресурсів у кінцевий продукт. У сукупності структура підприємства і загальна система управліннявизначаютьсутністьорганізаційногозабезпеченнялогістичного менеджменту, його статику, яка переходить у динамічний стан з моменту, коли керівники всіх рівнів починають виконувати свої функції у процесі поточної логістичної діяльності підприємства. Сукупність взаємопов'язаних елементів, яка представляє логістичний менеджмент як єдине ціле, становить складну відкриту систему, для якої характерна інтенсивна взаємодія із зовнішнім середовищем, де в умовах ринку відбувається обмін енергією, матеріалами й інформацією. Системність логістичного менеджменту полягає в тому, що окремі блоки функціональної діяльності підприємств складають загальну систему, пов'язану з цільовими та синергічними принципами підприємницької діяльності підприємства.

Отже, підвищення ефективності логістичного менеджменту на підприємстві пов'язаний з використанням управлінського досвіду. На підприємстві логістичну діяльність доцільно організовувати через впровадження посади логіста, а його тісна співпраця із заступниками генерального директора будуть сприяти централізації та координації стратегічного управління потоковими процесами з метою максимізації прибутку підприємства в цілому. Тож, логістичний менеджмент є основою формування успішного і прибуткового підприємства.

Таким чином, удосконалення логістичного менеджменту на підприємстві через впровадження посади з внутрішньої логістики дасть можливість оптимізувати основні логістичні процеси та підвищити результативність діяльності підприємства в цілому.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОСТАВКИ ТОВАРІВ

Білан С.Є., студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковбаса О.М.

Терміни "ланцюжка поставок" і "логістика" часто використовуються як взаємозамінні в транспортній галузі. Вони, однак, окремі ділянки, кожен з яких включав конкретні процеси, обов'язки і відповідальність. Плутанина в розрізненні між ланцюгами постачання й логістики може випливати з того факту, що логістика, на думку багатьох людей, щоб бути категорія категорії управління ланцюгами поставок. Основна відмінність між ланцюгами постачання й логістики є те, що логістика є лише спеціалізована частина всього процесу ланцюга поставок.

Як правило, логістика фокусується на фактичному транспортуванні і зберіганні товарів. Йдеться про такі речі, як вхідних і вихідних вантажів, зворотна відправка, зв'язок під час транспортування, зберігання і складування. Логістика також займається постачанням товарів і вантажів, координації між сторонніми перевізниками, управління флотом і інших заходів, безпосередньо пов'язаних з фактичного перевезення вантажів з однієї точки в іншу. Залежно від потреб конкретної компанії, логістичне управління може також включати в себе виробництво та упаковку, цінових переговорів з різних аспектів транспорту, інтеграції сторонніх і закупівель, технологій, засобів зв'язку та обслуговування клієнтів.

Логістичний ланцюг – це лінійно впорядкована сукупність фізичних та юридичних осіб (виробників, дистриб'юторів, складів загального користування та ін.), які здійснюють логістичні операції з метою доведення матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої (стосовно продукції виробничо-технічного призначення) або до кінцевого споживача.

Транспортний ланцюг є результатом технічно і організаційно пов'язаних процесів в яких люди товари або дані переміщаються з одного місця в інше .

Транспортні мережі можуть мати одну або кілька посилань. У транспортному ланцюгу однієї лінії зв'язку, перевезення вантажу та пункту призначення точки з'єднані переривчасто, транспортування або прямого транспорту без якої-небудь зміни транспортних засобів. У транспортному ланцюгу множинного зв'язку, з іншого боку, зміна транспорту відбувається в той час як вантаж переміщається з пункту відвантаження і в пункт призначення. Організація транспортного ланцюга для потоку товарів повинні підтримуватися організацією відповідною документацією ланцюга для інформаційного потоку.

Раціональність цього способу має можливість трактуватися прийдешнім:

- Пізнання Знання складу примітивних операцій дозволяє гарантувати облік їх ціни і врешті-решт гарантувати розплата вартісних витрат на логістику продукту;
- Вивчення логістичного ланцюжка як технологічно впорядкованої сукупності примітивних операцій дозволяє гарантувати реальний контроль за просуванням продуктів і інформації на всьому шляху проходження;
- Гарантується кваліфікований відбір операцій, згрупованих в активні блоки, для подальшої передачі на аутсорсинг;
- Як транспортно-логістичних посередників відбирають фірми, яким дається виразний список завдань для виконання.

У всіх випадках потоки надходять в вживання, які мають можливість бути виробничим або ж невиробничим. Вживання виробниче - це поточне впровадження соціального продукту для виробничих справ в якості засобів праці і предметів праці. Вживання невиробниче - це поточне впровадження соціального продукту для власного вживання та вживання громадськістю в установах і підприємствах всякий сфери соціального виготовлення. Виробничим вживанням має можливість завершуватися відправлення кінцевого товару прикладом чього можуть слугувати напої на горілчаному заводі. До виробничого вживання відносяться ще процеси перебудови струменів в розподільному центрі. Тут виконуються ці логістичні операції, як упакування, складання партії вантажу, заощадження, комплектація, фасування, рух і інші, а ще їх інформаційно-документальне акомпанемент. Ансамбль даних операцій оформляє процес виготовлення в сфері обігу.

Важливою складовою вибору ланцюга розосередження, а ще оптимізації всього логістичного процесу на макрорівні є наявність на ринкуявляється величезне число посередників. Зокрема, оптимізація логістичного ланцюга розподілу імовірна лише тільки при наявності на товарному ринку величезного числа компаній,які виконують функцію опту. У забугорномзарубежном експерименті кількість оптових компаній на 1000 чоловік населення зобов'язана скласти від 2-ох до 5 Але централізація оптової торгівлі та постачання продуктів вважається найкращим підходом в організації дієвого руху товару.

Висновок перерахованих завдань вважається функцією держави, яке належить зробити обставини, що сприяють розвитку і оптимізації систем розподілу струменів. Даному зобов'язана сприяти система товарного ринку.

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Гаркуша А.В., студ. 1 курсу маг. ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Єфанов В.А.

Стрімкий розвиток світової торгівлі, в тому числі і ринку сільськогосподарської продукції, зростання конкуренції на внутрішньому та світовому ринках спонукають до необхідності пошуку нових, раніше не застосовуваних систем управління сільськогосподарськими фірмами, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності підприємств АПК та розширенню ринків збуту власної продукції. Ефективним інструментом управління підприємствами АПК може стати впровадження логістичних підходів, методологічних принципів системності, які рекомендує світовий і вітчизняний досвід оптимізації матеріальних потоків у так званих логістичних формуваннях.

Логістичний менеджмент являє собою синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку та аналізу) з елементарними і комплексними логістичними активностями.

Призначення логістичного менеджменту полягає в підтримці корпоративної стратегії фірми з оптимальними витратами ресурсів, а також забезпечення системної стабільності підприємства на ринку за рахунок згладжування внутрішньофірмових протиріч між підрозділами закупівель, виробництва, маркетингу, фінансів і продажів і оптимізації міжорганізаційних взаємин з постачальниками, споживачами та логістичними посередниками.

Зернова галузь в Україні завжди була і залишається провідною в аграрній сфері. Рівень розвитку виробництва зерна є одним із найважливіших показників стану економіки країни. Він безпосередньо впливає на матеріальний добробут населення, є об’єктом зовнішньої торгівлі та визначальним фактором у продовольчій безпеці країни. Зерно є цінним і незамінним кормом у тваринницькій галузі, сировиною для виготовлення спирту, медичних препаратів, крохмалю, паперу, інших цінних видів продукції, тому потреби в зерні постійно зростають.

Функціональними сферами логістики у зернопродуктовомупідкомплексі АПК є виробництво зерна, його збут зерновиробниками і відповідно закупівля переробниками, зберігання зерна з можливою перевалкою у портах для експорту, переробка зернової маси на борошно, крупи, комбікорми, реалізація переробленої продукції у відповідні сфери харчової промисловості, для яких вона є сировиною.

Розвиток зерновиробництва суттєво залежить від параметрів розвитку транспортної складової, оскільки потужність логістичної системи визначається потужністю її найслабшої ланки. Проблемою подальшого динамічного розвитку зерновиробництва та формування експортного потенціалу України є розвиток адаптованих до перевезення зерна різних видів транспортних засобів (як у кількісному,так і в якісному аспекті), що експлуатуються на основі ефективних організаційних схем.

Для малих і середніх виробників зерна, значна частка яких неспроможна забезпечити себе власним сучасним зерносховищем силосного типу, рекомендовано використання так званої аргентинської технології зберігання зерна в поліетиленових мішках-рукавах. Для цієї групи підприємств доцільною також є їх кооперація у системі постачання матеріальних ресурсів, у збуті зерна і продукції його переробки (у тому числі на експорт), в організаціїзернопереробнихпідприємствчиспільномубудівництвіелеваторнихкомплексів. Суттєві перешкоди просуванню зернових потоків, яке вимагає в Україні документального підтвердження якісних показників зерна, створює відсутність відповідних лабораторій. Тому доцільно організовувати мобільні лабораторії перевірки якості зерна з відповідним обладнанням і компетенціями.

Найбільшою системною проблемою розвитку зерно продуктового підкомплексу АПК в Україні є, на наш погляд, корумпованість у сфері логістики зернопотоків та зловживання владою в управлінні державними підприємствами і в системі державних закупівель таінспекційного контролю. Функціонування у такому середовищ і недосконалого ринкового механізму для підприємства означатиме зростання трансакційних витрат.

Отже, логістика зернопотоків в Україні є ефективною і містить значний потенціал для удосконалення. Недосконалість структурно-функціонального забезпечення, застаріла матеріально-технічна база, конфронтаційні засади між виробниками зерна й обслуговуючими сферами АПК – все це є предметом для конструктивних дій у стратегічно важливому для продовольчої безпеки держави зерно продуктовому підкомплексі АПК. Зміна ринкової кон’юнктури виявила чутливість до цінових коливань сільськогосподарських підприємств, без істотного впливу на доходи логістичних посередників. Масштабність зазначеного підкомплексу фактично формує дохідну частину державного бюджету України за останні роки, тому питання паритетного розвитку зерновиробництва та його логістичного забезпечення повинно стати пріоритетом державного сприяння.Україна має сприятливі передумови і потенціал для розвитку морського й особливо річкового транспорту, що недостатньо використовується.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Бережна А. студ. 6 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Глазун В.В.

За сучасних умов ринкової трансформації економіки країни найбільш вагомого значення набуває удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування основних виробничих галузей серед яких найбільш проблемною є сільськогосподарське виробництво. Зокрема, питання ефективного функціонування рослинництва є актуальними в зв'язку з тим, що продукція даної підгалузі є основною раціону харчування населення країни і фінансові результати її виробництва в загальному вигляді відображують ефективність використання ресурсного потенціалу АПК.

Україна все потужніше й потужніше заявляє про себе на світовому ринку - вже не перший рік лідирує у трьох надважливих галузях світового агропромислового комплексу – виробництво соняшника, виробництво соняшникової олії, експорт соняшникової олії, ми посідаємо друге місце у світі за обсягами експорту зернових (поступаємось за обсягами продажу зерна лише США, хоча розвиваючись такими темпами у нас є всі шанси зовсім скоро перервати гегемонію американців на світовому ринку зернових).

Сьогодні на етапі розвитку зерно-продуктового підкомплексу є багато не до кінця вирішених питань стосовно визначення обсягів виробництва зернової продукції, її якості, собівартості тощо, але не менш важливе значення має обґрунтування заходів, які б дозволили суттєво поліпшити ситуацію із просуванням виробленої продукції до кінцевого споживача. Широкий спектр дій ефективного господарювання на засадах логістики є недоступним для товаровиробника, який повинен одночасно виробляти продукцію, зберігати, транспортувати та реалізовувати.

Вагомим чинником формування ефективної системи сільськогосподарського виробництва та виробничо-комерційної діяльності агропідприємств на сучасному етапі є синергія, що виникає у результаті інтеграції підприємств різних форм власності та видів виробничо-господарської діяльності у єдину систему. Створена таким чином інтеграційна система у результаті комплексної взаємодії системи продуктивних сил, досконалої нормативно-правової бази, техніко-економічних відносин, розвитку досконаліших форм господарського механізму, виникнення якісно та істотно нових типів і форм власності, їх взаємодії з існуючими формами та оптимального поєднання у цілісну економічну систему, забезпечує підсилення загальної ефективності її функціонування. Синергія є тією основною рушійною силою, що здатна підвищити продуктивність і ефективність сучасних інтеграційних систем.

На наш погляд, створення певної системи (моделі), яка б передбачала об'єднання зусиль виробників сільськогосподарської продукції, її переробників, продавців та споживачів, повинна ґрунтуватися на засадах логістичних підходів, яким, на жаль, приділяється незначна увага сучасних національних дослідників та практиків.

Отже, основними шляхами щодо координації та оптимізації функціонування ефективної логістичної системи господарювання аграрного виробництва є:

1) координація роботи логістичних посередників;

2) створення дистрибутивних каналів та мереж інтегрованих з виробником готової продукції , що дозволяє мінімізувати виробничі витрати при забезпеченні потрібної якості аграрного логістичного сервісу у дистрибуції;

3) оптимізація, планування, контроль і регулювання рівнів запасів готової продукції у дистрибутивній мережі;

4) оптимізація організаційної структури та кількості ланцюгів логістичної системи у дистрибуції;

5) оптимізація параметрів фізичного розподілення матеріальних потоків у дистрибутивних каналах.

Ринкові перетворення, що відбулися останнім часом у нашій країні сприяли підвищенню ролі аграрних підприємств. Але нестабільні умови, в яких вони зараз функціонують, пов’язані, насамперед, із недостатнім використанням інструментів ефективного управління, недосконалістю ринкової інфраструктури, відсутністю системи інформаційного забезпечення та недостатнє розуміння логістики. Крім того, широкий спектр дій ефективного господарювання на засадах логістики є недоступним для товаровиробника, який повинен одночасно виробляти продукцію, зберігати, транспортувати та реалізовувати.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є формування комплексу заходів, що включають: логістичний менеджмент, планування, ціноутворення, дистрибуцію, комунікації та інформаційне забезпечення суб’єктів ринку зерна, що основується на дослідженні та прогнозуванні кон’юнктури ринку та направлений на максимальне задоволення платоспроможного попиту, враховуючи інтереси виробників, необхідною умовою якого є об’єднання або взаємодія господарств із зерновою спеціалізацією. Це, в свою чергу, посилить їхні конкурентні позиції на зерновому ринку; дасть змогу залучати фахівців; зменшувати ризики, пов’язані зі збутом зерна та виходити на зовнішній ринок.

БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРОФОРМУВАНЬ

Ковбаса О.М. к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту

Розвиток інформаційно-консультаційної інфраструктури малого підприємництва в аграрній сфері виробництва є на сьогодні дуже важливим завданням, вирішення якого сприятиме зростанню економічної ефективності діяльності малих агроформувань, зміцненню їх потенціалу. Вирішення завдань обґрунтування методологічних і методичних підходів до використання технології "бізнес-інкубації" як механізму підвищення економічної стійкості малих агроформувань в умовах перманентних змін та нестабільності економіки є одним з ключових питань.

"Бізнес-інкубація", "технології бізнес-інкубування" - це категорії пов'язані з діяльністю організацій, які отримали назву "бізнес-інкубаторів". Бізнес-інкубатор – це організаційне утворення, що займається підтримкою малого підприємництва шляхом створення сприятливих умов функціонування малого підприємництва, а також надання структурам малого підприємництва виробничих, інформаційних, фінансових і інших ресурсів на етапах становлення й розвитку останніх. Робота бізнес-інкубаторів націлена на те, щоб основні завдання малих господарських агроформувань концентрувалась на їх фінансово-економічній діяльності, а сили і ресурси малих структур не витрачались на протидію досить ворожому зовнішньому середовищу, яке їх оточує.

Стратегічні цілі бізнес-інкубатору реалізуються шляхом надання широкого кола послуг. До числа яких можна віднести: надання об'єктів фізичної інфраструктури, секретарсько - референтських, телекомунікаційно-інформаційних, бізнес-планування, консалтинг, ресурсне забезпечення, рекламні та маркетингові послуги, фінансування та кредитування, підготовка кадрів, послуги в галузі "ноу-хау", мережеві послуги, послуги в сфері забезпечення безпеки (фінансової, кадрової, інформаційної та ін.), придбання та впровадження сучасних технологій, сприяння у пошуку інвестицій та участі у інвестиційних проектах, пошук стратегічних партнерів, експертні послуги, проведення навчань і тренінгів, організація конференцій і семінарів, юридичні послуги, дослідження ринків, послуги по інформаційному забезпеченню, послуги Інтернету, послуги бібліотек і банків даних, бухгалтерське і податкове супроводження, культурно-побутові послуги, офісне обслуговування, інформаційна підтримка тощо.

Важливо, щоб малі форми господарювання, які розглядаються в якості користувачів технологій бізнес-інкубації, відповідали певним критеріям. До числа таких критеріїв ми відносимо: відповідність напрямкам діяльності бізнес-інкубаційної організації; сумісність з іншими підприємствами, які обслуговуються бізнес-інкубатором; комерційна життєздатність і рівень показників діяльності малої господарської форми; готовність продукту або послуги до швидкого виходу на ринок; здатність до створення нових робочих місць.

З точки зору діючих підприємницьких структур, які мають досвід становлення власного підприємства, можливість отримання консультацій в бізнес-інкубаторі у сфері бухгалтерського обліку, права, ведення бізнесу є головною перевагою бізнес-інкубаційних технологій для малих агроформувань, ці послуги стоять та оцінюються разом з можливістю отримання кредитних ресурсів.

Важливим моментом проектування бізнес-інкубатору є визначення пріоритетних вимог до його роботи. Серед останніх, на нашу думку, мають бути: ступінь задоволення потреби цільової групи; загальна кількість послуг; кількість нових робочих місць, створених бізнес-інкубатором та малим агропідприємництвом; ступінь (коефіцієнт) пільгових цін на послуги; охоплення цільової групи, кількість зовнішніх та внутрішніх клієнтів; вартість створення робочого місця; внутрішня норма рентабельності інвестицій та інші.

Однією з найбільш складних проблем при організації бізнес-інкубатору є формування системи послуг, які бізнес-інкубатор надає малим підприємствам. Система обслуговування клієнтів в бізнес-інкубаторі повинна будуватися з урахуванням потреб малих підприємств і організаційно-економічних особливостей реалізації основних видів послуг, які надаються. Однією з найважливіших задач при проектуванні бізнес-інкубаторів є вибір варіанту надання послуг і порядок формування системи обслуговування клієнтів в бізнес-інкубаторі

Таким чином, одним з організаційно-економічних механізмів сприяння розвитку і підтримки малих агроформувань є механізм, побудований на використанні технології бізнес-інкубації. Методологічна база технології бізнес-інкубації включає в себе комплекс заходів і інструментарію, диференціація використання якого дозволяє малим формам господарювання: забезпечити довгострокове економічне зростання; підвищити рівень інноваційної діяльності; створити власну справу з перевагами, яких не мають інші підприємства; створити нові робочі місця; підвищити вірогідність виживання в умовах кризи; зберегти кадри і підвищити їх кваліфікацію; впроваджувати нові технології виробництва; підвищувати конкурентоспроможність і отримувати додаткові доходи; збільшувати власний капітал.

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Глазун В.В., к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарської діяльності залежить від його здатності забезпечувати наявність потрібного продукту в необхідній кількості і заданої якості в потрібному місці у встановлений час для конкретного споживача з оптимальними витратами. Вирішення даного спектру завдань в сучасному суспільстві покладається на логістику, яка завдяки можливостям застосування сучасних інформаційних та комунікаційних методів, здатна забезпечити високий рівень моніторингу всіх основних та допоміжних процесів в системі закупівлі, виробництва та товарообігу. Основною формою логістичних утворень, спрямованих на забезпечення основних цілей логістики та оптимізації витрат, є логістичні ланцюги постачання.

Управління ланцюгами постачання на сьогоднішній день являє собою синтетичне поняття складовими якого є елементи соціально-економічних, технологічних, правових та екологічних категорій, які доповнюють один одного.

Існуюча модель інфраструктури аграрного ринку не зорієнтована на швидке та якісне просування агропромислової продукції від виробників до споживачів. При цьому збитків зазнають і товаровиробники, які змушені використовувати нераціональні канали розподілу з непрозорими умовами купівлі-продажу, і споживачі, які змушені купувати продукцію сумнівної якості за вищими цінами. Одним з шляхів вирішення даного завдання є розробка принципів внутрішньої логістики й оптимальної організації та реалізації на практиці механізмів забезпечення дієвості ланцюга «ресурси – виробництво – реалізація – споживання». Головною метою реалізації даного механізму є об'єднання в єдиний інтегрований технологічний процес всіх стадій виробництва: закупівля сировини, матеріалів, виготовлення товарної продукції, її зберігання, транспортування, збут і споживання.

Термін «ланцюг постачання аграрної продукції» відноситься до суворої кореляції і функціонального зв'язку, що існують між сировинним сектором (сільське господарство) та індустріальним (переробна промисловість). Цей зв'язок розвивається в подвійному напрямі: сільське господарство впливає на переробку та споживання, і навпаки, харчова промисловість, визначає пріоритетні напрями виробництва продовольства.

Якщо ще кілька років тому сільськогосподарський компонент мав визначальний вплив на параметри розвитку переробної промисловості, то сьогодні, зміни сільськогосподарського виробництва обумовлені передусім зростанням вимог споживачів до асортиментну та якісних характеристик кінцевої продукції.

Для досягнення рівноваги між виробництвом і споживанням повинен бути створений механізм узгодження економічного зростання, охорони навколишнього середовища, соціальних умов як складових забезпечення сталого управління ланцюгами постачання аграрної продукції. Кожний з етапів ланцюга постачання за умови впровадження практики управління ланцюгами постачання аграрної продукції має реалізовуватися відповідно до основних інструментів:

- система сертифікації продукції;
- система маркування продукції;
- система якості виготовленої продукції;
- система оцінки впливу кожного з етапів ланцюга постачання на екологічний стан, соціальний та економічний розвиток підприємства (міста, області, країни);
- система проведення соціальних аудитів;
- система не фінансової звітності підприємств-постачальників;
- розробка та реалізація кодексу етики (або етики поведінки).

В рамках логістичного процесу, можна виділити деякі методи і організаційні функції, які забезпечать доставку продукції до кінцевого споживача з найменшими витратами. Вони можуть бути згруповані у вісім категорій:

1) Управління замовленнями (отримання замовлення, обробка та реалізація);
2) Управління та контроль запасів (визначення термінів поставки, витрат);
3) Складські (збереження товарів, якісний і кількісний контроль до відвантаження);
4) Відвантаження (діяльність, пов'язана з рухом товарів);
5) Тара і упаковка;
6) Доставка (доставка з відправної точки, до місця призначення);
7) Управління продажем;
8) Розміщення та утилізація відходів.

Відсутність координації в здійсненні цих видів діяльності впродовж ланцюга постачання аграрної продукції може генерувати неефективність: зростання термінів постачання, підвищення витрат, зниження якості продуктів харчування та якості обслуговування споживачів.

Таким чином, управління ланцюгами постачань має поєднувати всіх учасників, які залучаються до перетворення сировинних матеріалів у продукти і доставки останніх споживачам у визначені час та місце в найбільш ефективний спосіб.

ВАЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Єфанов В.А. к.е.н., доцент кафедри логістики і виробничого менеджменту СНАУ.

Україна – держава із значним рівнем потенційних можливостей щодо експорту продукції сільського господарства. В умовах кризи, що триває в країні, успішне вирішення завдань ефективного розвитку аграрного сектору економіки України, зростання його конкурентоспроможності набуває особливого значення. Взаємодія з світовою економікою формує можливості до підвищення ефективності сільського господарства за рахунок інновацій в усіх напрямках діяльності аграрного сектору. Одним специфічним інноваційним фактором ринкової економіки є логістика, як інструмент оптимізації товарно-грошових потоків на підприємстві. Досвід розвинутих країн світу з використання логістики вже давно довів її значний вплив на ефективність підприємництва.

Логістика сільського відноситься до галузевих видів логістики, так як вивчає матеріальні потоки в цілому в галузі та в сільськогосподарському підприємстві. В Україні логістика досліджуваної галузі перебуває на стартовому етапі розвитку, тоді як в розвинених країнах світу використання логістичних підходів в агробізнесі є одним з ключових факторів його успішності. Національна система логістики в сільському господарстві України характеризується значною традиційністю в функціонуванні. Використання логістичного інструментарію в діяльності агропідприємств розкриває значний потенціал підвищення економічної ефективності їх діяльності через зниження витрат, адже, дозволяє, з одного боку упорядкувати процеси фізичного руху товару, а з іншого - орієнтує товаровиробників на формування оптимальних каналів руху готової продукції сільського господарства. Основою логістичної концепції в сільському господарстві є оптимізація товарно-грошових потоків внутрішнього і зовнішнього рівнів в діяльності сільськогосподарських підприємств.

Головною специфікою підприємництва в сільському господарстві є використання в якості основних засобів живих організмів, результатом чого в логістиці є генерування двох і більше матеріальних потоків, відмінних один від одного за часовими та матеріальними характеристиками, що значно ускладнює процес просування вироблюваних товарів як у внутрішньому виробничому циклі, так і до зовнішнього ринку кінцевого споживача. Така особливість здійснює значний вплив на логістичні процеси аграрного сектору, веде до можливості матеріального потоку практично на будь-якій стадії перетворюватись в сировину у внутрішньому виробництві для наступної стадії логістичного ланцюга, а також бути кінцевим продуктом споживання чи збуту.

Класичним прикладом різновекторних потоків товарів є виробництво продукції молочної череди великої рогатої худоби, де отримують два основних матеріальних потоки - : молоко і телят,та один побічний – перегній. Для всіх трьох потоків можливе внутрішнє виробниче використання продукту: молоко частково використовується для випоювання телят, телички - для ремонту основного стада, перегній - для удобрення полів в рослинництві. Частина матеріальних потоків з молочного скотарства використовується у суміжних галузях підприємства - молодняк великої рогатої худоби проходить стадію відгодівлі. Одночасно з цим всі види потоків можна реалізовувати ринковим споживачам.

Значну роль в логістичних процесах здійснює сезонність сільськогосподарського виробництва. Очевидна залежність між виробництвом і природно-кліматичними умовами для галузей аграрного сектору призводить до необхідності тривалого зберігання запасів як готової продукції, так і сировини (насіння, корми), при цьому умови зберігання вимагають спеціалізованих сховищ, транспорту та умов реалізації. Характерна для сільськогосподарського виробництва розбіжність робочого періоду і власне процесу виробництва, призводить до нерівномірності надходження як внутрішньо направлених векторів потоків (сировина, матеріали), так і зовнішньо орієнтованих векторів (готова продукція, послуги).

Виходячи з вище сказаного, специфічними рисами концепцій логістики в сільському господарстві ми можемо назвати орієнтацію за наступними напрямами:

- формування господарських зв'язків в сільському господарстві має два основні зустрічні вектори, зорієнтовані за закупку сировини, матеріалів та засобів виробництва (вектор внутрішнього спрямування) та розподіл виробленої продукції для внутрішнього споживання і зовнішнього збуту (вектор зовнішнього спрямування);
- формування обсягів і напрямів перевезень продукції з урахуванням сезонності сільськогосподарського виробництва, з урахуванням внутрішніх процесів відтворення і споживання та зовнішніх національних і світових ринків агарної продукції;
- формування послідовності проходження продукції через пункти складування з урахуванням строків зберігання сільськогосподарської продукції та внутрішніх потреб на неї в процесі виробництва;
- оперативне регулювання поставок та перевезень у відповідності до виробничого циклу аграрної продукції;
- створення та управління запасами відповідно до строків зберігання, закупок та вироблюваної продукції різних галузей підприємств;
- розвиток складського господарства з урахуванням строків зберігання, виробничої циклічності та сезонності агарного підприємства.

СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гужвенко С.М., старший викладач кафедри логістики та виробничого менеджменту

Розвиток ринкової інфраструктури та сфери послуг є важливим для будь-якої країни і, тим більше, при переході до конкурентних умов господарювання. Однак, основою суспільного прогресу і матеріального добробуту є виробництво.

Планування — це складний організаційний процес, за якого відбуваються безперервний пошук, оброблення й систематизація інформації та її перетворення в знання про зовнішнє середовище та власні можливості підприємства в контексті його нинішнього функціонування та майбутнього розвитку.

Планування є ключовою функцією управління виробничою діяльністю підприємства. Інші управлінські функції або підпорядковані плануванню (облік, аналіз, прогнозування), або спрямовані на реалізацію планів (організація і контроль). Планування полягає у завчасному визначенні (передбаченні) діяльності підприємства у майбутньому часі задля виконання спільних завдань і досягнення визначеної мети. Результатом планування є сукупність планів, точніше, планових документів, оскільки вони зазвичай погоджуються і затверджуються керівництвом. Як правило, в планових документах мають бути відповіді на питання: що, хто, коли, скільки, де і яким чином необхідно зробити?

Основний зміст системи планування виробництва є:

- ресурсне забезпечення виробництва;
- очікуваних економічних результатів операційної діяльності;
- операційно-календарне планування виготовлення продукції підприємства.

В процесі планування виробництва виконуються такі основні роботи: 1) на основі аналізу кон'юнктури ринку і внутрішнього середовища уточняються стратегічні цілі і завдання операційної (виробничої) системи підприємства; 2) визначається орієнтовний попит на продукцію підприємства та корегуються ціни за основними асортиментними позиціями; 3) на основі аналізу ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів уточняються („переглядаються") існуючі і розробляються нові норми їх використання;

4) обґрунтовується виробнича програма на рік, квартал, місяць та відповідні оперативно-календарні плани виробництва і постачання необхідних матеріальних ресурсів у формі виробничих графіків і завдань для структурних підрозділів підприємства.

Також слід зазначити, що функціонування сучасних підприємств в умовах ринкових відносин, в умовах зростаючої невизначеності змушує приймати на себе ризик, який може обумовлювати як виграш, так і втрати. Відсутність повної бізнес-інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші нові економічні умови господарювання обумовлюють важко-прогнозованість процесу управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та ризику. Будь-яке підприємство прагне вести свою діяльність таким чином, щоб звести до мінімуму можливу величину збитків, та до максимуму - величину прибутків. Щоб досягти успіху в цьому бажанні необхідно в рамках підприємства використовувати здобутки науки у сфері управління ризиками та передовий досвід тих, хто досить успішно впровадили систему планування та управління ризиками на підприємстві.

Володіння інструментарієм планування та управління ризиком дає суб'єкту підприємництва можливість адекватно реагувати на загрози, через розробку і реалізацію ефективних стратегій поведінки, здійснення відповідних антикризових заходів.

Управління ризиками на сьогодні є вагомою частиною стратегічного управління на підприємстві. Це процес планування, слідуючи якому підприємство системно аналізує ризики кожного виду виробництва та діяльності з метою максимальної ефективності кожного кроку і, відповідно, всієї своєї діяльності загалом. Ризики мають бути в центрі уваги при плануванні діяльності підприємства. Логіка тут проста і зрозуміла: чим краще сплановані та відпрацьовані процеси управління ризиками, тим вища ефективність бізнесу, а відповідно і більше (за інших рівних умов) доходів отримає підприємство від свого виробництва. Зв'язок прибутковості бізнесу, його ризиків і ринкової вартості компанії добре розуміють лідери світового бізнесу, які масштабно впроваджують ризик- менеджмент у рамках усього підприємства.

Процес управління ризиками при обґрунтуванні господарських рішень включає виконання таких процедур: планування управління ризиками; ідентифікація ризиків; якісна оцінка ризиків; кількісна оцінка; планування реагування на ризики та моніторинг і контроль ризиків.

Необхідною умовою досягнення успіхів у сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризикованістю, є створення та вдосконалення систем планування, що дозволяють виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати ризик. Така система повинна не тільки ідентифікувати ризик, але й дозволити оцінити, які ризики і якою мірою може брати на себе підприємство, а також визначати, чи виправдає очікувана дохідність відповідний ризик. Виправданий або допустимий ризик – необхідна складова стратегії і тактики ефективного менеджменту сучасного підприємства.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В ПІДПРИЄМСТВАХ СУМЩИНИ

Вавулін О.І., к.е.н., доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту.

На сучасному етапі розвитку світового ринкового господарства, актуальними стають таки процеси, які характеризуються бурхливим розвитком інформаційних технологій , інтернаціоналізацією підприємств та глобалізацією ринків. В системах різних ієрархічних рівнів відбувається новий етап розвитку науки управління шляхом впровадження логістичного підходу до дослідження явищ та процесів.

На думку вчених України, формується якісно новий напрямок-інтегрована логістика, яка ставить на перше місце об‘єднання зусиль товаровиробників, постачальників і споживачів для максимального досягнення прибутковості при мінімізації витрат.

Логістичні підходи у сільськогосподарській галузі різноаспектні. Вони об‘єднують управління складським господарством, виробничими запасами, транспортом, інформаційними технологіями, комерційною діяльністю.

Логістика розглядається товаровиробником с.г. продукції як планування і управління засобами та послугами. Отримання певної продукції в потрібний час в потрібному місці при мінімумі витрат-основна мета агровиробників. Тоб то, максимальне зниження витрат, яке пов‘язане зі збереженням, перевезенням та проведенням інших логістичних засобів, що в кінцевому виразі призводить до зниження цін на продукцію і підвищує її конкурентоспроможність – є метою логістики АПК.

В Сумській і прилеглих до неї областей, як і в цілому по Україні, аналіз діяльності зернових КХП, ХПП та елеваторів, їх відомча підпорядкованість та функції, які вони виконують, показують, що на території України працюють декілька типів мереж, що дозволяють зберігати та перерозподіляти продукцію зернових культур.

22 зернозберігаючих підприємства було розміщено і функціонувало на території Сумської області у 2014 році. Їх виробнича спрямованість, про що свідчить аналіз географічного розташування та виконуваних функцій цими підприємствами в Сумській області показує, що зернозберігаючі підприємства входять у більшості до складу зернопереробних підприємств. Але на цей час проблемою номер один, стають шляхи перевезення зернопродукції як по Сумській області, так і в Україні в цілому.

Розташування підприємств в Сумській області показує, що проміжні та заготівельні підприємства розміщені на перетинах доріг регіонального значення та залізничних станціях.

Оскільки організація руху повинна забезпечити найбільшу продуктивність перевізного состава і мінімальну собівартість перевезень, одним з найважливим завданням транспортної логістики є вибір шляхів переміщення вантажопотоку.

Для забезпечення найменших сумарних витрат, пов‘язаних з виробництвом і транспортуванням виробів на транспорті, використовують транспортні методи, які дають змогу обрати найкращий варіант перевезення вантажів з декількох пунктів постачання в декілька пунктів призначення (споживання) для оптимізації руху вантажопотоку на транспорті.

Для руху автомобільного транспорту складають шляхові таблиці, в яких визначають роботу між вантажовідправниками і вантажоотримувачами для вивчення вантажопотоку.

Покращення різних показників роботи автомобіля може бути досягнуто через підвищення продуктивності рухомого складу. Маршрути перевезень мають важливе значення. Вони можуть бути маятникові і кільцеві. На автомобільному транспорті маятникові маршрути це ті, при яких шлях слідування автомобіля між двома вантажними пунктами повторюється неодноразово, і може бути зі зворотним холостим пробігом, зі зворотним, не повністю навантаженим пробігом, зі зворотним вантажним пробігом, а при кільцевому маршруті шлях автомобіля відбувається по замкнутому колу і з'єднує декілька споживачів або постачальників. При такому русі розвізний (збірний) маршрут є різновидом кільцевих маршрутів при якому відбувається поступове розвантаження або навантаження вантажу.

Нормативи постачань продукції можуть бути використані для забезпечення мінімізації сукупних витрат на процесах товароруху . На розробку цих нормативів встановлюються сукупні витрати, які визначають обсяги одночасної поставки і які оптимізовані сукупними витратами.

В оперативних планах постачання і перевезень, при включенні до них оптимальних норм товароруху, може бути передбачена економія сукупних витрат.

Скоротити простої автомобілів під час навантаження та розвантаження, підвищити їх продуктивність і ,як наслідок, зменшити кількість засобів перевезення, що надходять на підприємство вантажовідправника при тому самому обсязі перевезень, дозволяє розробка маршрутів. При цьому продуктивність впровадження логістичної системи може підвищити виробничу ефективність засобів перевезення майже у 2 рази.

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Адаменко А.П., к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів

Розглядаючи питання перспектив інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств ми виходимо з того, що підприємства аграрного сектору є апріорі інвестиційно привабливими. Для підтвердження даної точки зору наведемо ряд фактів.

Так, по-перше, ми підтримуємо точку зору О.В. Собкевича, В.М. Русана, А.Д. Юрченка та інших, про те, що в умовах відкритості вітчизняної економічної системи світові тенденції збільшення дефіциту продукції сільськогосподарського виробництва і зростання цін, і особливо у валютному еквіваленті, можуть розглядатися як потужний виклик для вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Ці тенденції можуть діяти як активний стимул нарощування виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, джерело додаткових валютних інвестиційних ресурсів для розвитку.

Окрім зовнішніх є і внутрішні фактори, що визначають інвестиційну привабливість вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Як результат екстенсивної моделі розвитку сільськогосподарських підприємств, погіршуються структура споживання основних продуктів харчування населенням України.

Як свідчать проведені розрахунки у 2014 році по більшості основних груп продовольства фактичне споживання знаходиться на рівні раціональних норм. Проте слід відмітити помітне відставання фактичного споживання м'ясо-молочної та рибної продукції: якщо у 1990 році дефіцит споживання по зазначеним групам знаходився у середньому на рівні 10%, то у 2014 році збільшився до 30-40%, що безумовно є негативним явищем.

Таким чином, постійне зростання цін на продукти харчування на світових ринках продовольства, активізація виходу сільськогосподарських та переробних підприємств України на світові ринки сільськогосподарської та харчової продукції, а також ринки фінансових ресурсів, підкреслює інвестиційну привабливість вітчизняного аграрного сектору.

Узагальнюючи проведені дослідження, та виходячи з точки зору, що аграрний сектор є апріорі інвестиційно привабливим, нами пропонується максимально спростити процедуру оцінки та ввести поняття рівня інвестиційної привабливості. В якості показника, на основі якого буде визначатися рівень інвестиційної привабливості, нами вважається за доцільне взяти середній показник за 3-5 років рентабельності реалізації продукції, який розраховується як відношення суми чистого прибутку до виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.

Градація показника наведена у табл. 1.

Таблиця 1 – Градація рівнів інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств

Рівень інвестиційної привабливості	Рентабельність (збитковість) реалізації, %
Високий рівень інвестиційної привабливості	≥35
Середній рівень інвестиційної привабливості	0-35
Низький рівень інвестиційної привабливості	≤0

*джерело: власна розробка автора

Прибутковість на рівні 35% закладена законодавчо при визначення нормативної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення, тому на нашу думку саме цей показник можна вважати індикатором розвитку підприємств аграрної сфери. Розрахунок показників рентабельності реалізації продукції підводить нас до оцінки рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Сумської області (табл. 2).

Таблиця 2 – Розподіл сільськогосподарських підприємств Сумської області у 2014 році за рівнями інвестиційної привабливості

Рівень інвестиційної привабливості	Спеціалізація сільськогосподарських підприємств			
	зернові культури	технічні культури	молочне скотарство	м’ясне скотарство
високий	41	19	18	3
середній	94	26	49	10
низький	32	16	20	23

*джерело:власні розрахунки автора

Питома вага сільськогосподарських підприємств з високим рівнем інвестиційної привабливості складає біля 23%, з середнім – 51%, з низьким – 26%. Слід також зауважити, що остаточне рішення потенційні інвестори приймають не лише на основі показника прибутковості виробничо-господарської діяльності, а й з урахуванням комплексної оцінки фінансового становища підприємства на основі показників ліквідності та платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості, руху грошових потоків та впливу зовнішніх факторів.

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бабак В. В., студ. 1 м курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Скрипник Ю. В.

Прибуток – одна з основних категорій товарного виробництва. Це категорія, що характеризує відносини, які виникають в процесі суспільного виробництва.

Прибуток – частина додаткової вартості, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Водночас прибуток – підсумковий показник, результат виробничої діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. На формування прибутку впливають процеси, що відбуваються у сфері виробництва і розподілу ВВП. Існують певні особливості у формуванні прибутку підприємства залежно від сфери їхньої діяльності, форми власності, виду економічної діяльності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, впливає визначення фінансових результатів від основної діяльності (собівартості продукції, адміністративних витрат, витрат на збут). Визначення прибутку (збитку), від іншої операційної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності.

Значний вплив на формування прибутку можуть впливати доходи від фінансових операцій: від отриманих дивідендів, від спільної діяльності, відсотків одержаних за облігаціями, і за кредит та фінансовий лізинг.

Рис. 1 - Структурно – логічна схема розподілу і використання прибутку.

Виходячи з основної мети політики розподілу прибутку (оптимізація пропорцій між тими її частинами, що капіталізуються та йдуть на споживання з урахуванням реалізації стратегії розвитку організації й необхідності підвищення її ринкової вартості) можна виділити наступні завдання:

- забезпечення одержання власниками необхідної норми прибутку на вкладений капітал;
- забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок частки, що капіталізується;
- формування резервного капіталу в необхідному обсязі.

Політика ефективного розподілу прибутку ґрунтується на наступних принципах:

- першочергового виконання зобов'язань перед державою (існує встановлена законодавством черговість платежів);
- установлення зацікавленості в кращих результатах господарювання. Зацікавленість у результатах господарської діяльності рівною мірою властива колективу підприємства в цілому та окремим її працівникам. На персональному рівні реалізація даного принципу повинна бути забезпечена гідною оплатою праці й різними стимулюючими виплатами за результатами роботи;
- створення пільгових умов для окремих суб'єктів господарювання, діяльність яких має важливе значення для інвесторів. Пільги мають стимулювати підприємницьку активність, розширення й відновлення на новій технічній основі виробничого потенціалу підприємства і можуть бути реалізовані у вигляді пільгового оподатковування, кредитування, надання державних субсидій і т.п.

ГОЛОВНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ СЬОГОДЕННЯ

Бивалін В. В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Геєнко М.М.

На сьогодні в Україні найголовнішою проблемою розвитку економіки є недосконалість і недостатній розвиток фінансової системи. На даний момент фінансово-економічна ситуація в Україні є неоднозначною та підвладна кризі, і тому, проблема пошуку шляхів її стабілізації залишається актуальною.

Важливою проблемою фінансового ринку України є досить низька ступінь капіталізації. Про низький рівень конкурентоспроможності українських банків з іноземними свідчить недостатній рівень капіталізації банків України. Набагато більше проблем існує в діяльності небанківських фінансових посередників і в функціонуванні фондового ринку. Українська фондова біржа має досить обмежені обороти. Наразі відносно активно проводяться операції з державними цінними паперами. Дуже важливо створити насичений ринок, так як саме він може зіграти роль пускового механізму для всебічного розвитку фінансової системи України. Вирішенню цих проблем сприятиме прийняття відповідних законів, і закінчення приватизаційних процесів в країні.

Для України, як для країни з перехідною економікою, особливе значення має обґрунтування фінансової політики держави, так як саме ця політика визначає ефективність функціонування і впливу на соціально-економічні процеси фінансової системи в цілому. Невизначеність цілей фінансової політики для нашої країни обумовлюється необхідністю вирішення тактичних завдань, а також процесом перерозподілу економічного потенціалу країни в процесі його приватизації.

Українській політичній системі притаманний лобізм. При лобіюванні інтересів окремих фінансово-промислових груп фінансова політика і фінансова система держави реалізують інтереси не суспільства, а окремих кланів, які перебувають при владі. Ця ситуація у державі породжує проблеми корупції та функціонування тіньового сектора економіки. Ці проблеми необхідно розглядати не як поодинокі явища, характерні для окремої країни, а ті явища, які зумовлюють трансформаційні процеси, в основі яких лежить перерозподіл національного багатства політичним та адміністративно-господарським апаратом.

Особливий вплив на економіку держави надає світова криза. Сьогодні сформувався ряд основних напрямків його впливу на економіку нашої держави:

1. Різкі стрибки цін на біржові товари в залежності від ситуації на фінансових і валютних ринках. У разі їх значного падіння ефект буде подібний, тільки ще можливо скорочення валютного балансу, що послабить міжнародну позицію України.

2. Обвал котирувань на світових фондових ринках, який призводить до різкого падіння вартості акцій українських компаній.

3. Циклічне уповільнення світової економіки, в цілому призводить до скорочення попиту на експортну продукцію, а значить і на виручку від неї, і на зниження надходжень до державного бюджету, на девальвацію гривні, зменшення зарплат і т.д.

4. Паніка на фінансових ринках і банкрутство великих інвестиційних банків веде до практичного перекриття зовнішніх ринків фінансової ліквідності, що загрожує труднощами в рефінансуванні зовнішнього боргу вітчизняними банками і корпораціями.

В ході останніх подій в Україні спостерігається незбалансованість бюджетних доходів і витрат, активне зростання державної заборгованості, нераціональна структура бюджетних витрат, неоптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів. Основними напрямками подолання фінансової кризи може бути, зокрема: 1) запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів; 2) зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету; 3) визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат; 4) оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету; 5) вдосконалення інструментів залучення в інвестиційну сферу особистих накопичень населення.

Для підвищення ефективності фінансової системи необхідно терміново впровадити елементи фінансової і стабілізаційної політики. Пріоритетними напрямками цієї політики повинні бути:

1) оптимізація ефективності фінансування завдань, які належать до сфери компетенції держави та місцевої влади;

2) розвиток страхових механізмів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування отримання вищої та спеціальної освіти і т.п.;

3) заохочення комерційного кредитування суб'єктів господарської діяльності;

4) заохочення розвитку механізмів випуску корпоративних облігацій, розрахованих як на внутрішній, так і на зовнішній ринки.

Таким чином, функціонування кожної зі складових фінансової системи держави можливе лише за умови чіткого законодавчого врегулювання їх взаємодії. Вихід країни з фінансової кризи буде найбільш сприятливим лише при досягненні всіх перерахованих вище рекомендацій і цілеспрямованому розвитку інститутів та інструментів фондового ринку.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Білозор Н. С. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І. І.

В умовах ринкової економіки ефективна діяльність підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки правдиво і правильно воно може передбачити близьку та подальшу перспективу свого розвитку, тобто – від прогнозування. Прогнозування відіграє особливу роль у забезпеченні стабільної діяльності підприємства, оскільки воно пов'язане з формуванням, розміщенням та використанням ресурсів, отриманням прибутку на вкладений капітал, визначенням альтернативних шляхів розвитку, щоб вчасно запобігти економічним ризикам. Прогнозування необхідне ще для того, що воно здійснюється безперервно в залежності від надходження нової інформації і дає обґрунтовані оцінки шляхів розвитку підприємства.

Важливою умовою ефективного функціонування сучасного підприємства в жорстких конкурентних умовах ринку – це дієва чітко організована система управління, яка повинна бути забезпечена повною інформацією про реальний стан підприємства, а також можливих перспектив його розвитку на майбутнє.

На основі розроблених прогнозів підприємство визначає основні завдання, для того щоб досягти поставлених цілей. Розробляє послідовний план дій з розподілом на певні періоди та з визначенням конкретних підрозділів чи виконавців, тобто здійснення однієї з функцій управління – планування. Прогноз розкриває можливість різних варіантів розвитку, аналізує та обґрунтовує їх.

Прогнозування — це процес передбачення майбутнього стану підприємства, що грунтується на наукових методах пізнання економічних явищ, його внутрішнього і зовнішнього середовища, а також можливих способів і термінів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів.

За своїм змістом, прогнозування є більш ширшим поняттям, ніж планування, воно переважно спрямовується на майбутнє, на визначення тенденцій розвитку досліджуваного об'єкта, а також містить дані про їх зовнішнє середовище.

Фінансове прогнозування – це механізм використання специфічних способів для розрахунку основних фінансових показників.

В системі стратегічного планування прогнозування виконує ряд функцій основними з яких є:

1) виявлення можливих варіантів і напрямів розвитку підприємства;

2) аналіз економічних, соціальних, технічних, наукових процесів та тенденцій розвитку прогнозованого об'єкта;

3) визначення заходів щодо забезпечення реалізації можливостей та послаблення загроз кожного з можливих варіантів розвитку прогнозованих подій;

4) оцінка витрат необхідних для впровадження розроблених заходів.

Розробка прогнозу і формування плану підприємства – взаємопов'язані стадії планової роботи. Але різниця між ними полягає у тому, що план – відображення і втілення вже прийнятого управлінського рішення, а прогноз – пошук можливого альтернативного, дієвого рішення. План є підсумком усіх видів і етапів планової роботи, який має бути якісним, однозначним, спрямованим на досягнення вже обраних цілей. Прогноз у свою чергу не ставить жодних обов'язкових завдань, але містить інформацію, необхідну для їх розробки.

Стратегія розвитку підприємства має перетворюватися в конкретні дії підприємства шляхом розробки планів, які визначають конкретну мету і передбачають детальні події розвитку підприємства. Прогноз ж за своєю природою має альтернативний, варіантний зміст, тобто прогнозування становить дослідницьку базу планування.

В економічному прогнозуванні використовують такі дві групи методів прогнозування:

1. Фактографічні - ґрунтуються на використанні фактичних даних, які характеризують зміни в об'єкті прогнозування (метод екстраполяції, метод кореляційно-регресійних моделей, методи економіко-математичного моделювання);

2. Евристичні - розроблення прогнозів здійснюється з використанням логічних прийомів, правил і методів досліджень (метод експертних оцінок, метод оптимізації, метод «дерева цілей»).

Таким чином, ціль прогнозування на підприємстві — найточніше передбачати далеку й близьку перспективи свого розвитку, щоб запобігти економічним ризикам і вибору правильного курсу розвитку, а також складає основу фінансових планів підприємства, що надає можливість вирішувати поставлені завдання та передбачити негативні економічні наслідки, А основне завдання – продемонструвати менеджерам підприємства ряд можливостей подальшого розвитку підприємства.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Бублик Т.І., студент ФЕіМ 3-го курсу, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

Факторинг є одним із перспективних видів банківських послуг. Це високоприбуткова, ефективна і в той же час ризикована, але найбільш пристосована до сучасних процесів розвитку економіки фінансова послуга. Операція факторингу полягає в тому, що факторинговий відділ банку купує боргові вимоги клієнта на умовах негайної оплати 70–90% вартості від поставок і сплати іншої частини за відрахуванням процента за кредит та комісійних платежів, у строго обумовлені терміни незалежно від надходження виторгу від дебіторів. 10–30%, що лишилися, банк утримує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає утриману суму клієнтові.

Значення факторингових операцій у діяльності банку визначається за допомогою таких показників:

- питома вага факторингових операцій у загальній сумі активних операцій комерційного банку;
- розмір факторингових операцій на 1 грн. капіталу;
- розмір факторингових операцій на 1 грн. статутного капіталу;
- рівень купівлі дебіторської заборгованості.

Після визначення місця, яке посідають факторингові операції в банківських операціях, проводиться аналіз їх динаміки та руху. Аналіз динаміки здійснюється за допомогою стандартних показників:

- абсолютний приріст факторингових кредитів;
- темп зростання факторингових операцій;
- темп приросту факторингових операцій.

У структурі ризиків факторингу домінує ризик неплатежу дебіторів: платник може прострочити платіж фактору або не заплатити його взагалі внаслідок шахрайських дій чи втрати платоспроможності. Необхідно зауважити, що цей ризик фактор буде нести лише у випадку укладення договору без регресу, за наявності права регресу він покладається на постачальника: у разі нездатності платника погасити свої фінансові зобов'язання у передбачені строки за умов використання факторингу з правом регресу ризики несе постачальник, а без права регресу – фактор..

Кількість компаній, що мали право на надання факторингових послуг в Україні станом на 01.01.2015 р. складала 264. З огляду на зростання впродовж 2014 року простроченої заборгованості за банківськими кредитами та, враховуючи значний дефіцит оборотних коштів суб'єктів господарської діяльності, обсяг факторингових операцій протягом 2014 року мав стійку тенденцію до зростання та станом на 01.01.2015 р. складає 9236,8 млн. грн. Кількість договорів факторингу, укладених протягом 2014 року, складає 4816 шт.

Ми вважаємо, що в Україні ринок факторингу тільки набирає оберти, але існує великий потенціал для розвитку факторингу у сфері зовнішньої торгівлі. Більше того, широке застосування українськими банками факторингу здатне покращити становище України як експортера на міжнародній арені.

Однак, на нашу думку, існують проблеми, які на сьогодні стримують розвиток факторингових послуг в Україні: недоліки інституціонального забезпечення виконання факторингу; незначне число факторингових компаній, які спеціалізовано надавали б факторингові послуги; здійснення факторингового обслуговування обмежене комплексом послуг, оскільки часто банки не надають додаткових послуг; високий відсоток обслуговування порівняно із зарубіжною практикою.

Вносимо пропозиції, що для стимулювання розвитку факторингових послуг в Україні: доречно було б запровадити спеціальні пільги для вітчизняних факторингових компаній, які б у перспективі могли б розширити свою діяльність і вийти на міжнародний ринок факторингових послуг. Доцільно було б розробити довгострокову програму розвитку факторингу, яка буде включати рекламу послуг, проведення конференцій для представників бізнесу. Таким чином, факторинг є високотехнологічним інноваційним продуктом банку, який вимагає для потенційного споживача іншого рівня розуміння банку, а саме сприйняття його як партнера.

На жаль, в Україні факторинг ще не набув такої широкої популярності як за кордоном, насамперед через високий ризик, недостатню інформованість про існування факторингу як такого, нерозуміння вигоди факторингових послуг та менша плата за використання кредиту у порівнянні з факторингом.Тому, безсумнівно факторинг є ефективним фінансовим інструментом. Факторингові послуги надаються без застави майна, що робить їх актуальними для будь-якого рівня бізнесу. У світовій практиці використання факторингових послуг позитивно впливає на темпи економічного зростання, що вказує на потребу опрацювання вітчизняним урядом певних проблемних моментів, що пов'язані з розширенням та удосконаленням факторингових послуг.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бятов Є.І. студ. 1м курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

Наслідки світової фінансово-економічної кризи,недосконалість процесу реформування, а також інші фактори зовнішнього середовища свідчать про необхідність виявлення можливостей у адаптації сільськогосподарських підприємств з метою адаптації до зовнішніх змін і забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Подальший розвиток можливий за умови формування дієвої стратегії розвитку підприємства. Складовою загальної стратегії є фінансова стратегія, обґрунтування і реалізація якої залежить від об'єктивної оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. З огляду на зазначене можемо констатувати, що оцінка фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств є необхідним елементом стратегічного менеджменту. А тому важливим завданням є вибір оптимального підходу оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та його вдосконалення з урахуванням особливостей функціонування вітчизняних сільськогосподарських підприємств, впливу локальних і макроекономічних тенденцій з метою практичного використання у процесі розробки стратегії розвитку.

Актуальність зазначеного питання спонукає науковців до поглиблення дослідження у цьому напрямі, що призводить до збільшення кількості показників, їх дублювання, що, в свою чергу, ускладнює якісну оцінку фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Наслідком цього є відсутність об'єктивного результату від такої оцінки. Базовою основою оцінки фінансового потенціалу повинен бути аналіз фінансового стану сільськогосподарського підприємства, розробкою методики його оцінки займалась значна група дослідників,

Еволюція ринкових відносин зумовила в своєму процесі необхідність вдосконалення існуючих та розробку нових методик оцінки фінансового стану підприємств, в основу яких має бути покладено галузеві особливості. Частині існуючих методик оцінки фінансового стану та ранньої діагностики банкрутства притаманні недоліки, зокрема: неврахування галузевих особливостей об'єкту аналізу; неврахування (або суб'єктивність урахування) чинника різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу; окремі параметри оцінки фінансового стану характеризуються різною кількістю показників, що викривляє результати аналізу; деякі моделі не враховують особливості облікового процесу і збору інформації; в ході аналізу отримується недостатньо інформації про можливості розвитку підприємства; досить громіздкі розрахунки в моделях; існує складність у врахуванні усіх факторів впливу на фінансовий стан.

У процесі оцінки фінансового потенціалу необхідним є дотримання певної послідовності, а саме: вибір мети використання потенціалу, формування критеріїв та добір показників оцінювання. Конструктивним їх уточненням є врахування часової розмірності потенціалу. Тому безпідставним, але поширеним, є ототожнення ефективності потенціалу з результатами господарської діяльності, які належать іншому часовому відрізку і характеризують ефективність дій з освоєння потенціалу, а ефективність потенціалу відображають показники його спроможності. Дослідження фінансового потенціалу не обмежується лише оцінкою фінансового стану, оскільки він має більше ретроспективний характер. Важливості набуває процес швидкої адаптації фінансових ресурсів через використання можливостей підприємства і реалізацію компетенцій управлінського персоналу з метою забезпечення реалізації намічених цілей. Саме цей вектор характеризує сутність економічної категорії «фінансовий потенціал».

Спроможність забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, які направлено на розширення економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства. Вона формується з урахуванням потенційних фінансових можливостей підприємств, забезпечуючи віддачу коштів,а також економічні інтереси інвесторів. Тому оцінка фінансового потенціалу з позицій інвестора здійснюється за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу». Вона визначається ступенем привабливості сільськогосподарського підприємства для потенційного інвестора.

Важливою складовою проведення аналітичної оцінки і виявлення напрямів щодо зміцнення фінансового потенціалу є інформаційне забезпечення. Основною вимогою до інформації є її достовірність, так як даний критерій визначає результативність обґрунтованих управлінських рішень і їх практичного застосування. Особливо актуальним є питання щодо перевірки зовнішньої інформації, а також перевірка репутації інвестора з метою унеможливлення економічного шахрайства через процес інвестування.

Аналіз різних підходів оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств дозволив визначити, що для її проведення необхідно використовувати комбінований метод, який включав би оцінку фінансової стійкості, ділової активності та потенційних фінансових можливостей підприємства у залученні фінансових ресурсів і вдосконалення процесу їх використання у напряму забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вороб'йов В.Г., студ. 1 м курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Ю.В. Скрипник

Запобігання банкрутству і стабілізація фінансового стану сільськогосподарських підприємств вимагає формування дієвого механізму контролю фінансових ризиків в умовах нестійкої економічної ситуації. Фінансові ризики — основний вид ризику на підприємстві, оскільки ставить під сумнів ефективність його діяльності, знижує фінансові результати і фінансову стабільність підприємства.

В сільському господарстві фінансовий ризик розглядають як результат вибору власником або менеджером альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату в умовах невизначеності його реалізації, характеризується специфічними характеристиками, які визначаються особливостями галузі сільського господарства: природно-кліматичні умови; сезонний характер виробництва; подовжений операційно-фінансовий цикл; залежність від розвитку регіонального ринку, коливання цін на сільськогосподарську продукцію, що ускладнює планування грошових надходжень від реалізації, особливо на етапі посівних робіт (найбільш витратного періоду) та ін.

Управління системою фінансових ризиків - основна умова економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, яке передбачає сукупність методів з визначення, вивчення, нейтралізації ризиків та контролю за ефективністю прийнятих фінансових рішень .На сьогодні система управління фінансовими ризиками сільськогосподарських підприємств має базуватися на використанні наступних основних засад:

1. Запобігання ризику. В цьому методі розробляються заходи внутрішнього характеру, що повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. В умовах ринкової економіки, яка передбачає розвиток конкуренції, даний метод, на нашу думку, негативно позначиться на кінцевих результатах діяльності підприємства, так як ринкова економіка передбачає постійний розвиток підприємства, нескінченний пошук конкурентних переваг.

2. Лімітування концентрації ризику. Конструкція лімітування концентрації фінансових ризиків застосовується зазвичай для тих видів, які виходять за межі допустимого рівня, а саме для фінансових операцій, що виконуються в зоні критичного чи катастрофічного ризику.

3. Механізм диверсифікації ризику застосовується, перш за все, для запобігання негативних фінансових результатів несистематично (специфічних) видів ризиків. Принцип дії механізму диверсифікації заснований на поділі ризиків. Вчені відзначають, що в сільському господарстві обмежена можливість знизити рівень ризику за рахунок диверсифікації основного виробництва.

4. Механізм фінансових ризиків передбачає їх передачу партнерам під час окремих фінансових операцій. Цей механізм нейтралізації фінансових ризиків, на нашу думку є найбільш ефективним і надійним, тому що він значно зменшує кількість часу на ліквідацію ризику , що є дуже цінним чинником в умовах постійної зміни зовнішнього середовища і чутливого реагування фінансового стану підприємства на фактори внутрішнього середовища.

5. Механізм самострахування фінансових ризиків заснований на закріпленні підприємством частки фінансових ресурсів, що дає право подолати несприятливі фінансові підсумки від тих фінансових операцій, в яких зазначені ризики не пов'язані з діями контрагентів.

6. Інші методи внутрішньої нейтралізації фінансових ризиків, що застосовуються підприємством, можуть бути: забезпечення вимоги контрагента з фінансової операції додаткового рівня премії за ризикованість, одержання від відповідальної особи окремих гарантій, забезпечення виплати можливих фінансових втрат від ризиків за умови системи штрафних санкцій.

В загальному плані сільськогосподарські підприємства повинні регулярно проводити збір та обробку релевантної інформації, визначати і оцінювати можливе джерело ризику внутрішнього і зовнішнього середовища, ефективно управляти ними з метою зменшення його негативного впливу на фінансовий стан підприємство. На будь-якому рівні обізнаності можна вжити заходів реагування на приховане явище, що поступово підготує сільськогосподарське підприємство до дій в умовах небезпеки, що загрожує. Перевага завчасному реакції полягає в тому , що дозволяє вжити своєчасних кроки до усунення небезпеки, чого не трапиться, якщо підприємство буде очікувати остаточного розвитку подій.

ПЕРЕВАГИ І ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Воробйов Ю.Г., студент 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Л.О. Рибіна

Як свідчить досвід ринкових країн підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств можливо за умови перманентного адаптування до зовнішнього середовища. Досягнення цього можливо завдяки застосуванні га підприємстві сучасних технологій управління, однією з яких є є бюджетування - перспективного інструменту управління будь-якого суб'єкта господарювання.

Основні переваги бюджетування в системі фінансового менеджменту сільськогосподарського підприємства можна охарактеризувати як:

- бюджет – це інструмент поточного планування; це засіб контролю і оцінки результатів діяльності підприємства;
- бюджет – це засіб мотивації;
- бюджету формує комунікаційне середовище;
- бюджети дають критерії оцінки роботи менеджерів;
- бюджетування – це засіб навчання менеджерів.

Особливостями бюджетування на відміну від фінансового планування, яке застосовується на більшості сільськогосподарських підприємствах є:

- часова визначеність. Бюджет відносить до певного часового періоду, а бюджетний період має часові межі (наприклад, для сільськогосподарських підприємств з сезонним характером виробництва, початком бюджетного року вважається початок сезону);
- періодичність складання. Бюджетний період має певну тривалість. Найбільш поширеним варіантом вважається річний бюджет з розбивкою за місяцями;
- прогнозований характер. В основі бюджету лежать прогнозні значення майбутніх доходів і витрат. Це достатньо складний процес, точність результатів якого перевіряється тільки по закінченні прогнозованого періоду;
- багатоваріантність. Процес бюджетування вимагає розгляду декількох варіантів розвитку ринкової і виробничої ситуації. Способом реалізації багатоваріантності є система гнучких бюджетів;
- значимість інформації. У бюджетів не має сенсу відображати всі статті витрат. У процесі планування необхідно виділяти тільки значимі статті. Рівень значимості визначається кожним підприємством самостійно;
- прийнятність для управління управлінських рішень. На відміну від бухгалтерської звітності бюджет не має стандартної форми представлення. Його форма і зміст залежать від потреб і особливостей діяльності підприємства. При складанні бюджету необхідно враховувати те, що наявна в системі бюджетування інформація повинна бут корисна для прийняття управлінських рішень;
- врахування факторів зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища. На великих сільськогосподарських підприємствах система бюджетування повинна бути більш складною. Підприємствам з різною структурою необхідні різні системи бюджетного планування. Кожне підприємство самостійно розробляє систему бюджетів, яка відповідає його структурі і спрямована на досягнення цілей;
- узгодженість дій на різних рівнях підприємства. Для того, щоб бюджет був виконаний, необхідна узгодженість дій всіх учасників цього процесу на всіх рівнях.

Бюджетування це саме той процес, що допоможе підприємству усунути непередбачувані змін, які виникають в процесі його діяльності, скоординувати дій між окремими його ланками для уникнення прийняття неузгоджених рішень, підвищити ефективність управлінського контролю щодо виключення неефективних чинників, а також, вірно здійснити оцінку вкладеної праці, дій та прийнятих рішень керівництвом підприємства.

Бюджетування є інструментом, що дозволяє визначити сфери та напрями діяльності сільськогосподарських підприємств з нереалізованим потенціалом, що забезпечить досягнення їх головних цілей та виживання в сучасних жорстких умовах. Крім того, бюджетування допомагає підприємству зробити свою діяльність передбачуваною і керованою, а в умовах зниження доходів мінімізації ризиків і застосування жорсткої фінансової дисципліни – це саме ті заходи, що дозволяють: утримати рентабельність і ліквідність організації на необхідному рівні; отримати позитивний економічний ефект від виробництва, тому що відповідальність за фінансовий результат підприємства делегується від вищого керівництва менеджерам, які відповідають за доходи та витрати у своїй зоні відповідальності; уникати розривів у надходженні виручки, тобто з'являється у підприємства можливість заздалегідь передбачити дефіцит грошей і переглянути терміни непріоритетних платежів; суворо контролюються ліміти витрат коштів, що у підсумку дає можливість підприємству звести нецільові платежі до мінімуму; мотивувати менеджерів усіх рівнів при досягненні показників зафіксованих в бюджеті, що призводить до підвищення продуктивність праці і поліпшення системи оцінки діяльності персоналу.

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ТА МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ НИМИ

Геєнко М.М., к.е.н., доцент кафедри фінансів

Ризик відноситься до об'єктивних економічних категорій, ризики завжди існували і будуть існувати. Ми не будемо дискутувати з точки зору визначення терміну «ризик інвестиційної діяльності», проте розглянемо класифікацію ризиків інвестиційної діяльності в аграрному виробництві та основні напрямки управління ними.

Під інвестиційними ризиками сільськогосподарських підприємств ми розуміємо потенційну можливість недосягнення запланованих цілей інвестиційної діяльності у вигляді приросту інвестованого капіталу або ж соціально-економічного ефекту, а також досягнення вищезазначених цілей у більших ніж планувалося розмірах.

Розглянемо класифікацію ризиків господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та місце у ній інвестиційних ризиків.

Аналіз літературних джерел дає можливість зробити висновок, що існують дві основні групи ризиків:

1. Чисті (зовнішні, катастрофічні, статичні) – ризики, які зазвичай приводять до нульового або ж негативного фінансового результату.

До них слід віднести ризики, які виникають на рівні країни у цілому або окремої території: природні, техногенно-екологічні, транспортні, політичні, правові, загальноекономічні та інші.

2. Спекулятивні (внутрішні, контрольовані, динамічні) – ризики, які можуть призвести як до негативного фінансового результату так і до отримання надприбутку.

До них відносять ризики, які виникають на рівні окремих суб'єктів господарської діяльності і якими можна управляти: виробничі, комерційні, ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей, фінансові, інвестиційні, банківські, валютні, інфляційні та дефляцій ні, клієнтські, маркетингові, інноваційні та інші. Зрозуміло, що кожен вид діяльності або ж кожен проект характеризується своїм унікальними набором ризиків.

Після якісної оцінки ризиків необхідно обрати один із методів впливу на ризик. На нашу думку, всі методи доцільно поділити па дві групи:профілактичні методи, які передбачають уникнення ризику; компенсаційні методи, які передбачають зниження впливу ризику на фінансово-економічні результати реалізації інвестиційних проектів.

Уникнення ризику передбачає відмову від реалізації інвестиційного проекту, який обтяжених ризиками.

До компенсаційних методів слід віднести:

1. Створення страхового фонду або фонду самострахування – передбачає офіційне (закріплене в установчих документах) та неофіційне (за результатами фінансово-господарської діяльності за рахунок прибутку) формування страхового чи резервного фонду на підприємстві. Проте такий метод компенсації ризиків можливий у випадках, коли вартість інвестиційного проекту або ж масштаби господарської діяльності, які страхуються, відносно невеликі у порівнянні з майном і масштабами фінансово-господарської діяльності, а також, коли потенційна ймовірність збитків (кількісна оцінка ризиків) доволі низька.

Оптимальним вважається розмір страхового фонду на рівні до одного відсотка від валюти балансу або ж до десяти відсотків від суми чистого прибутку. У середньому, по сільськогосподарських підприємствах Сумської області станом на кінець 2014 року, орієнтовна сума коштів страхового резервного фонду повинна складати 185 тис. грн.

2. Диверсифікація інвестиційної діяльності передбачає інвестування коштів у непов'язані між собою проекти або види господарської діяльності. Як свідчить досвід, природно-кліматичні, екологічні та бізнес-ризики мають різний вплив на виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції, а отже негативний вплив на одних видах компенсується позитивним впливом по інших.

Диверсифікація інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери має як фінансові так і соціально-економічні переваги: забезпечується зайнятість населення, оскільки нові види діяльності вимагають нових висококваліфікованих працівників, відбувається наповнення місцевого та державного бюджету, покращуються фінансові результати підприємств.

3. Державна підтримка інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

4. Застосування форвардних та ф'ючерсних контрактів.

5. Страхування.

На сьогодні в Україні відсутня ефективна загальнодержавна система страхування сільськогосподарських ризиків, у тому числі при реалізації інвестиційних проектів, яка мала б забезпечити належний захист інтересів сільськогосподарських товаровиробників, інвесторів та держави. Таким чином стратегія управління ризиками інвестиційними ризиками в аграрній сфері повинна включати якісну ідентифікацію та кількісну оцінку потенційних ризиків інвестиційної діяльності, що дасть можливість застосувати профілактичні та компенсаційні методи впливу та виявити перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств у довгостроковому періоді.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Герасименко А. В., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хромушина Л. А.

Ефективність функціонування банку залежить від економічно резонного і раціонального використання залучених і запозичених ресурсів в умовах мінімізації собівартості банківських послуг. Налагоджена система управління витратами банку сприяє покращанню конкурентного становища банку на фінансово-кредитному ринку.

Наслідки кризи показують, що небагато вітчизняних банків створили управлінську систему, що відповідає сучасним вимогам до банківського бізнесу, що працює незалежно від зміни виконавців, придатну для тиражування в нових банках, філіях і відділеннях. Слід підкреслити, що зниження витрат в банку визначається внутрішньою роботою менеджменту, внутрішнім резервом підвищення ефективності роботи банку і як наслідок сприяє підвищенню рівня його рентабельності. Це вимагає побудови системи ефективного управління витратами, що є частиною загально банківської системи управління. У цьому і полягає актуальність обраної теми, яка потребує подальшого дослідження.

Вивченням проблеми управління витратами комерційних банків займались як зарубіжні так і вітчизняні економісти. До їх складу можна віднести: П. Роуза, , М. Білика, В.Б. Захожая, Б.С. Івасіва, О.І. Лаврушина, А.М.Мороза, Г.С.Панову, Л.О. Примостку, М.І. Савлука та ін

Відповідно витрати є ключовою категорією при формуванні собівартості банківських продуктів і послуг. Попри існування численних визначень категорії «витрати» в зарубіжній і вітчизняній науковій думці, загальноприйнятним формулюванням можна вважати наведену в П(С)БО 1, за якою витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Класифікація витрат банку для потреб їх обліку здійснюється відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України. Витрати визначаються у звіті про прибутки та збитки на підставі безпосереднього зв'язку між понесеними витратами і надходженнями за визначеними статтями доходу.

У зв’язку з необхідністю складання бюджетів та фінансового планування як невід’ємних складових фінансового менеджменту банківської установи, а також підготовки інформації для прийняття рішень керівництвом банку сформулюємо цілі класифікації витрат з позиції управління ними таким чином: визначення собівартості, калькуляція ціни готового банківського продукту та визначення величини отриманого прибутку; визначення фінансового результату; контроль за економічністю та виявлення резервів зниження витрат; дослідження поведінки затрат та прийняття управлінських рішень; планування (бюджетування), прогнозування, здійснення контролю та регулювання результатів діяльності.

Розробка та прийняття управлінських рішень, з точки зору місця формування і використання в банківській установі становлять процес управління витратами.

Банки стикаються с проблемою не просто зниження рівня поточних і майбутніх витрат, але й оптимізація їх відповідно до цілей і завдань банків, вимог ринку банківських послуг. Вирішення даної проблеми реалізується тільки на підставі аналізу витрат й ефективного управління ними, що передбачає: – визначення економічної доцільності витрат банку; – розрахунок витрат за окремими структурними підрозділами і банком у цілому; – розрахунок витрат за банківськими продуктами; – підготовку інформаційної бази, що дозволяє оцінювати витрати під час вибору й прийняття управлінських рішень; – виявлення технічних способів контролю й розрахунку витрат; – пошук резервів зниження витрат; – вибір методів нормування витрат – оптимізацію витрат.

Система управління витратами, як і будь-яка система управління, складається з двох підсистем: тієї, яка управляє, і тієї, якою управляють (об’єкта управління, в даному прикладі витрати банку).

Управління витратами банку здійснюється свідомо суб’єктами управління, якими є керівники, фахівці банку та його структурних підрозділів (центрів відповідальності, відділів, тощо). Серед основних методів управління витратами варто назвати методи їх калькулювання: калькуляції за центрами відповідальності, АВС – метод, калькулювання повної собівартості, директ- та стандарт-костинг, трансфертне ціноутворення.

Отже, під управлінням витратами слід розуміти безперервний процес обліку, аналізу, планування і контролю з метою розробки і прийняття ефективних управлінських рішень, направлених на оптимізацію витрат і стимулювання їх зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму банку. Планування витрат визначає майбутній обсяг і структуру витрат. Контроль передбачає систему контролюючих заходів щодо дотримання планів, бюджетів, та виявлення відхилень. Аналіз передбачає дослідження обсягу і структури витрат з метою їх оптимізації, виявлення резервів підвищення ефективності діяльності банку.

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Глуходід Н. Ю., студ. 4 курсу, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: канд.екон.наук, доцент Шалигіна І. В.

На сьогодні формування ресурсної бази банківської установи суттєво впливає на ефективність її діяльності та відбувається в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Наявність достатнього обсягу залучених ресурсів дозволяє здійснювати активні операції з метою отримання максимального рівня прибутку і диверсифікації ризиків. Специфіка депозитних операцій полягає у визначальній ролі вкладника, який самостійно обирає депозитний продукт, процентну ставку, суму депозиту і відповідно банк, якому довіряє. У зв'язку із погіршенням економічної ситуації в державі у 2014-2015 роках загострилися кризові явища у банківській системі України. Упродовж 2014-2015 рр. Правлінням НБУ було прийнято 60 рішень щодо віднесення банків у категорію неплатоспроможних, 27 з яких – у 2015 році. Протягом вищевказаного періоду було відкликано банківську ліцензію та розпочато процедуру ліквідації 53 банків, 34 з яких – у 2015 році. Загалом на сьогодні до категорії неплатоспроможних віднесено 9 банків, у стадії ліквідації – 59 банків. Така ситуація призвела зниження рівня довіри до банків загалом і спричинила масовий відтік депозитів (так звана «Депозитна паніка»).

Таблиця 1.1 – Обсяг депозитних вкладів у банках України у 2015 році

Показники	01.01.2015	01.01.2016	Приріст, млн. грн.	Темп зростання, %
Депозити	672 402	705 602	33 200	104,9
у тому числі				
у національній валюті	365 890	388 693	22 803	106,2
в іноземній валюті	306 512	316 909	10 398	103,4
Депозити юридичних осіб	260 138	307 375	47 237	118,2
у тому числі				
у національній валюті	169 875	200 220	30 344	117,9
у національній валюті**		198 914		
в іноземній валюті	90 262	107 155	16 892	118,7
Депозити фізичних осіб	412 264	398 227	-14 036	96,6
у тому числі				
у національній валюті	196 015	188 473	-7 542	96,2
у національній валюті**		186 312		
в іноземній валюті	216 249	209 754	-6 495	97,0

*Примітка. Інформація щодо депозитів включає дані тільки по резидентах та містить нараховані доходи. ** Без урахування банків, які було визнано неплатоспроможними.*

Аналізуючи дані таблиці можемо констатувати що загальний обсяг залучених фінансових ресурсів у формі депозитних вкладів у 2015 році збільшився на 4,9%, при чому обсяг депозитів суб'єктів господарювання збільшився на 47 237 млн. грн. Проте негативним є той факт, що сума депозитів залучених від громадян знизилася на 3,4%, дане явище спровоковане зниженням рівня життя та купівельної спроможності громадян, відсутністю можливості заощаджувати та браком вільних грошових ресурсів.

У сучасних умовах потенційному вкладнику представлена велика кількість депозитних продуктів, а також способів їх раціонального вибору. Інтернет, телебачення, рекламні оголошення, періодичні видання, аналітичні центри та наявна у відкритому доступі фінансова звітність банків дозволяє клієнту вивчити та проаналізувати всі наявні пропозиції фінансових посередників та обрати найбільш прийнятну та вигідну. До найбільших та найбільш надійних банків України за даними міжнародних аудиторських компаній відносять ПАТ «Державний ощадний банк України» та ПАТ «Приватбанк». Діючі депозити від АТ «Ощадбанк»: Весна красна, Пенсійний, Класичний, Гнучкий та Капітал, варто також зауважити, що особливістю даного банку є наявність акційного депозиту, який містить найбільш вигідні процентні ставки, але має обмежений термін дії. До актуальних депозитних продуктів ПАТ «Приватбанк» належать: Плюс строковий, Плюс, Стандарт строковий, Стандарт, До запитання та спеціальна послуга «Скарбничка». Варто також зазначити, що дані банки пропонують скористатися депозитним калькулятором у он-лайн режимі, що дозволяє користувачу самостійно розрахувати майбутній дохід від розміщення вільних грошових ресурсів на депозит.

Таким чином, можна зробити висновок про динамічний розвиток депозитного ринку України та констатувати різноманітність депозитних продуктів банків, проте фактори політичної та економічної нестабільності гальмують повноцінний розвиток депозитної справи.

ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головко Ю.А. студ. 4 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: Нєсвєтов О. О. к.е.н., доцент.

На сучасному етапі подальшого розвитку ринкових перетворень в Україні важливу роль у якості основного джерела забезпечення та підтримки функціонування підприємств відіграє прибуток. Таким чином, найголовнішим завданням фінансового менеджменту залишається розробка і застосування методів ефективного управління формуванням прибутку суб'єктів господарювання. Категорія прибутку в системі економічних відносин є основною, її наукова обґрунтованість та інтерпретація залежать від оцінки економічного ефекту через систему прийнятих фінансово-економічних показників.

Прибуток виступає основним фінансовим джерелом функціонування та розвитку підприємства, покращення матеріальної бази, а також продукції різноманітних форм інвестування. Прибуток є джерелом сплати податків. Приймаючи до уваги значення прибутку, вся безпосередня діяльність підприємства направлена на його зростання. Прибуток як економічна категорія відбиває дохід, що сформований в процесі виробництва та в ході підприємницької діяльності. Створення будь-якого підприємства має на меті одержання прибутку. Максимізація прибутку – одне із головних і найважливіших завдань фінансового менеджера, яке для вирішення вимагає найоптимальніших рішень в області капітальних інвестицій, управління вартістю капіталу та його структурою, доходами і витратами, оборотним та основним капіталом. Стабільність зростання прибутку залежить від результату ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства в цілому. При цьому управління прибутком можна розглянути у широкому, та вузькому розумінні.

Безліч економістів, пояснюючи прибуток, застосовують теорію трьох факторів виробничої діяльності Ж. Б. Сея, при створенні вартості приймають участь: земля, праця та капітал. Прибуток розглядається як дохід від користування засобами виробництва та як плата за працю підприємця щодо управління та організації виробничої діяльності. Отже, капітальний дохід має відмінність від підприємницького доходу.

На відміну від промисловості, прибуток, що формується на аграрних підприємствах, має свою специфіку. Адже аграрний сектор сьогодні відіграє ключову роль серед усіх галузей матеріального виробництва, де виробляється близько 8% ВВП і зайнято майже 15% населення [1]. Особливості функціонування АПК пов’язані з його виробництвом, сезонністю, залежністю від природних і кліматичних умов. Тому кінцевий результат господарської діяльності галузі, його прибутковість залежить як від працівника, від технічної озброєності, так і від природних умов.

Головною метою управління прибутком є визначення найефективніших шляхів його формування та оптимального розподілу, які направлені на забезпечення функціонування та розвитку підприємства, зростання ринкової вартості. У процесі прийняття управлінських рішень варто вирішувати такі завдання: оптимізувати обсяг прибутку, який відповідає ресурсному потенціалу підприємства й ринковій кон’юнктурі; досягти максимально можливої відповідності між величиною прибутку й можливим рівнем ризику; забезпечити сформований прибуток і високу якість. Це свідчить про те, що резерви зростання прибутку спершу мають бути забезпеченими власною операційною діяльністю а у другу чергу можуть бути залучені інвестиції, що створить реальну основу для подальшого ефективного функціонування та процвітання підприємства. Це дозволить сформувати за рахунок прибутку додаткові обсяги фінансових ресурсів, необхідні для подальшого розвитку аграрного підприємства. Дані ресурси формуються у фонді нагромадження і спрямовуються на фінансування капітальних витрат; розробити програми, які нададуть можливість персоналу брати ефективну участь в управлінні прибутком підприємства, що дозволять зблизити інтереси власників та найманих працівників; створити умови для підвищення ринкової вартості підприємства, яка характеризується рівнем капіталізації прибутку. Підприємство самостійно визначає пропорції розподілу прибутку на споживану її частку, що капіталізується. Враховуються умови й завдання господарської діяльності.

Для будь-якого підприємства прибуток є основним фінансовим джерелом його розвитку, науково-технічне вдосконалення матеріальної бази та продукції усіх форм інвестування. В сучасних умовах здійснення господарської діяльності, внутрішні фактори мають значний вплив на формування прибутку сільськогосподарського підприємства, оскільки піддаються кількісній оцінці. За рахунок оптимізації використання ресурсного потенціалу підприємство може отримати максимальний рівень прибутку сільськогосподарського виробництва. Управління формуванням прибутку підприємства повинно спрямовуватися на максимізацію розміру позитивного фінансового результату за рахунок виконання комплексу завдань.

Список використаної літератури

Аграрний сектор забезпечує понад 8% ВВП України — Мінагрополітики / За матеріалами УНН [електронний ресурс]. - режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/338973/agrarnyj-sektor-zabezpechuye-ponad-8-vvp-ukrayiny-minagropolityky

САНАЦІЯ АГРОЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Горленко Ю.М., студ. 3 курсу ФЕіП, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Шалигіна І.В.

Економічна самостійність аграрних підприємств за відсутності досвіду роботи у конкретному ринковому середовищі призводить до виникнення нестабільних фінансових ситуацій та до значного збільшення числа неплатоспроможних і низькорентабельних підприємств. В умовах мінливого і конкурентного ринку жоден підприємець не застрахований від невдач у бізнесі.

За даними Державного департаменту з питань банкрутства при Міністерстві економіки України, серед українських підприємців, які опинилися у стані неплатоспроможності, пасивних усе ще більше. У 2011 р. із 502 припинених у господарському суді справ лише для 9 підприємств був запропонований механізм санації, тобто реалізована система заходів з оздоровлення бізнесу 452 підприємства були визнані банкрутами і підлягали ліквідації. В 2014 році (станом на 31.07.14) визнані банкрутами і підлягають ліквідації 12 підприємств і лише для 7 порушено справу і відкрито санацію, хоча в цілому порушено справу про банкрутство для 387 підприємств. В Україні створена правова база для підтримки тих підприємців, що готові боротися за збереження свого бізнесу.

Санація – система заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, реалізованих за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб і спрямованих на запобігання оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації [1]. Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності, платоспроможності, зменшення усіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу і формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санації.

Санація проводиться в 3 основних випадках:

- до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство в спробі виходу з кризи вдається до зовнішньої допомоги зі своєї ініціативи:
- якщо саме підприємство, звернувшись в арбітражний суд із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації;
- якщо рішення про проведення санації виносить арбітражний суд по пропозиціях, що надійшли, від бажаючих задовольнити вимоги кредиторів до боржника і погасити його зобов'язання перед бюджетом.

Проаналізуємо діяльність ДП «Середино-Будський лісгосп», який в економіці району займає провідне місце. Основні напрямки його розвитку полягають в забезпеченні потреб народного господарства в деревині та пиломатеріалах, в продажу на експорт деревини та пиломатеріалів, в збереженні і підвищенні продуктивності лісових земель, водоохоронних, захисних, рекреаційно-оздоровчих і науково-пізнавальних функцій лісу.

У підприємстві протягом 2012-2014 рр. спостерігається нестача власного оборотного капіталу (ВОК) для формування запасів на 1025 тис. грн, нестача ВОК, довгострокових кредитів та позик для формування запасів на 787 тис. грн та нестача ВОК, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів на 787 тис. грн. Можемо стверджувати, що воно перебуває в кризовому фінансовому стані. Тобто, для забезпечення запасів не вистачає зазначених джерел їх фінансування, підприємству загрожує банкрутство, поновлення запасів відбувається за рахунок коштів, які сформувалися за рахунок уповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

За таких умов керівництву підприємства необхідно терміново виявити причини настання кризи та вжити заходів щодо відновлення фінансової стійкості підприємства. Можлива розробка плану санації. Вважаємо, було б доцільним вжити деякі заходи щодо підвищення фінансової стійкості та уникнення банкрутства підприємства, а саме: створення резервів з валового та чистого прибутку, підсилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості та зниження витрат виробництва (зниження величини запасів і витрат, підвищення рентабельності реалізації). Оскільки лісова галузь виконує важливі функції у розвитку економіки держави та потребує більше уваги дослідників для забезпечення ефективної діяльності і виконання лісогосподарських завдань, однією з провідних проблем, що потребують нині додаткового обговорення, є врахування особливостей лісової галузі при класифікації капіталу, його формуванні та використанні.

Отже, для вирішення даного питання необхідно більш ніж вдвічі збільшити наявність власного оборотного капіталу для формування запасів, наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів та наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів, щоб перейти на плюсові позначки. Вартість запасів, які знаходяться на балансі підприємства в 2014 році склала 208 тис. грн. їх теж можна було б збільшити у тому випадку, якби на їх забезпечення вистачало б зазначених джерел фінансування.

Перелік використаної літератури

1. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. - Відомості Верховної Ради України, 1999 р., № 42-43, ст. 378 (зі змінами і доповненнями)

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Гузенко Т.С., доц. кафедри фінансів СНАУ

Фінансові посередники є ключовими фігурами на всіх сегментах фінансового ринку, які, виконуючи роль професійних учасників ринку, фінансують економічну діяльність та забезпечують ефективний розподіл та перерозподіл капіталу в суспільстві.

Вивчення наукових праць з даної теми виявило розбіжності в поглядах щодо тлумачення сутності фінансового посередництва на ринку фінансових послуг. Загалом, історія економічних вчень дозволяє виділити декілька етапів еволюції поглядів на тлумачення дефініції «фінансове посередництво»:

- меркантилізм, представниками цієї течії розглядається сутність банківських установ та їх роль в економіці;
- представником класичного напряму економічної думки є У. Петті, який заклав основи поняття депозитного мультиплікатора, також він зазначає на визначній ролі банківських установ у фінансовому забезпеченні угод на товарних ринках. Продовжує думки У.Петті А. Сміт;
- економічна теорія початку 20 ст. науково обґрунтовує ідеї про фінансове посередництво як один із факторів розвитку економіки;
- у період посткейнсіанства, особливо треба виділити роботи Й. Шумпетера та його концепцію інноваційного фінансування;
- 50-60 рр. 20 ст. характеризуються розширенням фінансового сектора. Теоретичні засади фінансового посередництва закладено у працях Дж. Герлі, Р. Голдсміта, Є. Шоу, Б. Фрідмана та ін. Згідно Р. Голдсміту фінансове посередництво вирішує проблему балансування нестачі необхідних фінансових активів в економіці з нееластичною пропозицією, а також сприяє концентрації потрібних ресурсів і подальшому їх ефективному реінвестуванню. Поступово фінансове посередництво стає невід’ємним фактором зростання економіки.
- Наступний етап розвитку наукової думки щодо сутності фінансового посередництва знаходимо у працях Дж. Стігліца та А. Вайса. На цьому етапі обґрунтовується роль дієвого державного регулювання діяльності фінансових посередників.
- 90 рр. 20 ст. характеризується появою концепції «фінансів та розвитку» Р. Левіна та О. Галетовича, а також концепція К. Маєра та В. Карліна.

Історичний розвиток поглядів закордонних та вітчизняних вчених на сутність фінансового посередництва, класифікації та функцій фінансових посередників демонструє характерну тенденцію. На основі чого дослідження фінансового посередництва виділено в окрему науку.

Всі підходи до трактування сутності фінансового посередництва можна об'єднати у наступні групи: функціональний, інфраструктурний, інстутиційний, спеціалізований, узагальнюючий, інформаційний, трансакційний.

Сучасні тлумачення фінансового посередництва також не мають одностайної думки. Так, Господарський кодекс України в статті 33 гл. 35 до фінансового посередництва відносить діяльність, що пов’язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством.

О. Бала пропонує розуміти під поняттям «фінансові посередники» такі «фінансові установи, які здійснюють спеціалізоване та універсальне обслуговування учасників ринку з приводу акумуляції вільних грошових коштів з метою отримання прибутку та задоволення потреб учасників фінансових відносин». Згідно з трактуванням Ф. Мишкіна, фінансове посередництво - це «процес непрямого інвестування, за допомогою якого фінансові посередники позичають кошти у заощадників, які, у свою чергу, надають позики іншим». Український економіст Зимовець В.В. вважає, що послуги фінансових посередників «полягають у тому, що вони беруть на себе ряд специфічних завдань суто технічного характеру (функцій), пов'язаних з інвестицій ним процесом». В.В. Корнєєв визначає роль фінансових посередників у виконанні наступних функцій: консолідації (акумуляції) збережень індивідуальних інвесторів, підвищення ліквідності ринків шляхом професіонального портфельного управління довіреними і набутими активами, забезпечення рівноваги на ринку через погодження про позиції і попиту на фінансові ресурси, перерозподіл і зниження фінансових ризиків. Винятковою функцією фінансових посередників дослідник вважає специфікацію прав власності клієнтів-довірителів, коли останні, звертаючись до посередників, формують свої інвестиційні наміри.

В умовах сучасного розвитку фінансового ринку, цікавим є думка Лаврика О.Л., який наголошує на тому, що з розвитком нових гібридних форм фінансового посередництва, розуміти фінансове посередництво треба дещо ширше – як систему економічних відносин з приводу акумулювання фінансових ресурсів на фінансовому ринку та поза його межами, їх трансформації в інвестиційний капітал та трансферу останнього відповідальним реципієнтам з метою отримання фінансового, соціального, матеріального та інших ефектів на принципах індивідуальної та колективної участі.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забара Є.Є., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Шалигіна І.В.

У ринковій економіці, як відомо, ніщо не може гарантувати підприємству процвітання. Сільське господарство є однією з найближчих галузей економіки до теоретичної моделі досконалого конкурентного ринку. Це означає, що висока конкуренція у галузі змушує кожне підприємство напружено працювати над підвищенням ефективності своєї діяльності. Конкуренція неминуче знищує одні підприємства та збагачує інші. Підприємства, яким вдається раціонально витрачати ресурси, виживають і процвітають, інші – банкротують; безперервно виникають нові фірми та зникають старі.

Суть фінансової безпеки у економічному просторі являє собою комплекс організаційно-економічних заходів, які мають принципи стійкості до впливу зовнішніх природних та економічних ризиків, високий показник кредитоспроможності та інвестиційної привабливості та позитивні показники капіталовкладень.

Відомий дослідник цієї проблеми О.І. Барановський, автор наукової праці "Фінансова безпека", вважає, що "фінансова безпека – це ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин або рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань"

На думку О.Б. Петрини, "фінансова безпека підприємства – це динамічна характеристика фінансової системи підприємства, його фінансових ресурсів, взаємодія яких забезпечує здатність підприємства нормально функціонувати для досягнення своєї мети за існуючих зовнішніх умов та їх зміни. Тобто, у його розумінні, загальна суть фінансової безпеки об’єкта господарювання полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і впроваджувати фінансову стратегію відповідно до цілей загальної стратегії діяльності підприємства в умовах ризикового і конкурентного середовища"

Зовнішнє середовище підприємства традиційно поділяють на макросередовище та мікросередовище. Макросередовище, або середовище непрямого впливу, визначає умови функціонування підприємства, загальні тенденції його розвитку. Ці фактори не піддаються регулюванню з боку підприємства. Натомість мікросередовище охоплює чинники, що безпосередньо діють на підприємство і можуть бути частково-регульованими підприємством, за допомогою ефективної системи комунікацій.

Чинники зовнішнього непрямого впливу, які діють у розрізі фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, необхідно поділити на такі групи:

●соціальні: демографічна ситуація, вікова та статева структура населення, рівень добробуту населення, роль профспілок у відносинах роботодавців та працівників, культурний уклад суспільства, що визначають розмір, структуру потреб та платоспроможний попит на продукцію сільськогосподарських підприємств;

● економічні: розвиток країни у економічному просторі, рівень інфляції, рівень безробіття, система оподаткування, державний бюджет, депозитні та кредитні процентні ставки у банках, величина заробітної плати, валютний курс гривні, кон'юнктура ринку, наявність іноземних інвестицій та ін.;

● інноваційно-технологічні: досягнення науково-технічного прогресу, можливість інноваційних розробок, сучасні інформаційні системи, нові ринки збуту, сучасні методи реклами та просування товару тощо;

● інституційні: правила виконання угод, порядок вирішення комерційних суперечок, порядок процедури банкрутства, правила та традиції ведення бізнесу, усталені норми поведінки, культура підприємництва, традиційні відносини власності, антимонопольне законодавство, обмеження на окремі види діяльності, наявність "інституційних пасток", порядок реєстрації підприємства, ступінь досконалості законодавства та ін.;

● природно-кліматичні: екологічна ситуація в регіоні, ступінь радіонуклідного та радіаційного забруднення земель, наявність ерозії ґрунтів, випадання кислотних дощів, глобальна зміна клімату, частота паводків та посух тощо;

● політичні: особливості політичного розвитку, лідери та партії, що визначають політику в країні, здатність чинного уряду ефективно вирішувати нагромаджені проблеми, рівень підтримки чинної владної верхівки, політична структура суспільства, ефективність існуючих міжнародних зв'язків.

Загалом, очевидно, що внаслідок величезної кількості чинників фінансової безпеки підприємств, складних та суперечливих зв'язків між ними, здійснити їх вичерпний перелік та досконалу класифікацію, на наш погляд, просто неможливо. Розглядаючи проблематику афективних механізмів та інструментів відтворення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, можна визначити що вона зростає в умовах низького рівня ліквідності галузей та складної досяжності українських підприємств до вільних фінансових ресурсів. У результаті цього, виникає необхідність створення організаційно-економічного механізму зменшення фінансових ризиків та захисту інтересів підприємств в розмірі функціонування світового ринку.

НЕОБХІДНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Здоровцов Ю.О., студ. 3 курсу ФЕіП, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доцент Шалигіна І.В.

Оцінка фінансового стану дає можливість визначити керівництву підприємства щодо платоспроможності, рентабельності, прибутковості і спрогнозувати, спланувати роботу таким чином, щоб досягти найкращих результатів. Для цього аналізують показники, що базуються на розрахунках економічних даних по фінансовій звітності. Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язана із перспективною його платоспроможністю. Її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства. Оцінка фінансової стійкості підприємства включає аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства, визначення його фінансової стабільності й незалежності.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства [1]:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) — коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;

2) нормально стійкий фінансовий стан — коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан — коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;

4) кризовий фінансовий стан — коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство стає на межі банкрутства.

Фінансове стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями. Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства. Показниками та факторами доброго фінансового стану підприємства можуть бути: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники та фактори незадовільного фінансового стану: неефективне розміщення коштів, нестача власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві. До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності й рентабельності. Велике значення має аналіз структури доходів підприємства та оцінка взаємозв'язку прибутку з показниками рентабельності. Важливо проаналізувати зв'язок прибутку підприємства з формуючими прибуток факторами, що полегшує практичну орієнтацію в цих питаннях.

Дохідність підприємства характеризується абсолютними й відносними показниками.

Під час аналізу вивчають динаміку змін обсягу чистого прибутку, рівня рентабельності та фактори, які впливають на них. Основними факторами, що впливають на чистий прибуток, є обсяг виручки від реалізації продукції, рівень собівартості, рівень рентабельності продукції, доходи від позареалізаційних операцій, витрати за позареалізаційними операціями, величина податку на прибуток та інших податків, що виплачуються з прибутку. Більшість вчених-економістів розглядають природний капітал лише з точки зору природокористування або невід’ємної частини національного капіталу. Тому, враховуючи усю специфіку та склад капіталу лісогосподарських підприємств, на наш погляд, необхідним стає впровадження даної категорії, як повноцінної частини капіталу підприємств лісової галузі з подальшим введенням відповідних бухгалтерських рахунків. На наш погляд, природний капітал у лісовому господарстві слід трактувати як сукупність природних активів, що у контексті самовідновлюючої та саморегулюючої функції призводить до отримання вигоди. Також природний капітал у лісовому господарстві слід розділити на дві категорії. А саме: первинний природний капітал (той, що даний одразу), та нагромаджений природний капітал (той, що нагромаджується в ході діяльності лісогосподарських підприємств).

Оскільки лісова галузь виконує важливі функції у розвитку економіки держави та потребує більше уваги дослідників для забезпечення ефективної діяльності і виконання лісогосподарських завдань, однією з провідних проблем, що потребують нині додаткового обговорення, є врахування особливостей лісової галузі при класифікації капіталу, його формуванні та використанні. Зокрема, враховуючи усю специфіку та склад капіталу лісогосподарських підприємств, необхідним стає впровадження природного капіталу, як повноцінної частини капіталу підприємств лісової галузі з подальшим введенням його у структуру відповідних рахунків бухгалтерського обліку.

Перелік використаної літератури

1. Баюк М.С. Взаємозв’язок коефіцієнтів фінансової стійкості і банкрутства підприємства / М.С. Баюк // Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку : Сьома Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://intkonf.org

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВИХ СИСТЕМ РАЗНЫХ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Иманов Х, студ. 4 курса, ФЭиМ, спец. «Финансы и кредит»
Научный руководитель: к.э.н., доцент Самошкина И. Д.

Мировая экономическая интеграция происходит, и будет происходить в первую очередь как финансовая глобализация, развитие и укрепление международных финансовых отношений. Глобализация представляет собою совокупность явлений, действий, процессов, которые касаются многих стран, народов, всего человечества и будущего планеты.

Данный период характеризуется ростом мировой торговли, международного движения капитала и значительными цифрами миграции рабочей силы в страны «нового мира». В современном мире развитие любого государства во многом зависит от ее участия в международных отношениях. Этот подход вполне понятно, ведь как показывает мировой опыт, экономика ни одной страны не смогла полноценно функционировать, изолировав себя от мировой экономической системы.

Исследования показывают, что только взаимопроникновение отдельных национальных экономик через механизмы иностранных инвестиций, создания совместных предприятий или транснациональных корпораций и составляют основу явления, которое мы называем глобализацией мировой экономики.

Однако наиболее активно происходит финансовая глобализация, которая проявляется в свободном переливании финансового капитала между национальными и региональными рынками капитала, что приведет к тому, что большие потоки иностранного капитала окажутся на отечественном финансовом рынке. А это может иметь неоднозначное влияние на внутренний финансовый рынок.

Именно поэтому сегодня ученые, банкиры, политики все больше внимания уделяют такому явлению как финансовая глобализация, ищут новые пути организации финансовой системы Украины и дают рекомендации по ее совершенствованию.

Вопросами финансовой глобализации, изучением различных сторон проявления глобализации посвящены работы многих известных зарубежных ученых.

Анализируя теоретические достижения и практические рекомендации ученых - экономистов относительно содержания процесса финансовой глобализации, мы попытаемся обобщить их взгляды. Итак, в современных научных трудах дефиниция финансовая глобализация несет различные интерпретации:

- Финансовая глобализация является объективным процессом, который отражает совокупность условий развития современного мирового сообщества и прежде всего научно-технического и экономического прогресса. Это наиболее сложный с точки зрения интернационализации процесс, являющийся следствием углубления финансовых связей стран, либерализации цен и инвестиционных потоков, создания глобальных финансовых групп;
- Финансовая глобализация - это свободное и эффективное движение капиталов между странами и регионами, функционирование глобального рынка, формирование системы наднационального регулирования международных финансов, реализация глобальных финансовых стратегий ТНК и транснациональных банков;
- Финансовая глобализация является идеологией, политикой и практикой объединения национальных денежных систем путем их замещения "мировыми деньгами", функции которых берут на себя деньги США, объединенной Европы и Японии;
- Финансовая глобализация - это усиление взаимозависимости и взаимовлияния стран в сфере финансовых отношений, которое характеризуется возрастанием роли международных кредитных отношений, международного движения капиталов, расширением источников поступления доходов и размещение активов в других странах. В ее основе свободное движение капиталов, валюты, их перемещения через национальные границы, результатом чего является формирование глобальных финансовых рынков и мирового сообщества;
- Финансовая глобализация - это расширение границ, границ рынков инвестиционных инструментов, устранение барьеров доступа и расширения возможностей свободного привлечения к глобальному инвестиционному процессу на принципах конкурентной борьбы;
- Финансовая глобализация - это интеграция национальных финансовых систем с международными финансовыми рынками и институтами.

Таким образом, анализируя приведенные определения делаем вывод, что предоставить однозначное определение процесса финансовой глобализации - трудно, ведь это очень сложный процесс. Но в общем понимании финансовая глобализация означает объединение национальных финансовых рынков с последующим их превращением в единое мировое финансовое пространство. Она обеспечивает ускорение темпов инноваций, усиливает взаимодействие национальных экономик на базе современных информационных технологий и принципов регулирования, создает гибкие рынки труда, товаров, капитала.

МАКСИМІЗАЦІЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Калашник М.П., студент 1 курсу магістр. ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні визначене майно, що належить йому на правах власності або володіння тобто активи підприємства, які є економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Необхідність оцінки вартості підприємства виникає у таких випадках: у ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у підприємство; у ході реорганізації підприємства; у разі банкрутства та ліквідації підприємства; у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу; у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства; у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності; під час приватизації державних підприємств. Таким чином метою оцінки вартості підприємства є визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав у тому числі при здійсненні операцій поглинання і приєднання, визначення вартості ліквідаційної маси, визначення реальної ціни продажу майна, визначення реальної вартості кредитного забезпечення, розрахунок ефективності санації, визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації

Оцінка підприємства здійснюється, як правило, на базі ринкової вартості - ймовірної суми грошей, за яку можливі купівля-продаж об'єкта оцінки на ринку. У літературних джерелах, нормативних актах наводяться численні принципи, яких слід дотримуватися при здійсненні оцінки вартості підприємства. До основних з них слід віднести такі принципи:

- заміщення, корисності, очікування,
- зміни вартості, ефективного використання,
- розумної обережності оцінок,
- альтернативності оцінок.

В процесі оцінки вартості підприємств використовується значна кількість методів і способів такої оцінки. Окремі методи мають ряд модифікацій і різновидів, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні. У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства: - заснований на оцінці потенційних доходів підприємства; - майновий (витратний); - ринковий. В процесі використання цих підходів розрізняють окремі методи оцінки. Причому жоден з підходів чи методів не має принципових переваг перед іншими. В практичній роботі з оцінки вартості підприємства оцінювач, як правило, застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її проведення. У рамках дохідного підходу виокремлюють два основні методи: - дисконтування грошових потоків; - визначення капіталізованої вартості доходів. Згідно з майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Основним джерелом інформації за даного підходу є баланс підприємства.

Оцінку вартості аналізованого підприємства можна здійснити з використанням дохідного підходу, який ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваної вигоди (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання капіталу інвестором у купівлю підприємства передусім є отримання стабільних доходів. При оцінці вартості підприємства за цим підходом дані про вартість, склад і структуру активів безпосередньо не впливають на оцінку, а використовується лише інформація про здатність активів генерувати доходи. Такий методологічний підхід за своєю природою є однотипним з методологією оцінки доцільності інвестицій на базі концепції зміни вартості грошей у часі.

Метод оцінки за відновною вартістю досить часто використовується в ході оцінки майна під час приватизації державних підприємств. Підкреслимо, що використання даного методу є виправданим, якщо балансова та ринкова вартість активів істотно не відрізняються між собою. До основних недоліків методу слід віднести те, що на практиці балансова вартість активів майже ніколи не відповідає їх ринковій вартості. При оцінці вартості підприємства за цим підходом визначальним є те, що дана вартість не дорівнює арифметичній сумі вартостей окремих майнових об’єктів підприємства. Цю вартість слід скоригувати на вартість гудвілу.

Бажаним є співвідношення, коли вартість підприємства як діючого бізнесу перевищує вартість чистих активів, оскільки у цьому випадку можна говорити про наявність потенціалу бізнесу, перспектив його зростання. Саме такий бізнес буде привабливим для інвесторів. Головною метою менеджменту компанії має стати не отримання прибутку в чистому вигляді, а максимізація вартості підприємства.

В умовах ринкової економіки підприємства не тільки здійснюють виробничий процес, що спрямований на створення нової вартості, але й самі представляють певну вартість і є об'єктами купівлі-продажу, що обумовлює необхідність визначення ринкової вартості підприємства.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ – ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Калюжная А. студентка 1м курсу ІЗО, спеціальності «Фінанси»
Науковий керівник : к.е.н., доцент Конєва І.І.

В умовах посилення кризових явищ в українській економіці та дестабілізації відносин на фінансовому ринку виникає об'єктивна необхідність у мінімізації ризиків. Особливо дане питання стосується сфери інвестицій, на які економічна та фінансова кризи впливають особливо сильно. На нашу думку, для мінімізації ризиків під час інвестування та, відповідно, для збільшення їх дохідності необхідно сформувати інвестиційний портфель, який буде охоплювати різні напрями та програми інвестування. В основі створення такого портфеля полягає диверсифікація інвестиційних ресурсів.

Згідно із сучасною науковою термінологією, диверсифікація визначається як володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, кожен з яких має різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику портфеля в цілому. Та необхідно відзначити, що дане визначення є доволі широким і не охоплює усіх сфер цього методу зниження ризику. Для більш об'єктивного дослідження і аналізу диверсифікації як комплексної економічної категорії її необхідно розглядати залежно від суттєвих функцій та ролі у фінансовій сфері.

Найбільш поширеним є поділ диверсифікації на наступні групи:

- горизонтальна диверсифікація – диверсифікація портфелю шляхом купівлі цінних паперів одного класу. Наприклад, портфель складається лише з акцій (або лише з облігацій) різних компаній;
- вертикальна диверсифікація – диверсифікація портфелю за рахунок купівлі цінних паперів різних класів. Наприклад, інвестування у акції, облігації, нерухомість, тощо;
- конгломератна диверсифікація – поєднання горизонтальної та вертикальної диверсифікації;
- - географічна диверсифікація – диверсифікація портфелю завдяки інвестуванню у компанії різних країн.

На сьогоднішній день розрізняють 5 основних методів диверсифікації інвестиційного портфеля:

- валютна диверсифікація – полягає у використанні і зберіганні грошей в різних валютах. Валютна диверсифікація інвестиційного портфеля має на увазі інвестування з використанням різних валют, наприклад частина в доларах, частину в євро, частина в швейцарських франках;
- інструментальна диверсифікація – полягає в розподілі капіталу за кількома видами активів. Наприклад, включення до інвестиційного портфелю ПАММ-рахунків, інвестицій в стартапи і комерційну нерухомість може свідчити про реалізацію інструментальної диверсифікації;
- інституціональна диверсифікація – полягає в розподілі інвестиційного портфеля між різними організаціями – учасниками фінансового ринку. Даний спосіб диверсифікації є особливо важливим, адже залежність від однієї компанії підвищує ризик інвестування як за умови стабільної, так і кризової економіки;
- транзитна диверсифікація – передбачає використання різних способів виведення інвестиційних прибутків.

Важливим залишається той факт, що диверсифікація буде ефективною лише в певних межах. Як показують практичні дослідження, збільшення складу портфеля понад 10–15 видів активів недоцільно, тому що виникає ефект надмірної диверсифікації, яка може призвести до таких негативних результатів, як:

- неможливість якісного портфельного управління;
- покупка недостатньо надійних, дохідних, ліквідних цінних паперів;
- зростання витрат, пов'язаних з підбором цінних паперів (витрати на попередній аналіз, консалтинг і т.д.);
- високі витрати при купівлі невеликих партій цінних паперів тощо.

Витрати по управлінню надто диверсифікованим портфелем не дадуть бажаного результату, оскільки дохідність портфеля не буде зростати більш високими темпами, ніж витрати у зв'язку з надмірною диверсифікацією.

Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що диверсифікація є ефективним інструментом для прибуткового інвестування. На сьогодні існує ряд методів, видів та способів диверсифікації інвестиційного портфеля, на основі яких інвестор може розробити власну стратегію, яка буде найбільш актуальною в тих чи інших економічних умовах. Завдяки дослідженням вчених було розроблено ряд економіко-математичних та економетричних методів розрахунку потенціального ризику при інвестуванні та коефіцієнту мінімізації ризику завдяки диверсифікації. Раціонально диверсифікований інвестиційний портфель може залишатись прибутковим не тільки в стабільній економіці, а й в умовах посилення економічних криз.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

Карпенко Р.В., студент 1 курсу магістр. ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Становлення та розвиток в Україні соціально орієнтованої ринкової держави неможливі без створення системи фінансових, правових, організаційних та інших важелів ринкового механізму, які сприятимуть соціальній стабільності в суспільстві, створенню умов для зростання добробуту, забезпечення належної якості життя населення. Соціальне страхування поступово стає пріоритетною формою реалізації прав громадян на соціальний захист.

Один із важливих його видів – загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, передбачає матеріальне забезпечення громадян у зв'язку з втратою заробітної плати внаслідок тимчасової втрати працездатності, вагітності та пологів, часткову компенсацію витрат, пов'язаних зі смертю застрахованої особи або членів її сім'ї, а також надання соціальних послуг за рахунок бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Необхідність подальшого розвитку соціального страхування з тимчасової втрати працездатності в Україні зумовлена його залежністю від соціальної політики держави, обмеженістю її фінансових можли-востей у забезпеченні матеріальної підтримки населення в разі настання страхових випадків, наявністю громадян, які не беруть участі у суспільно корисній праці та які є дієздатними, але не мають змоги її реалізувати. Функціонуюча сьогодні в Україні система соціального страхування з тимчасової втрати працездатності розв'язує важливі соціально-економічні завдання, а саме:

- збереження та повне відновлення працездатності активної частини населення країни;
- матеріальне забезпечення громадян, які втратили працездатність з тих чи інших причин.

Цьому виду страхування властиві певні суттєві риси, що втілюються у розподілі фінансових ресурсів, призначених для заміщення втраченої заробітної плати працівників внаслідок настання негативних наслідків впливу соціальних ризиків, а також надання їм необхідних послуг.

Разом з тим формування соціального страхування з тимчасової втрати працездатності має відбуватися на основі розробки стратегії та тактики, проведення адекватної політики держави, наявності необхідних інститутів, застосування засобів, форм, методів та систем його забезпечення.

На нашу думку, соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності також можна охарактеризувати як явище, що відображає безперервні грошові потоки, пов'язані з різноманітними процесами, що супроводжуються використанням коштів бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності як економічне поняття – це економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом валового внутрішнього продукту з метою формування фінансових ресурсів цільового призначення та використання грошових коштів бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на соціальні виплати і соціальні послуги.

Водночас за матеріальним змістом соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності є централізованим фондом грошових коштів, який має такі ознаки: використання коштів характеризується однобічним рухом грошових коштів; державно-правове регулювання використання коштів та їх винятково цільовий характер; динамічність; мобільність; масштабність.

Сучасний стан соціального страхування з тимчасової втрати працездатності не дозволяє стверджувати про його успішне функціонування. Сьогодні гостро постають питання:

- перерозподілу єдиного внеску між роботодавцями та працівниками з одночасним підвищенням розміру заробітної плати;
- звільнення цього виду страхування від фінансування заходів нестрахового характеру;
- впорядкування виплат застрахованим особам залежно від їх участі у страховій системі та їх поступового підвищення.

Створена в Україні система загальнообов'язкового державного соціального страхування за загальними положеннями відповідає міжнародним системам, однак за механізмом функціонування вона значною мірою містить старі адміністративні методи управління з наявністю тих елементів, для яких ще не створені ринкові умови.

Отже, в першу чергу, необхідно вітчизняну систему соціального страхування прив'язати до національних сучасних умов соціально-економічного розвитку.

Її реформування потрібно розпочати з управління, оскільки в діяльності відповідного страхового фонду є проблеми, які полягають в обмеженості власних фінансових ресурсів, що актуалізує питання їх оптимізації, пошуку нових джерел. Наукові підходи до зміцнення фінансової бази цього виду соціального страхування різні, однак його фінансову стабільність можливо забезпечити тільки на основі зростання розміру заробітної праці та збільшення її частки у структурі ВВП та собівартості продукції.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

Каширін С. О., студент 3 курсу ЕіМ, «Фінанси та кредит»: к.е.
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Фінансова безпека підприємства - одна з головних умов його стабільної, успішної і довготривалої роботи. Тому аналіз фінансового стану підприємства обов'язково включає аналіз його фінансової безпеки. Для зручності аналізу загрози фінансової безпеки підприємства умовно поділяють на зовнішні і внутрішні загрози.

Будь-яке підприємство незалежно від організаційно-правової форми і галузевої приналежності стикається з необхідністю дозволу проблем власній економічній безпеці, причому виникають ці проблеми не лише в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі. Серед функціональних рівнів економічної безпеки фінансовий вважається таким, що веде і вирішальним, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є "двигуном" будь-якої економічної системи.

Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства, вони відносяться до чинників ризику довкілля, в якому працює підприємство.

Зовнішні загрози фінансової безпеки підприємства:

- Несприятливі макроекономічні умови: загальноекономічна ситуація в країні і регіоні, кризи;
- Урядові кризи;
- Стійкість нормативно-правової бази;
- Нестабільність податкової, кредитної і страхової політики;
- Рівень інфляції і прогноз інфляції и тд;
- Нестабільність валютної політики держави і / або валютного курсу;
- Недолік засобів для інвестування в регіоні, низький рівень інвестиційної активності;
- Несприятливі умови кредитування підприємств, зміна процентних ставок за кредитами;
- Недобросовісна конкуренція на ринку;
- Несприятлива криміногенна обстановка в регіоні, поширення кримінальних і фінансових злочинів у фінансово-кредитній сфері;
- Природні катаклізми.

Внутрішні загрози обумовлені, в першу чергу діяльністю самого підприємств, кваліфікацією його персоналу, що управляє, фінансового менеджменту.

Внутрішні загрози фінансової безпеки підприємства:

- Некваліфіковане управління, помилки в стратегічному плануванні і ухваленні тактичних рішень;
- Слабке маркетингове опрацювання ринку;
- Недостатня ліквідність активів підприємства;
- Низький рівень кваліфікації основного персоналу;
- Неконкурентна цінова політика;
- Слабке технічне озброєння підприємства;
- Перебої в роботі устаткування і комунікацій;
- Помилки в організації збереження фінансових і матеріальних цінностей;
- Низький рівень бізнес репутації підприємства;
- Відсутність планування діяльності підприємства в аварійних ситуаціях;
- Недотримання контрактів і договірних зобов'язань.

Залежно від конкретного значення показника можна судити про високий, середній або про низький рівень фінансової безпеки підприємства. Очевидно, що найвища міра безпеки досягається за умови, що уся система показників знаходиться в межах допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на шкоду іншим. А за межами значень порогових показників підприємство втрачає здатність до стійкості, динамічного саморозвитку, конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх ринках, стає об'єктом ворожого поглинання.

Судити про фінансову безпеку господарюючого суб'єкта можна по безлічі фінансових показників, основними з яких є показники, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Аналіз внутрішніх і зовнішніх загроз фінансової і економічної безпеки підприємства потрібний при стратегічному плануванні діяльності підприємства і дозволяє прийняти правильні тактичні рішення для забезпечення успішної фінансової діяльності підприємства.

Отже, фінансова безпека підприємства відображає граничний рівень його фінансового захисту від реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характерів, визначуваний кількісними і якісними параметрами його фінансового стану, з урахуванням формування комплексу пріоритетних фінансових інтересів і створення системи необхідних фінансових передумов стійкого зростання і розвитку в короткостроковому і довгостроковому періодах за умови постійного моніторингу фінансової безпеки і формування комплексів запобігання негативних факторів.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Кириченко Д.І., студентка ФЕіМ 3-го курсу, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

Формування потенціалу підприємства - один з найважливіших процесів, які відбуваються в діяльності підприємства, бо існує багато чинників, які призводять до його втрати. Чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Зазвичай, під цим терміном розуміють сукупність існуючого та потенційну здатність нарощення потенціалу суб'єкта господарювання.

Актуальність даної теми обумовлюється тим, що реальні умови функціонування підприємства визначають необхідність проведення аналізу фінансового потенціалу підприємства і його оцінки, яка дозволяє визначити особливості його діяльності, недоліки в роботі і причини їх виникнення, а також на основі отриманих результатів виявити найбільш раціональні напрямки розподілу фінансових ресурсів , виробити конкретні рекомендації щодо оптимізації діяльності. Результати аналізу фінансового потенціалу підприємства дозволяють виявити вразливі місця, що потребують розробки заходів щодо їх ліквідації.

Важливим етапом дослідження фінансового потенціалу є формування його структури. Потенціал підприємства - складна економічна категорія, що забезпечує досягнення цілей організації в майбутньому, є одним із базових елементів стратегічного планування. Проводити оцінювання фінансового потенціалу підприємства важливо як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації.

За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів.

За своєю суттю фінансовий потенціал визначається не просто сукупністю фінансових ресурсів і можливостей суспільства, а їх органічною єдністю. Водночас при всій невіддільності категорій "фінансові ресурси" і "фінансовий потенціал" між ними існують суттєві відмінності з огляду на їх сутність, структуру та джерела. Якщо фінансові ресурси обмежуються сумою їх окремих видів, то фінансовий потенціал - це передумова продовження руху і його динаміки не лише за рахунок наявних ресурсів, а й невикористаних можливостей. Фінансові ресурси становлять лише частку фінансового потенціалу, точніше, частку спожитої частини фінансового потенціалу, і в цьому полягає взаємозв'язок між ними

В процесі оцінювання фінансового потенціалу можна зробити висновки щодо ефективності системи фінансового менеджменту на підприємстві. Під ефективною системою управління фінансами визначаємо технологію побудови взаємоузгодженого за всіма структурними підрозділами та функціями планів, які містять роз'яснення щодо джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів підприємства. Для складання таких планів необхідно провести комплексний аналіз кон'юнктури ринку, а також розрахувати економічні та фінансові індикатори діяльності об'єкта оцінювання.

Головним завданням у сфері економічної політики з позицій фінансового потенціалу як фактора економічного зростання регіонів має стати її переорієнтація на економічні потреби. В умовах динамічного розвитку ринкових процесів в Україні важливою і актуальною проблемою є визначення граничних можливостей потенціалу підприємства. Від того, який потенціал має підприємство, наскільки оптимальна його структура, залежать фінансовий стан підприємства та результати його діяльності.

Фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже, саме він відіграє вагому роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною. При оцінюванні фінансового потенціалу підприємства беруться до уваги показники ефективності використання існуючих фінансових ресурсів та стратегічні напрямки розвитку бізнесу. Проте, через значну залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі, необхідно враховувати вплив факторів. Які чинять вплив на формування і використання фінансового потенціалу.

Отже, складові фінансового потенціалу підприємства знаходяться у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності та включають фінансові ресурси і можливості підприємства їх формувати з метою фінансового забезпечення діяльності з урахуванням галузевих особливостей і забезпечення фінансової безпеки, реалізація яких здійснюється через низку послідовних дій, зорієнтованих на зміни зовнішнього середовища.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кирсанов Ю. Л. студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л.О. Рибіна

Виробнича діяльність сільськогосподарських підприємств вимагає їх забезпечення фінансовими ресурсами в обсягах достатніх для їх рентабельної роботи. Для цього необхідно, щоб фінансові ресурси, які знаходяться в розпорядженні підприємств покривали у повному обсязі витрати на виробництво і реалізацію продукції.

В умовах фінансово-економічної кризи сільськогосподарські підприємства прагнуть залучати для ефективного функціонування своєї діяльності будь-які джерела фінансових ресурсів, часто не здійснюючи попереднього аналізу наслідків залучення коштів із зовнішніх джерел. На нашу думку, фінансові ресурси – це складна дефініція, яку не можна повністю ототожнювати з грошовими коштами. При цьому досить складно виділити чіткий критерій, на основі якого можна встановити кількісні межі фінансових ресурсів і охарактеризувати їх специфіку на відміну від категорії «грошові кошти».

Ми поділяємо точку зору більшості економістів і вважаємо, що фінансові ресурси сільськогосподарських організацій - це сукупність всіх видів грошових доходів і надходжень, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання і призначена для виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат, пов’язаних з розширенням виробництва і економічним стимулюванням його працівників.

Кожне сільськогосподарське підприємство залучає фінансові ресурси, використовуючи для цього різні джерела фінансування. Матеріальною основою всіх залучених фінансових ресурсів є кошти, але кожне джерело фінансування має певні особливості і по-різному впливає на поточне і майбутнє становище сільськогосподарського підприємства. Тому дуже важливо, щоб підприємство формувало та реалізовувало усвідомлену фінансову політику при виборі комбінації джерел фінансування і оцінювало наслідки такої політики.

На початкових етапах розвитку підприємства аграрного сектора в складі фінансових ресурсів переважає рух грошових коштів від власників-засновників капіталу підприємства, а в подальшому – запозичені та залучені джерела.

При формуванні фінансових ресурсів необхідно враховувати їх класифікацію:

1. Стосовно організації: внутрішні і зовнішні.
2. По відношенню до власників організації: власні і запозичені.
3. За термінами використання: короткострокові і довгострокові.
4. За типом винагороди: з фіксованою ціною і з плаваючою ціною.

Весь комплекс фінансових відносин організації відбивається в русі грошових коштів, у формуванні та використанні фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта. Фінансові ресурси підприємств аграрного сектора формуються в залежності від того, яким чином підприємство вибудовує свої відносини, які з них є переважаючими.

Відмінності у фінансових ресурсах, залучених підприємством, визначаються відмінностями в джерелах фінансування, через які ці ресурси були отримані. Тому вони будуть по-різному впливати на фінансове становище підприємств. І цей різний вплив буде існувати не дивлячись на те, що матеріальною основою всіх фінансових ресурсів є кошти.

Особливе значення у фінансовій діяльності сільськогосподарських підприємств займає власний капітал, який є довгостроковим джерелом фінансування їх потреб, так як зазвичай він надається на весь період їх діяльності. Натомість власники цього виду капіталу отримують право брати участь в процесі управління господарюючим суб'єктом, отримувати винагороду у вигляді частини прибутку, а в разі його ліквідації - право на отримання частини майна.

Позикові кошти менш однорідні за своєю структурою. загальною особливістю їх є те, що винагорода власників позикових коштів є фіксованою (або залежною від зовнішніх факторів, наприклад, від ставки рефінансування НБУ). Крім цього, власники позикових коштів не отримують право брати участь в управлінні суб’єктом господарювання, крім випадків, передбачених законодавством (наприклад, фінансова неспроможність підприємства).

Джерелами формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств є позикові джерела (довгострокові і короткострокові кредити банку); короткострокова дебіторська і кредиторська заборгованості; субсидії з бюджетів усіх рівнів та прибуток, але в більшості крупних сільськогосподарських підприємств основними джерелами формування фінансових ресурсів є власні кошти (прибуток від поточної діяльності, доходи від інвестиційної та фінансової діяльностей, амортизація основних засобів, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток) і від правильно організованого управління ними аграрні господарства будуть мати високу фінансову стійкість і платоспроможність.

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Кислиця Ю.В. студ.2 курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І.В.

Становлення України як самостійної демократичної держави не могло не зумовити створення і розвиток страхового ринку. Процес демонополізації економіки, який охопив усі галузі економіки, одразу ж позначився і на такій сфері суспільних правових відносин, як страхування.

Страхування - це система економічних відносин, які виникають між двома сторонами – щодо забезпечення захисту майнових інтересів останнього за рахунок сплати ним страхових платежів (премій) до спеціально створених для цього цільових фондів, звідки здійснюється відшкодування збитків (у разі настання обумовлених страхових ризиків).

Суб’єкти - застраховані особи, об'єднання страховиків, перестраховики, товариства взаємного страхування, органи державного нагляду за страховою діяльністю, професійні оцінювачі ризиків, професійні оцінювачі збитки. А об’єкти - є страхові продукти — специфічні послуги, що надаються страхувальнику при виконанні договору страхування.

Зародження й розвиток страхового ринку України — процес, що має багато спільного з аналогічними процесами в інших постсоціалістичних країнах. Досліджуючи питання розвитку страхового ринку в Україні упродовж 15 останніх років, можна дійти висновку, що його роль недооцінювалася. Лише протягом останнього часу цій сфері приділяється належна увага. Сьогоднішній стан ринку можна охарактеризувати як початок періоду зростання, незважаючи на те, що обсяги ринку порівняно з країнами Східної та Західної Європи незначні.

Особливості страхової послуги:

- Носить нематеріальний характер і пропонується покупцям на ринку як обіцянка, зумовлена великою кількістю застережень;
- Віддалена від виконання тривалим строком
- Може бути невиконаною, якщо при ризиковому страхуванні не відбудеться подія, від якої покупець страхувався, внесши платіж.

Основними елементами страхової діяльності є:

- фінансово-кредитна система;
- аудиторські служби;
- страхова експертиза;
- правове та нормативне забезпечення;
- розвинена система підготовки кадрів;
- наукові дослідження;
- інформаційні технології.

Ринки страхування в основному зосереджені у великих промислових центрах, в основному це Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса і Запорожжя. У Західному регіоні маленька кількість страховиків пов’язана з відсутністю в ньому великих промислових підприємств, а також дуже низькою платоспроможністю населення. Найбільша кількість компаній займається такими видами страхування, як страхування майна та страхування від нещасних випадків.

Ринок страхових послуг за 9 місяців 2015р залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2015 становила 368, у тому числі СК "life" 1 – 50 компаній, СК "non-life" – 318 компаній, (станом на 30.09.2014 – 389 компаній, у тому числі СК "life" – 58 компаній, СК "non-life" – 331 компанія).

Є і недоліки, тому що лише невелика частина здійснює розкриття показників власної фінансової звітності, що дозволяє говорити про відсутність реальної страхової діяльності у значної кількості зареєстрованих страхових компаній.

Обсяги страхових премій за 2015 р в порівнянні з 2014 р збільшилася на 17%, чисті страхові премії зросли також на 17%. У той же час, стимулюючий вплив на зростання обсягів отриманих валових премій робить зниження темпів економічного розвитку України, масштабні інфляційні процеси, девальвація національної валюти, а також високий рівень макроекономічної невизначеності при збереженні значного рівня недовіри до страхових компаній.

Отже, розвиток страхового ринку України потребує розв’язання проблем зі страхування життя, пенсійного, медичного страхування. Страхування має величезний потенціал розвитку в Україні. Для того, щоб вирішити проблему, потрібно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури. Ринок страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Також потрібно підвищувати популярність страхових послуг. Рівень довіри населення до СК досить низький, тому потрібно зробити цей ринок максимально доступним, прозорим і зрозумілим.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Клюєва А.С., студ. 4 курсу ФІК, спец. «Фінанси» Науковий керівник: доц. Шалигіна І.В.

Сучасний етап розвитку економіки України є надзвичайно складним для проведення підприємницької діяльності, що об'єктивно визначає потребу суб'єктів господарювання в створенні ефективної системи управління з метою прогнозування їх майбутнього розвитку, формування стійких конкурентних переваг, розробки інструментів швидкого реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища. При цьому оцінювання рівня безпеки бізнесових структур і використання важелів їх забезпечення є одним з найважливіших завдань, виконуваних задля їх тривалого і стабільного функціонування. Сучасні умови господарської діяльності вимагають зростання ролі ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства. Ця ситуація обумовлена фінансово-економічною діяльністю, яка призначена вирішувати завдання фінансового характеру від операційної та інвестиційної діяльності підприємства, впровадження інновацій, підвищення конкурентоспроможності продукції та забезпечення стійкого розвитку підприємства. Термін «економічна безпека підприємства» визначає стан суб'єкта господарювання, за якого завдяки протидії негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз і небезпек забезпечується його стабільне і максимально ефективне функціонування і високий потенціал в майбутньому. Безпека підприємства передбачає стійкий розвиток, що досягається за допомогою ефективного використання усіх видів його ресурсів. Головне місце у системі економічної безпеки підприємства відноситься її фінансовій складовій, яка виражає мету та узагальнює результати господарської діяльності, без неї практично неможливо вирішити жодну проблему, що виступає перед підприємством. Зупинимо свою увагу на визначенні сутності поняття «фінансова безпека».Фінансова безпека підприємства – захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та стале економічне зростання.

Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в гарантуванні його стабільного та максимально ефективного функціонування на даному етапі, високий потенціал розвитку в майбутньому. Її оцінка передбачає визначення рівня платоспроможності підприємства, оптимальності структури й ефективності використання його капіталу, а також встановлення рівня показників, що відображають різні аспекти його фінансово-господарської діяльності. В складних сучасних умовах господарювання розробка методів оцінки фінансової безпеки підприємства має важливе методологічне значення, що пояснюється необхідністю майже щоденного моніторингу фінансового стану підприємства і завдяки цьому – підтримці в ринкових конкурентних умовах його належного рівня. Тому важливим елементом управління фінансовою безпекою підприємства стає об'єктивне і своєчасне визначення її рівня. Визначення даного показника дозволить своєчасно виявити прогалини у фінансовому стані та виправити їх без загрози втрати фінансової стійкості та платоспроможності. Вищенаведене, безумовно, підтверджує актуальність теми дослідження. Рівень фінансової безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективне його керівництво і буде спроможним уникнути можливі загрози і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовищ. Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації фінансової безпеки. Основна схема процесу організації фінансової безпеки охоплює такі заходи, що здійснюються послідовно або одночасно:

1)створення та формування необхідних фінансових ресурсів;
2) стратегічне прогнозування та планування фінансової безпеки;
3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
4) загально-тактичне планування фінансової безпеки;
5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
7) здійснення функціонального аналізу рівня фінансової безпеки;
8) загальне оцінювання досягнутого рівня фінансової безпеки.

Отже, за результатами проведення і узагальнення теоретичних основ суті поняття "фінансова безпека підприємства", виявивши найбільш характерні її особливості, доцільно стверджувати, що це результат політики підприємства зі забезпечення належного рівня фінансової безпеки, який відображається кількісним та якісним детермінованим характеристикам фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність пріоритетних фінансових інтересів підприємства від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Коваленко К.В., студ. 3 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н, доцент Хромушина Л.А.

Невід'ємною частиною переходу України до ринкових відносин є формування нових підприємницьких структур та приватизація підприємств. Цей перехід обумовив еволюцію відносин власності і типів підприємств напрямку забезпечення їх розмаїття. У процесі ринкових перетворень потрібно звернутись до дослідження фінансового стану господарства, визначення його здібностей та стратегічного плану господарської діяльності.

Фінансові результати діяльності господарств відтворюють потенціал діяльності за всіма напрямами його роботи: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною, вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Підвищення фінансових результатів створює фінансове підґрунтя для самофінансування діяльності суб'єктів господарювання. Фінансові результати показують всі сторони роботи підприємства – стан його технологій та організації виробництва, потенціал системи управління, контроль за рівнеми витрат тощо. Фінансовий результат діяльності підприємства, що відображається у формі прибутку або збитку, показує потенціал його операційної, фінансової, інвестиційної роботи та служить основним критерієм стратегії підприємницької діяльності.

Прибуток – найголовніший показник діяльності підприємства в сфері підприємницької діяльності. Формування прибутку як фінансового результату діяльності підприємства, що показується в обліку, в офіційній звітності підприємства, залежить від встановленого порядку визначення фінансових результатів діяльності; обчислення витрат понесених на виробництво продукції; загальногосподарських витрат; визначення результатів від фінансових операції, іншої діяльності. Прибуток як кінцевий фінансовий результат роботи підприємства складає різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво й реалізацію продукції. Підтримка необхідного рівня прибутковості – об'єктивна закономірність нормальної діяльності підприємства в ринковій економіці. Систематичний недолік прибутку та його незадовільна динаміка говорить про неефективність і ризикованість роботи підприємства. Що є однією з головних внутрішніх причин банкрутства.

Для досягнення абсолютної суми прибутку суб'єкта господарювання беруться до уваги: результати, тобто потенціал його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів. Визначення фінансового результату може здійснюватися з використанням даних бухгалтерського балансу (форма №1). Але на практиці широко використовують інший спосіб визначення фінансових результатів, а саме Звіт про фінансові результати.

У формуванні фінансових результатів під час поточного управління виділяють такі обов'язкові етапи, як:

- визначення необхідного розміру з урахуванням цілей підприємства;
- аналіз поточного стану та виявлення найістотніших зовнішніх і внутрішніх факторів, що вплинули на їх зміни;
- розрахунок планових або прогнозованих величин фінансових результатів, що відповідають цільовим настановам;
- розроблення конкретних заходів задля досягнення запланованих значень;
- моніторинг усіх вищеперерахованих етапів та внесення корективів у ході реалізації намічених заходів.

Одними з джерел інформації про доходи і витрати підприємства є його бухгалтерський облік та бухгалтерська звітність. Фінансовий результат роботи господарства за звітний період визначається як різниця між доходами, які відносяться до звітного періоду, і витратами, що відносяться до того ж звітного періоду.

Підприємство за різних обставин може завершити звітний період зі збитками. Сума збитків відображається на окремому субрахунку і списується за рахунок раніше накопиченого нерозподіленого прибутку, а якщо його недостатньо – за рахунок резервного, пайового чи додаткового капіталу. Якщо підприємство взагалі направлене на гарні темпи розвитку, ріст обсягу продажів, підкорення нових частин ринку, збільшення прибутку, то метою створення фінансових результатів є високі темпи їх розвитку. Якщо суб'єкт господарювання досягне балансу в діяльності, то управління фінансовими результатами повинне бути на забезпеченні такої їх суми, що забезпечує поточну платоспроможність.

Узагальнюючі все вищесказане, відмітимо, що фінансові результати в діяльності господарюючих суб'єктів – це або прибуток, або збиток підприємства за звітний період. Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її дохідність, ї є вирішальними для підприємства. З усього вищесказаного бачимо, що дослідження питань щодо формування та обліку фінансових результатів діяльності є досить актуальним і багато в чому їх рішення вплине на змінення економічного стану підприємства.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Козир С.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: проф. Борисова В.А.

Конституція України в кількох статтях, зокрема ст. 43, 53, 54 закріплює право громадян нашої держави на освіту, в тому числі і на отримання якісної вищої освіти. Саме тому, всі розвинуті країни світу спрямовують значну частину своїх фінансових ресурсів на підтримку та забезпечення розвитку вищої освіти, що і обумовлює актуальність дослідження.

В 90-х роках реформи систем освіти – їх державного фінансування розгорнулися у Великій Британії, Нідерландах, Швеції, Австрії, Франції, Австралії, Італії та Іспанії. Назрівають вони і в Німеччині. Загальна тенденція реформування фінансового забезпечення вищої школи розвинених країн тяжіє до державної підтримки галузі, інвестування держави інноваційних процесів. Таку тенденцію витрачання бюджетних коштів можна розцінювати як певне розуміння урядами пріоритетності вкладень в освітній комплекс. Прикладом є розвиток повоєнної Японії, уряд якої вирішив більшу частину ресурсів інвестувати в охорону здоров'я та освіту.

Щодо України, то наші політики та вчені дотримуються думки, що державна підтримка вищої освіти у фінансовому плані повинна бути значною і потребує реформування. В суспільстві зростає розуміння значення вищої освіти для побудови цивілізованого суспільства. Освіта є важливим засобом підвищення ефективності економіки і являє собою інтелектуальний капітал суспільства, оскільки фінансування освіти являється інвестиціями у майбутнє. Перші підсумки трансформаційних процесів в Україні засвідчують, що наша держава зберегла достатньо високий науково-технічний, загальноосвітній, професійний та інтелектуальний потенціали.

На сьогодні місія ВНЗ України полягає у їх здатності випускати конкурентоздатну продукцію, тобто молодих фахівців, конкурентоспроможних не тільки на внутрішньому ринку, але і зовнішньому. Тому, необхідність вирішення проблем, пов'язаних з фінансовим забезпеченням вищої освіти, зумовлює впровадження нових підходів до фінансування із загального фонду державного бюджету та розширення кола власних надходжень бюджетних установ. Їх ефективне функціонування не можливе без нових правових рішень та організаційних підходів щодо формування фінансових ресурсів шляхом застосування прогресивних методичних підходів до забезпечення фінансування вищої освіти.

Незадовільний стан освіти в Україні пов`язаний із недостатнім фінансуванням, неефективним використанням ресурсів освіти, відсутністю цілісної, науково-обґрунтованої програми фінансового забезпечення галузі, яка б базувалась на стратегічному баченні розвитку країни. Зниження якості освіти зменшує конкурентоспроможність української нації на світовому ринку праці. Також серед недоліків, нерівномірність у державному фінансовому забезпеченні регіональних ВНЗ, оскільки відсутня комплексна державна програма розвитку системи вищої освіти, яка враховувала б потребу у спеціалістах різноманітних профілів, максимальну кількість студентів, яку може готовити ВНЗ, потребу освітніх закладів у бюджетних коштах тощо; Потребує врегулювання розмір оплати за навчання, що ніяк не узгоджується з розмірами заробітної плати. Система управління вищою освітою в Україні зосереджена в декількох державних установах. Така розпорошеність у підпорядкуванні призводить до негативних наслідків.

Видатки на освіту в нашій країні завжди фінансувались в основному за рахунок бюджетних коштів. В умовах переходу до ринкових відносин зберігається провідна роль такого фінансування, оскільки основу системи освіти складають державні навчальні заклади. Однак на сьогоднішній день практично немає такої освітньої організації, яка б не займалась платною освітньою діяльністю. Приватні ВНЗ, претендують на певну частку бюджетного фінансування, це, та низка інших чинників вносять серйозні корективи у звичну в минулому схему фінансування освіти.

Дослідження показали, що фінансове забезпечення системи вищої школи України містить невиправдано велику частку платної форми навчання у державних освітніх закладах, яка сягає 80 %. Тоді як вивчення зарубіжного досвіду фінансового забезпечення вищої школи дозволяє зробити висновок, що більш обґрунтованим є стратегічний курс на державну підтримку розвитку системи вищої. Впровадження в сферу вищої освіти чистих ринкових відносин, не є цілком виправданим. Більш виправданим є використання у вищій школі моделі змішаної ринкової економіки з різноманітністю суб'єктів і форм господарювання. При недостатньому бюджетному фінансуванні освіти та незначних обсягах цільових пільгових державних кредитів на здобуття освіти актуальним є питання пошуку додаткових джерел. Джерелами фінансування освіти є залучення коштів студентів, підприємців, представників бізнесових кіл.

Таким чином, в процесі реформування сучасна система фінансування вищих навчальних закладів має ґрунтуватися на принципах відкритості та прозорості, повинні бути чітко прописані критерії формування бюджету для вищих навчальних закладів різного типу. Механізми платної освіти також мають бути прозорими й зрозумілими для платників, які повинні знати: за що саме вони платять, і які послуги вони отримають.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Колісник К.Ю., студентка ФЕіМ 3-го курсу, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

Основною економічною функцією банків є надання кредитних послуг клієнтам. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються.

Проблеми залучення банківських кредитів у сільське господарство особливо загострюються сьогодні, в умовах фінансово-економічної кризи, коли аграрна криза і некредитоспроможність аграріїв доповнюються фінансово-економічною кризою і відсутністю позикового капіталу у вітчизняних банках. Однією із характерних особливостей сільськогосподарської галузі є тривалі розриви у часі здійснення витрат та отримання доходів, на формування яких вони були спрямовані. Традиційним та широко розповсюдженим засобом покриття таких розривів є залучення коштів на умовах кредитування. Разом із тим використання кредитних інструментів пов'язане із додатковими витратами. Такі витрати мають бути доцільними. Розробка підходів до розробки такого обґрунтування, заснованих на реальних тенденціях, є важливим елементом у системі заходів, спрямованих на формування ефективного фінансово-економічного механізму сільськогосподарського підприємства та забезпечення його безперебійного функціонування.

Іншою характерною особливістю кредитування у сільському господарстві стало те, що кредитна ставка сільськогосподарських позичальників не лише є вищою за середній рівень по ринку, але також є і вищою за середній рівень рентабельності у сільськогосподарських підприємствах. Лише у період 2010–2012 рр. рентабельність сільськогосподарських підприємств (у середньому) була вищою за середню ставку по кредитам для сільськогосподарських позичальників. Це пояснюється тим, що збиткові сільськогосподарські підприємства мають обмежені можливості доступу до кредитних ресурсів, а більш прибуткові – навпаки, можуть активно користуватися кредитними ресурсами. Це підтверджується також і наявністю від'ємного зв'язку між рентабельністю сільськогосподарського підприємства та величиною відсотку за кредит, про що було відзначено раніше, а також поступовим зменшенням пропорційного перевищення обсягом виданих кредитів аналогічного показнику по депозитним коштам.

Банки повинні удосконалювати процес довгострокового кредитування Для цього необхідні наступні заходи:

- уважно оцінювати грошові інвестиційні потоки від і проектів, що кредитуються. Це обумовлено тим, що грошові потоки на сьогодні є основним джерелом погашення довгострокових кредитів у сільськогосподарських підприємствах.
- особливу увагу приділяти об'єктам застави Це обумовлено тим, що в аграрному секторі України склалася ситуація, коли об'єкт довгострокового кредитування одночасно виступає об'єктом застави.
- удосконалити контроль механізму здійснення довгострокового кредиту за такими основними напрямами: цільове використання кредитних коштів; нормальний фінансовий стан позичальника; стан збереження застави; своєчасність повернення основної суми кредиту і відсотків; стан реалізації інвестиційного проекту та його функціонування.

Більшість країн світу застосовують механізми державного регулювання ринку кредитних послуг через недосконалість базових ринкових механізмів і важливу роль кредиту, яку він відіграє в соціально-економічному житті країни. Україна також використовує певний механізм державного регулювання ринку кредитних послуг. Якщо розглядати форми державного регулювання, то до них належать комплексне планування економічного та соціального розвитку, прогнозування розвитку народного господарства, реалізація національних і цільових комплексних програм; бюджетно-податкова, грошово-кредитна та амортизаційна політика.

Таким чином, постає необхідність удосконалення існуючої системи кредитування в Україні. Сьогодні поряд із традиційними проблемами аграрного сектора та некредитоспроможністю сільськогосподарських товаровиробників присутні ще й криза банківської системи, яка спричинила значне подорожчання позичкових коштів, та економічна криза, яка охопила усі галузі економіки, позбавивши Державний бюджет країни джерел надходження грошових коштів. У цих умовах розв'язати проблему кредитування аграрного сектора можна лише через відновлення економічної стабільності як основної умови стабілізації фінансової та банківської систем країни. А це, у свою чергу, можливе за умови активної участі держави в проведенні активної політики підтримки всіх учасників механізму кредитування: сільськогосподарських товаровиробників, банків, лізингових компаній. Можливість отримання кредитних ресурсів дозволить подолати тимчасові труднощі розвитку аграрних підприємств та забезпечить досягнення значних конкурентних переваг продукції даної галузі, зміцнити не тільки продовольче самозабезпечення країни, а й активізувати завантаження суміжних галузей економіки.

ФІНАНСОВА ДОСТАТНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Конєва І.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів

В останні роки у фіскальній політиці України значного поширення набули процеси децентралізації, які спрямовані на забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів. Опираючись на досвід країн Заходу, децентралізація виступає основою економічного розвитку не лише окремих регіонів, але й країни загалом. Базисом децентралізації виступає фінансова самостійність місцевих бюджетів та їх спроможність здійснювати покладені на них функції. Розглянемо детальніше складову дохідної частини місцевих бюджетів, щоб зрозуміти наскільки місцеві бюджети в Україні є фінансово достатніми.

Найбільшу питому вагу у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів відіграють податкові надходження та офіційні трансферти. При цьому, роль податкових надходжень характеризується спадною тенденцією із 40% у 2011 році до 33% у 2015 році. У той час, як роль офіційних трансфертів зростає із 52% у 2011 році до майже 60% у 2015 році. Найбільшу роль у доходах місцевих бюджетів відіграють податки на доходи, зокрема, податок на доходи фізичних осіб. Так, частка цього податку у податкових надходженнях місцевих бюджетів з 2011 по 2014 роки становила понад 70%, однак, у 2015 році цей показник скоротився до 56%. Дана ситуація зумовлена тим, що у 2015 році була проведена пов'язана із децентралізацією податкова реформа, у результаті якої понад 40% акумульованого податку на доходи фізичних осіб зараховується до державного бюджету, а до 2015 році 100% даного платежу розподілялися між місцевими бюджетами у відповідних частках визначених Бюджетним кодексом України. Разом із тим, спостерігаємо зменшення надходжень від рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів з майже 18% у 2011 році до 2% у 2015 році.

Таке зменшення зумовлене скороченням з 50% до 25% зарахувань до місцевих бюджетів плати за користування надрами та не врахуванням до складу рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів плати за землю в частині земельного податку та орендної плати. При цьому, спостерігається зростання надходжень від акцизного податку з 1,2% податкових надходжень до місцевих бюджетів у 2011 році до 7,8% у 2015 році. Таке зростання, в першу чергу, зумовлене зростанням ставок акцизного податку та запровадженням у 2015 році акцизного податку на роздрібну торгівлю підакцизної продукції. Однак, до податкової реформи 2015 року акцизний податок зараховувався до місцевих бюджетів в частині акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (окрім нафтопродуктів і транспортних засобів), а з 2015 року до місцевих бюджетів зараховується лише акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів. Таким чином, бюджетна децентралізація у 2015 року зумовила недоотримання місцевими бюджетами понад 44 млрд. грн. податку на доходи фізичних осіб, близько 1 млрд. грн. плати за користування надрами та 8,7 млрд. грн. акцизного податку з виробленої в Україні підакцизної продукції, який вже не зараховується до місцевих бюджетів, що на нашу думку, є негативним явищем в контексті проведення децентралізації.

Однак, можна виділити і позитивні аспекти. Так, на нашу думку, позитивним є те, що 10% акумульованого податку на прибуток підприємств приватної форми власності зараховується до місцевих бюджетів, що у 2015 році становить 2,4% податкових надходжень місцевих бюджетів. Це зумовлює зацікавленість органів місцевого самоврядування у стимулюванні розвитку приватного бізнесу на підпорядкованій їм території. Також, позитивним явищем, на нашу думку, є зростання ролі місцевих податків та зборів з 3,4% податкових надходжень до місцевих бюджетів у 2011 році до 27,5% у 2015 році. Перевагами, на наш погляд, є і зростання ролі податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки, який був запроваджений у 2012 році, однак фактично почав функціонувати лише з 2015 року і приніс до місцевих бюджетів близько 746 млн. грн., при тому, що місцеві органи влади не у повній мірі використали його потенціал, встановивши подекуди ставки по даному платежу на рівні 0,1% з можливих 2%.

Відтак, враховуючи вище наведене, податково-бюджетна децентралізація в Україні, на сьогоднішній день, не дала очікуваних наслідків, і зумовила зниження рівня фінансової достатності місцевих бюджетів в Україні. При цьому, варто врахувати і «небажання» місцевих органів влади використовувати у повній мірі всі можливі джерела для наповнення місцевих бюджетів, оскільки це зумовить скорочення обсягів дотацій, чи навіть здійснення реверсних дотацій (тобто передачі надлишкових коштів із місцевого бюджету до інших бюджетів). Разом з тим, неврегульованими залишилися і питання розподілу видатків між державним та місцевими бюджетами, оскільки ключові соціально-економічні програми фінансуються із місцевого бюджету за рахунок субвенцій із державного бюджету.

Отже, в умовах децентралізації в Україні, місцеві бюджети не забезпечені у повній мірі фінансовими ресурсами. Це пов'язано не лише із низьким рівнем надходжень до місцевих бюджетів, але й не відповідністю отриманих доходів до здійснених видатків.

ЗНАЧИМІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Корнух О.М., студент 1 курсу магістр. ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Проблеми управління фінансово-господарською діяльністю є питаннями підвищеної уваги з боку вчених, оскільки перехід до ринкової економіки викликав серйозні зміни в корпоративному. Успішне функціонування підприємств, зміцнення їх ринкових позицій в ситуації, що склалася неможливо без впровадження в їх практику сучасних методів фінансового менеджменту.

Одним з важливих напрямків підвищення ефективності фінансового менеджменту є вдосконалення фінансового планування.

Ефективне функціонування підприємства і управління його фінансовими ресурсами можливо лише при наявності системи фінансового планування, що відповідає ринковим умовам. Дана система повинна розроблятися з урахуванням сучасного досвіду індустріально розвинених країн. Таким чином, функціонування підприємств в ринкових умовах є передумовою концентрації уваги на проблемах організації фінансового планування, оскільки від цього залежить фінансовий стан підприємств і відповідно економічний розвиток країни. Разом з тим специфіці фінансового планування господарюючих суб'єктів приділено недостатньо уваги, не досягнуто єдності думок щодо визначення його сутності та змісту, комплексного формування і функціонування.

В сучасних умовах господарювання для підприємств популярними інструментами стратегічного планування є система збалансованих показників, система що базується на критерії економічної доданої вартості, а також і інші системи, що базуються на інших показниках типу SVA, CVA.

В системі BSC стратегічні цілі компанії виражаються в конкретних показниках ефективності, які відображають не тільки ступінь досягнення фінансових показників, але і таких параметрів, як відносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, ключові знання, технології, компетенції фірми. У класичному поданні системи BSC розглядаються чотири фактори: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання.

Всі показники, які беруть участь в даній системі повинні бути взаємопов'язані і мати причинно-наслідковий зв'язок, переводить стратегію бізнесу в площину оперативного управління і відобразити її в повсякденних завданнях підприємства. Таким чином, глобальні цілі компанії доводяться до відома всіх співробітників, залучаючи їх у процес більш повної участі в бізнесі і мотивуючи їх діяльність. У свою чергу, увагу менеджменту фокусується на обмеженій кількості факторів успіху компанії для досягнення стратегічних цілей.

Ще один ефективний спосіб застосовується в фінансовому плануванні - бюджетування, яке направлено в тому числі на вирішення проблем у фінансовому плануванні на підприємстві.

Найбільш значущими управлінськими завданнями, які розв'язуються за допомогою бюджетування, є:

- ефективний контроль за витрачанням фінансових і матеріальних ресурсів;
- планування операцій, що забезпечують досягнення цілей організації;
- оцінка виконання плану центрами відповідальності та їх керівників;
- координування різних видів господарської діяльності і структурних підрозділів, узгодження інтересів

окремих працівників і груп на підприємстві.

Якщо бюджетування виконується сумлінно і ефективно в період, що передує складанню бюджетів, під час їх складання і після цього, то це приносить численні вигоди підприємству. Бюджетування спонукає до планування. Початкова стадія складання бюджетів дійсно спонукає співробітників, підрозділу і підприємства дивитися вперед і планувати, враховувати всі обставини, розраховуючи ймовірні доходи, визначаючи ймовірні витрати. Природно, що таке попереднє планування є перевагою, тому що, воно заздалегідь допомагає визначити життєздатність різних видів діяльності, їх ймовірні наслідки, стан грошових коштів, можливі прибутки і збитки. Виконує координуючу роль.

Складання варіантів різних бюджетів, а потім зведення їх в єдиний основний бюджет може допомогти скоординувати дії співробітників і підрозділів усередині підприємства. Виконує організуючу роль.

Багато в чому бюджетування виконує організуючу роль для роботи окремих співробітників і підрозділів і для підприємства в цілому, встановлюючи рамки, в межах яких слід працювати, визначаючи напрямки діяльності. Сприяє ініціативи. Бюджетування може спонукати людей працювати старанніше і виконувати роботу краще.

По суті бюджети встановлюють необхідні стандарти і в результаті перетворюються в цілі, яких потрібно досягти, щоб отримати певний дохід до певних дат. Являє засіб контролю. Пізніші етапи, пов'язані з дотриманням бюджетів, дають можливість окремим співробітникам, підрозділам і підприємству здійснювати більш суворий контроль за своєю діяльністю.

Таким чином, застосовуючи всі вищезазначені заходи, підприємство зможе суттєво покращити фінансове планування та свою фінансово-господарську діяльність.

ПРИБУТОК, ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОФОРМУВАНЬ

Косенко І.М., студ. 1 м курсу ФіК 1501-1м, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шалигіна І.В.

Прибуток – важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме у прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність і використання виробничих ресурсів та собівартість.

Прибуток підприємства являється головною метою підприємницької діяльності, він створює базу економічного розвитку не лише підприємства, а й держави, являється захисним механізмом підприємства від банкрутства.

Він виконує також і ряд функцій, серед яких виділяють такі: оцінювальна, стимулююча, розподільча, контрольна, відтворювальна.

Прибуток синтезує у собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Тому для зростання прибутку підприємство зобов'язане : нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг; розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент, підвищувати якість продукції; впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість); з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, в тому числі фінансові ресурси; зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни; вміти найдоцільніше розміщувати одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Аналіз фінансових результатів діяльності ПП «Злата-Агро» свідчить про проведення зваженої фінансової політики, результатом якої є отримання прибутку.

Що стосується конкретно досліджуваного ПП «Злата-Агро», то аналізуючи результати даного підприємства, ми спостерігали нарощування обсягів виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів, робочої сили та зниження чистого прибутку. Керівники фінансових служб повинні звернути увагу на показники рентабельності, які у звітному періоді мали тенденцію до зниження. Всі ці фактори негативно вплинули на прибуткову діяльність даного підприємства. Найбільш негативний вплив здійснив такий показник, як собівартість реалізованої продукції, що постійно зростає. Тобто, ПП «Злата-Агро» необхідно звернути увагу на зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, що дозволило б значно підвищити ефективність його роботи.

Чистий прибуток в основному йде на фінансування придбання основних засобів, це значить, що підприємство поступово оновлює виробничі потужності, набуває нових технологій, які покращують якість продукції та вдосконалюють процес виробництва.

Важливим завданням аналізу прибутку є визначення резервів його збільшення та розробка заходів щодо їх мобілізації. Під резервами збільшення прибутку розуміють кількісно вимірювальні можливості його збільшення шляхом залучення низки чинників, а саме: збільшення обсягу реалізації; зниження собівартості; поліпшення якості продукції і на цій підставі підвищення цін.

Підвищення ефективності функціонування - процес складний і багатогранний. Він зумовлений як внутрішньо системними, так і зовнішніми умовами і потребує здійснення комплексу економічних, фінансових і організаційних заходів. Конкретними чи не найголовнішими заходами поліпшення стану діяльності на ПП «Злата-Агро» є наведення порядку, забезпечення управління галуззю, організація належної роботи з формування ресурсів.

Особливо гостро постає проблема збереження і оновлення основних фондів. Розв'язати цю проблему можна з припиненням відчуження об'єктів споживчої кооперації, переведенням цього стихійного процесу в кероване русло на основі програм координування планів продажу, оренди, ліквідації, застави, реалізації об'єктів; розробкою сучасної інвестиційної політики, що ґрунтується на власних інвестиціях і залученні капіталу фізичних і юридичних осіб, у тому числі й зарубіжних; оптимізацією структури матеріально-технічної бази, її територіальним розміщенням.

Таким чином, потрібно ефективніше використовувати наявну матеріально-технічну базу шляхом оновлення й розширення асортименту власної продукції і дбати, щоб вона продавалася за нижчими цінами, ніж у конкурентів. На виробничих підприємствах необхідно скорочувати непродуктивні затрати, розширювати асортимент, знижувати усі види затрат на виробництво, що приведе до зниження собівартості продукції, встановлення помірних і доступних цін, забезпечить конкурентоспроможність на ринку. Підтримка власного виробництва має стати найголовнішим завданням усіх без винятку підприємств, одним із пріоритетних напрямів їхньої роботи. Для відчутного поліпшення справ у виробництві й досягнення зростання обсягів випуску товарів слід рішуче впроваджувати прогресивні технології, оновлення асортименту і випуску конкурентоспроможної продукції.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ ТА ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЯ

Краковська А. В., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Кредитний ризик являється ризиком небезпеки неповернення отриманих кредитів позичальником та відсотків за кредитом, що передбачені кредитним договором, в потрібний термін. Безпека, ліквідність і рентабельність являються основними критеріями при наданні кредиту. Максимізація прибутку за підтримкою ліквідності з врахуванням безпеки, або однакова значимість потреб передбачається в практичній діяльності банку. Безліч відповідних заходів вживають банки для запобігання ризику, що складають зміст ризикової політики, які здійснюються для запобігання ризиків та пом'якшення неминучих ризиків.

Основною проблемою вдосконалення систем кредитних ризиків та управління ними на сьогодні є одною з найбільш актуальних для кредиторів різних рівнів, тим паче для фінансових установ. Організація управління кредитним ризиком являє собою сукупність методів та прийомів раціональних поєднань елементів керуючої підсистеми з внутрішніми ризик-чинниками кредитного ризику у часі та просторі. Тобто, організація управління кредитними ризиками повинна забезпечити створення найкращих умов для того, щоб досягти поставлених цілей в певний проміжок часу.

Активні операції банків, в першу чергу кредитною та інвестиційною діяльністю, посприяли впровадженню системи організації управління кредитними ризиками. Діяльність підприємств з приводу залучення грошових коштів на депозити, на розрахункові й поточні рахунки безпосередньо пов'язана з кредитними ризиками. Фактично банки здійснюють одночасно як активні, так і пасивні операції, це вказує на збільшення чинників ризику та впливає на розроблення особливих підходів для їх обмеження. Таким чином, для ефективнішої організації управління кредитними ризиками з'явилась необхідність у використанні більш сучасних методів, серед яких особлива увага приділяється спеціальним технологіям у моделюванні різних бізнес-процесів, а саме CASE-засоби.

Завдяки універсальності CASE-засобів існує можливість більш широкого використання їх управлінцями під час формування ділових пропозицій, або під час вирішень різних питань з планування та управління банківською діяльністю. Саме вибір методики моделювання бізнес-процесів являється головною проблемою під час застосування CASE-засобів. Від поставленої задачі залежить методологія, та має вагомий вплив на успіх діяльності банку. Обравши методологію можемо визначити етапи роботи, встановити послідовність її виконання, встановити правила розподілу ресурсів та їх призначення на виконання робіт.

Для створення проекту організації управління кредитними ризиками банку існує методологія IDEF, яка є найдоцільнішою в цьому випадку. Тому що ця методологія найточніше віддзеркалює та аналізує модель управління кредитними ризиками банку та враховує вплив факторів зовнішнього середовища банку. Глибина та ширина досліджень управління кредитним ризиком визначаються особами, які приймають рішення. Це дає змогу звільнити створювану модель від надлишкової інформації. Окрім того методологія IDEF дає змогу впорядковувати співвідношення між окремими елементами управління кредитними ризиками банку, вирішувати питання зменшення та уникнення кредитних ризиків, та раціонально спланувати оптимальний розподіл ресурсів. Створена авторами система ефективного управління кредитними ризиками банку дозволяє провити проблемні питання та вчасно удосконалити процес управління кредитними ризиками банку.

Одним з найголовніших інструментів для запобігання ризикам є кредитна політика, її основна задача полягає в встановленні основних та ключових принципів, яких повинні дотримуватися керівники банківських установ та менеджери в кредитній діяльності та наданні кредитних коштів.

Для подолання кредитного ризику основними заходами являються: 1) скорочення ризиків та їх регулювання; 2) уникнення ризиків; 3) прогнозування величини кредитних ризиків в банківському балансі. Уникнення кредитних ризиків являється найпростішим методом їх управління, навіть відмова в наданні кредитних коштів в певних ситуаціях. Головними методами управління, що сприяють скороченню чи то регулювання ризиками є: страхування ризику; ретельна перевірка платоспроможності особи та поточний контроль; розподіл ризику – коли вся сума кредиту, а відповідно й ризику розподіляється між декількома банками, що знаходяться в межах банківського консорціуму; клієнт має сплатити певну суму за банківський ризик, ця сума передбачається в кредитному договорі; і т.д.

Отже, можна зробити висновок, що процес управління кредитними ризиками являється досить складним за організацією, довгостроковим та потребує постійної уваги з боку менеджерів банку. Різні проблеми кредитних ризиків банку досліджується великою кількістю вченими в Україні і за кордоном. Незважаючи на це дослідники відносно мало приділяють належної уваги аналізу системи кредитних ризиків та розробленню механізму його мінімізації з урахуванням такого фактору, але наголошують на досить високій ризикованості об'єктів кредитування. Ризики кредитної діяльності банку мають вплив на фінансову стійкість. Персонал повинен здійснювати відповідне супроводження укладених кредитних договорів з метою уникнення та недопущення ситуації, що може привести до втрати банком наданих кредитних ресурсів.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Курашвілі Д.І., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Л.О. Рибіна

Нині особливу актуальність набуває розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності у сільському господарстві з метою забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва, досягнення продовольчої безпеки країни. Інвестиційно-інноваційна діяльність у сільському господарстві пов'язана з інвестуванням у сільськогосподарське виробництво фінансових ресурсів і застосуванням інновацій, являє собою системний і послідовний процес з реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання з метою забезпечення конкурентних переваг у прогнозованому періоді (на підставі ринкової орієнтації).

Сучасний стан сільського господарства за наявності поки що значної наукової і технологічної бази характеризується спадом інноваційної активності через нестачу у суб'єктів господарювання власних інвестиційних ресурсів, незначними обсягами державної підтримки і бюджетного фінансування, недоступністю кредитних ресурсів, низькою інвестиційною привабливістю, диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні ресурси, низьким платоспроможним попитом на нову продукцію і технології, високим рівнем ризиків в інноваційній сфері, прогнозування яких ускладнюється підвищеною ризикованістю самого сільськогосподарського виробництва. Необхідно відзначити, що активізація інвестиційно-інноваційної діяльності визначається можливістю і готовністю того чи іншого економічного суб'єкта до її здійснення.

Можливість до інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств визначається інноваційним потенціалом, тобто здатністю підприємств впроваджувати, залучати і реалізовувати інновації в рамках обраного стратегічного напрямку розвитку. Відповідно, інноваційний потенціал аграрної галузі можна розглядати як якісну інтегральну характеристику її здатності і можливості забезпечити реалізацію інноваційного процесу на сільській території і досягнення стратегічних цілей розвитку засобами інноваційної економіки. У такому трактуванні до складу інноваційного потенціалу входять: технологічний, інтелектуальний, інформаційний, потенціал ємності інноваційного ринку і т.д. Необхідно відмітити, що інноваційний потенціал тісно пов'язаний із галузевим виробничим потенціалом. Тому необхідно формування і узагальнення типових умов для диференційного визначення здатності і готовності підприємства і галузевих складових до інноваційного розвитку на основі порівняння інноваційного потенціалу з певним набором характеристик і проведеною оцінкою негативних факторів. Таким чином, основною метою інвестиційно-інноваційної діяльності у сільському господарстві повинно стати формування оптимальних умов для розвитку і активізації використання його інноваційного потенціалу на основі інвестицій.

За сучасних умов господарювання важливою складовою інноваційного потенціалу сільського господарства є його ресурсне, а головне, фінансове забезпечення. Наявність власних і реальна можливість залучити запозичені кошти для реалізації інноваційної політики є визначальним фактором при виборі стратегії інноваційного розвитку галузевого виробництва. При цьому враховується не тільки можливість здійснення ризикованих капіталовкладень в інноваційну діяльність, але і можливість їх швидкої мобілізації для реалізації інноваційних програм.

Після визначення реально можливого і ефективного напрямку інноваційного розвитку, необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємств, сільськогосподарської галузі відповідають обраному стратегічному напрямку. Це дозволить оцінити реальну здатність до інноваційного розвитку, яка визначається шляхом порівняння наявного інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик, сприйнятливих до інновацій. Основною задачею на цьому етапі є визначення і оцінка факторів, які мають негативний вплив на механізми інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва, мінімізація і нейтралізація їх впливу.

Готовність аграрного виробництва до інноваційного розвитку визначається безліччю факторів, пріоритетними з яких є: обраний стратегічний напрямок інноваційної діяльності, наявність ресурсного і організаційного забезпечення, технічний і технологічний потенціал, реальні можливості дифузії (поширення) інновацій галузевими виробниками.

Отже, інвестиційно-інноваційна діяльність у сільському господарстві передбачає взаємодію між суб'єктами з приводу генерації чи трансформації об'єктів інвестування (інноваційно-інвестиційних продуктів). Учасникам інвестиційно-інноваційної діяльності у сільському господарстві доцільно використовувати маркетингові прийоми і методи від прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційно-інноваційного проекту, який включає: передінвестиційну фазу (дослідження ринка інновацій і маркетингова оцінка проекту на основі SWOT-аналізу), фазу інвестицій (формування інвестиційного портфеля (витрати), вибір проекту); експлуатаційну фазу (оцінка рівня окупності проекту відповідно із стадією життєвого циклу з врахуванням інструменту контролінга – управління по відхиленням), що уможливлює отримання конкурентних переваг (економія часового лага і витрат).

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Куриленко Н.О, аспірант, кафедри фінансів СНАУ
Науковий керівник: д.е.н., проф. А.В.Чупіс

Місцеві фінанси здійснюють важливу роль в процесі соціально-економічного розвитку країни. У сучасній економіці роль місцевих фінансів постійно зростає. Це пов'язано з впливом таких чинників, як розширення самостійності територій у наданні населенню соціально значущих послуг, формування істотного інвестиційного потенціалу за рахунок тимчасово вільних грошових коштів населення і господарюючих суб'єктів територій, зосередження регіональних фінансових потоків на пріоритетних напрямках.

Місцеві фінанси мають яскраво виражену соціальну спрямованість. Від того, наскільки ефективно фінансове управління на рівні місцевого самоврядування, багато в чому залежить своєчасність виплати заробітної плати, наявність електрики, води і тепла в будинках, тобто, фактично, всі питання життєзабезпечення населення, і в кінцевому підсумку - соціальна стабільність.

В сучасних умовах місцеві фінанси і місцеві бюджети стають основними фінансовими гарантами існування і розвитку демократії та надання населенню суспільних послуг і благ, які недоцільно і неефективно задовольняти за рахунок державного бюджету. Таким чином, місцеві фінанси, у тому числі місцеві бюджети, виступають як інструменти перерозподілу суспільного продукту між різними сферами діяльності, соціальними верствами населення, окремими адміністративно-територіальними формуваннями.

Місцеві бюджети виступають важливою складовою бюджетної системи держави, за їх допомогою визначається результативність фінансування інвестиційних проектів на місцевому рівні, ефективність функціонування місцевих органів влади.

За допомогою місцевих бюджетів, місцеві органи влади здійснюють акумулювання фінансових ресурсів для вирішення комплексних соціально економічних задач на місцевому рівні. Місцеві бюджети є основним грошовим фондом місцевого самоуправління, визначають ефективність впливу місцевих органів влади на розвиток економічного потенціалу їх регіону.

Фінансові основи місцевого самоврядування припускають систему кількісних і якісних оцінок, що може бути об'єднано поняттям «фінансовий стан місцевого самоврядування» - є різні трактування цього поняття. Наприклад, С. М. Гроус, М. Г. Валенте вказують, що у вузькому бухгалтерському сенсі воно означає, здатність місцевої адміністрації акумульована достатню кількість готівки для оплати своїх рахунків. Термін «фінансовий стан» також може бути пов'язаний зі здатністю органів місцевого самоврядування акумулювати обсяг доходів, достатній для покриття їх витрат і відсутності дефіциту протягом бюджетного періоду. Фінансовий стан також може бути визначено, як здатність органів місцевого самоврядування надавати різні послуги, в тому числі і ті, які, відповідають потребам населення в суспільних благах.

На формування фінансової бази регіонів чинять негативний вплив процеси, що відбуваються в економіці країни: зниження темпів виробництва, низька рентабельність багатьох галузей і виробництв, значна частка збиткових підприємств, неплатежі підприємств, дебіторська заборгованість, що приводить до податкової заборгованості. Соціально-економічні умови в країні призвели до необхідності орієнтації податково-бюджетної політики не тільки на фіскальні цілі, але і на вирішення завдань, що забезпечують стабільне економічне зростання, що базується насамперед на зростанні виробництва, інноваційний процес і соціальну орієнтацію економіки шляхом поступового зниження податкового тягаря в реальному секторі економіки, створення стимулів інвестиційної активності, сприяння підприємницькій діяльності, соціально-справедливе оподаткування доходів громадян.

Фінансові, в тому числі податкові, відносини в регіонах повинні бути пов'язані з виробничо-інвестиційним потенціалом територій, що формує дієвий потенціал для регіонального соціально-економічного розвитку. Регіональна фінансова політика є частиною соціально-економічної політики держави щодо забезпечення збалансованого зростання фінансових ресурсів у всіх ланках регіональної фінансової системи і виконання соціально-економічних програм розвитку, яка має за мету досягнення економічного благополуччя даної території.

Здійснюючи податкову політику в межах своїх повноважень, місцеві органи влади можуть надавати підтримку тих напрямків і видів господарської діяльності, здійснення яких дозволяє вирішувати проблеми соціально-економічного та фінансового розвитку суб'єкта господарювання.

Проведення продуманої податкової політики є одним з необхідних умов досягнення економічного зростання, так як безпосередньо впливає на економічну активність господарюючих суб'єктів.

Стимулювання економічної активності має привести, з одного боку, до зростання податкових доходів бюджету, з іншого - до збільшення обсягу недержавних інвестицій, що дозволить вирішити ряд соціально-економічних завдань, що стоять перед регіоном. У зв'язку з цим податкова політика, що проводиться регіональними органами влади, місцевим самоврядуванням, є одним з інструментів досягнення стійкого економічного зростання.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Левченко І.А., студентка 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

На даний момент, за умов переходу економіки України до ринкових відносин, значного розширення прав підприємства у сфері фінансово – економічної діяльності істотно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки використання їхнього майна та капіталу, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості, а також пошуку на цій основі способів підвищення і зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Фінансова стійкість підприємства тісно переплетена з перспективною його платоспроможністю. Її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на певну перспективу.

Оцінка фінансової стійкості має за мету об'єктивний аналіз величини та структури активів та пасивів підприємства і визначення на цьому фундаменті міри його фінансової стабільності й самостійності, а також відповідності фінансово – господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Відповідно до показників забезпечення запасів і витрат власними та запозиченими коштами можна визначити такі типи фінансової стійкості підприємства:

1). абсолютна фінансова стійкість (в реальному житті трапляється дуже рідко) – так буває тоді, коли власні оборотні кошти повністю забезпечують запаси і витрати підприємства;

2). середній стійкий фінансовий стан – тоді, коли запаси і витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позичковими джерелами підприємства;

3). нестійкий фінансовий стан – тоді, коли запаси і витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок всіх основних джерел формування запасів і витрат;

4). кризовий фінансовий стан – тоді, коли запаси і витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Основними показниками оцінки фінансової стійкості є:

1). Коефіцієнт автономії – він характеризує частину власності самого підприємства в загальній сумі коштів, які були інвестовані у його діяльність.

2). Коефіцієнт фінансової залежності – є оберненим до попереднього показника.

3). Коефіцієнт маневреності власного капіталу – цей коефіцієнт показує, яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності.

4). Коефіцієнт довгострокових вкладень – він показує, яку частку основних коштів та інших необоротних активів профінансовано зовнішніми інвесторами.

5). Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу – характеризує структуру капіталу.

6). Коефіцієнт співвідношення позичкових та власних коштів.

Запорукою діяльності підприємства і основою його розвитку в конкурентному середовищі є його стійкість. На неї впливають різні чинники – як внутрішні, так і зовнішні. Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально – речової та вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі натурально – речові і фінансові результати функціонування підприємства.

Зовнішню щодо суб'єкта господарювання стійкість слід визначати на основі стабільності економічного середовища, в рамках якого здійснюється його діяльність.

Загальна стійкість підприємства може бути забезпечена лише за умови стабільної реалізації продукції і одержання виручки, достатньої за обсягом, щоб виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з постачальниками, кредиторами та працівниками.

Як відомо, для розвитку підприємства необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків, а також всіх зобов'язань у нього залишився такий розмір прибутку, який би дав можливість розвивати своє виробництво і виводити його на той рівень, де воно могло б бути конкурентоздатним, здійснювати соціально – культурні програми для працівників.

Фінансово стійким можна вважати те підприємство, яке за рахунок власних коштів здатне забезпечити запаси та витрати і не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, також своєчасно розплатитися за своїми зобов'язаннями.

Отже, підсумувавши вище сказане, можна зробити висновки, що фінансова стійкість – це комплексне поняття, що знаходиться під впливом найрізноманітніших фінансово – економічних процесів. Отже, її слід визначати, як такий стан фінансових ресурсів, результативності їх розміщення і використання, при якому буде забезпечуватися розвиток виробництва або інших сфер діяльності.

ЛІЗИНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ляшенко О.П., студ. 1 курсу ФЕіМ (м), спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Хромушина Л.А.

Фінансове забезпечення відтворення основних засобів представляє собою процес фінансування оновлення (придбання), модернізації, капітального ремонту основних засобів. Основні засоби, їх склад та структура, технічний стан, ступінь зношеності мають істотне значення в організації ефективної діяльності промислового підприємства в умовах ринкової економіки. Сьогодні все частіше постає питання пов'язані зі збереженням наявного виробничого потенціалу. Основними засобами прийнято називати матеріальні активи, що беруть участь у процесі виробництва, а також поступово переносять свою вартість на виготовлену продукцію. І тому їх неналежний стан (пов'язаний із їх старінням і зносом) затрудняє процес виробництва або взагалі унеможливлює його. Саме тому питання фінансового забезпечення відтворення основних засобів повинно турбувати керівника або менеджера підприємства.

Джерела фінансування відтворення основних засобів являють собою джерела фінансових і матеріальних цінностей, що мають грошову оцінку та виступають у якості фінансових ресурсів у процесі відтворення основних засобів. А. М. Поддєрьогін виділяє власні фінансові ресурси (кошти засновників, амортизаційні відрахування, кошти від передачі майна в оренду, ін.), централізовані фінансові ресурси (кошти бюджетів всіх рівнів, позабюджетних та благодійних фондів) та залучені фінансові ресурси (кредити, кошти від емісії та реалізації власних цінних паперів). В сучасних умовах для більшості підприємств характерна відсутність власних коштів для фінансування,що робить неможливим процес оновлення (придбання) основних засобів. Кредитування є найменш ефективним джерелом залучених коштів у порівнянні з іншими, так як нині кредити можна отримати під заставу високоліквідного майна. І саме тому новим альтернативним джерелом відтворення основних засобів, доступним ширшому колу вітчизняних підприємств є лізинг.

Лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. Основним нормативно-правовим актом у відносинах лізингу є Закон України «Про фінансовий лізинг» від 11 грудня 2003 р. Лізинг є альтернативою банківському кредитуванню, розстрочці та самофінансуванню. У світі такий вид фінансування є досить популярним по поширеним. Враховуючи постійне збільшення цін на машини та обладнання вітчизняним підприємствам слід звернути свою увагу на переваги та вигоду купівлі техніки у лізинг. В Україні даний вид підприємницької діяльності є досить новим. Український ринок лізингових послуг представляють такі лізингодавці: банки-резиденти України; лізингодавці-нерезиденти України (міжнародний лізинг); лізингові компанії-резиденти України.

За даними 2015 року на обліку в Нацкомфінпослуг знаходять близько 250 лізингодавців. У Державному реєстрі фінансових установ знаходиться інформація про більше 200 фінансових компаній що займаються даним видом підприємницької діяльності. Спостерігається позитивна тенденція до збільшення кількості лізингодавців. Але активно працюють на ринку не більше 20-30 ведучих лізингодавців. (ОТП Лізинг, Райффайзен Лізинг Аваль, УніКредит Лізинг, Український Лізинговий Фонд, Порше Лізинг Україна та ін.) Наприклад, ТОВ «ОТП Лізинг» (лідер на лізинговому ринку України, активи якого перевищують 3 млрд. грн.) пропонує підприємцям техніку (обладнання, устаткування) в лізинг (фінансовий, оперативний, можливість зворотнього лізингу) за ставкою у гривнях – 22,5 %(у доларах 12,5%) зі строком лізингу до 5 років для фінансування з прив'язкою до курсу долара, до 3 років для фінансування в гривні. Також створена гнучка система лізингових платежів (щомісяця, щокварталу, сезонний графік). Авансований внесок від 30 %. А також за надання фінансування встановлюється одноразова комісія у розмірі 1,5 %.Окрім лізингових компаній послуги фінансового лізингу в Україні також надають і комерційні банки за гнучкими відсотковими ставками та на вигідних умовах.За підсумками 2014 р. спостерігається збільшення кількості договорів фінансового лізингу в 3,6 разів порівняно з відповідним періодом 2011 р. При цьому, вартість договорів фінансового лізингу збільшилась на 28926,5 млн. грн. (у 12 разів).Незважаючи на те, що лізинг є досить новим видом фінансування, то його цілком можна розглядати як альтернативне, додаткове джерело фінансування, яке розширює можливості вітчизняних підприємств. Для українських підприємств-виробників машин і устаткування, безумовно, лізинг – це перспектива просування їхньої продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В Україні лізинг набуває більшого значення з кожним роком, проте ще існує низка перешкод для успішного функціонування цього фінансового інструменту. Основною перешкодою розвитку лізингових відносин в нашій державі є відсутність державної підтримуючої політики. В зв'язку з цим на державному рівні значну вагу слід приділити удосконаленню лізингової діяльності, що фінансується з бюджету. Розвиток лізингу в Україні потребує відповідного організаційного та інституційного забезпечення: удосконалення законодавчої бази; спрощення процедури лізингових операцій; забезпечення рівних можливостей підприємств щодо придбання техніки в лізинг за програмами державної підтримки.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ляшко Л.А., студ. 4 курсу ФІК, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: доц. Мікуліна М.О.

Формування в Україні соціально моделі ринкової економіки, розбудова її інфраструктури, створення дієвих механізмів господарювання для усіх суб'єктів ринку передбачає створення ефективної системи соціального захисту населення, що у свою чергу передбачає необхідність наукового обґрунтування форм і методів мобілізації фінансових ресурсів на соціальне страхування. В умовах розвитку ринкової економіки в Україні важливу роль відіграють фонди соціального страхування. Питання функціонування соціальних фондів держави є досить актуальним, що зумовлено пошуком органами державної та місцевої влади додаткових можливостей одержувати кошти не тільки з бюджету, а й з інших джерел, для виконання своїх завдань та функцій .

Соціальне страхування - фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливлює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства.

Обов'язкова форма соціального страхування запроваджується державою з метою забезпечення соціальних гарантій та соціальних інтересів всіх суб'єктів суспільства. Об'єктивність, значимість та повсякденність соціальних ризиків ставить перед державою завдання: організувати та законодавчо закріпити обов'язкову участь певних суб'єктів у системі соціального страхування.

В Україні обов'язкова форма соціального страхування є державною. На сучасному етапі розвитку більшість країн світу шукають оптимальні шляхи поліпшення соціального захисту населення. Добровільне страхування на відміну від обов'язкового здійснюється за волевиявленням особи, тобто, критерієм їх розмежування є залежність виникнення страхування від волі.

Зараз в Україні діють чотири фонди соціального страхування. Своєчасно та в повному обсязі забезпечуються соціальні виплати потерпілим на виробництві, особливу увагу звертають на дотримання всих вимог щодо охорони праці на підприємстві, що, призводить до зменшення рівня травматизму на виробництві, виплачується мінімальна допомога на випадок безробіття. Мінімальна заробітна плата відповідає прожитковому мінімуму для працездатної особи.

З найбільшою кількістю проблем стикається Пенсійний фонд України, головне завдання якого полягає в підтримці життєдіяльності тієї категорії громадян, які досягли похилого віку чи втратили працездатність і визнані інвалідами, через що не можуть забезпечити собі мінімально необхідний рівень доходу. Загострення демографічної ситуації у державі зумовлюють реформування національної системи охорони здоров'я та системи пенсійного забезпечення, а саме перехід від виключно бюджетного забезпечення до нової бюджетно-страхової моделі, недостатність фінансування за умов дефіциту бюджетних коштів системи соціального забезпечення, фінансується за рахунок цільових страхових внесків працівників, підприємств, а також за рахунок бюджетних коштів. Довгий час тривають дискусії щодо запровадження в Україні загальнообов'язкового державного медичного страхування. Тому соціальне страхування потребує подальшого вдосконалення для забезпечення прозорості та публічності діяльності фондів, уніфікація бази нарахування страхових внесків, створення єдиної процедури їх сплати, обліку і системи контролю за фінансовими потоками, запровадження медичного страхування.

Таким чином, питання щодо підвищення рівня захисту населення України і зокрема розвитку соціальних видів страхування обумовлює необхідність: розробки державної політики ефективного розвитку соціального страхування у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для:

- подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази;
- визначення основних напрямків формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту;
- державної ефективної підтримки розвитку страхування додаткових пенсій.

Дослідивши стан пенсійного забезпечення в Україні, можна зробити висновки, що наявна пенсійна система перебуває в надзвичайно складному фінансовому становищі і не забезпечує пенсіонерів необхідним обсягом доходу для прийнятного рівня життєдіяльності. Назріла необхідність вдосконалення функціонування пенсійного забезпечення в Україні, адже її ефективна діяльність є передумовою підвищення рівня соціального захисту у державі.

СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ДОСЛІДНИХ ГОСПОДАРСТВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Марченко Т.С., студ. 1м курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І.В.

Важливим джерелом мобілізації фінансових ресурсів, які спрямовуватимуться виключно на потреби аграрного сектора економіки у вигляді фінансової взаємодопомоги має стати страхова справа, як економічна складова категорії фінансів.

В Україні практично відсутня система страхового захисту сільськогосподарського виробництва від погодних негараздів. У сільському господарстві страхування ризиків здійснюється менше, ніж на 5% площ від загального обсягу посівних площ, тоді як у більшості розвинутих кран цей показник сягає 70-80%. Участь сільськогосподарських підприємств у страхуванні склала лише 3.2% від загальної кількості, що свідчить про низький рівень охоплення страховим захистом майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників. На сьогоднішній день сільське господарство вважається однією з найризикованіших сфер підприємницької діяльності. Це зумовлюється тим, що доходи сільськогосподарських товаровиробників на 70% залежать від природньо-кліматичних умов і непередбачуваних подій. Найпоширенішим способом мінімізації ризиків і стабілізації доходів аграрних підприємств є страхування, яке в свою чергу дає можливість компенсувати втрати внаслідок непередбачуваних подій, гарантує збереження певного рівня доходу. Об'єктивна економічна необхідність використання страхування, особливо в сільському господарстві, пояснюється недостатніми можливостями держави і ринку забезпечити широку маневреність фінансовими ресурсами господарюючих суб'єктів. У світі централізація не набула широкого розповсюдження. Крім того, саме сільське господарство не спроможне за рахунок власних фінансових ресурсів здійснювати ефективну страхову діяльність. Це під силу в цілому агропромисловому комплексу. Проте в Україні спостерігається досить низький рівень зацікавленості сільськогосподарських товаровиробників до аграрного страхування, незважаючи на впровадження механізму його державної підтримки.

Нині основним змістом аграрної політики більшості економічно розвинених країн є державна підтримка аграрного сектора. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників може охоплювати різні напрями їх діяльності, включаючи й субсидування страхування. У світі використовуються різні системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, а саме: субсидіювання страхових премій за окремими страховими продуктами, субсидіювання програм мультиризикового страхування, страхування аграрних ризиків приватними страховиками без допомоги держави.

В Україні існує дві групи видів сільськогосподарського страхування: до першої – відносяться види добровільного сільськогосподарського страхування, до другої – відноситься страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, яке здійснюється за окремою ліцензією. На сьогодні вкрай важливим є посилення та удосконалення вимог щодо страховика, який здійснює страхування сільськогосподарських ризиків при виробництві сільськогосподарських культур. Сучасну страхову компанію, що здійснює страхування сільськогосподарських культур, необхідно розглядати як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, до якої висуваються певні вимоги та встановлюються умови функціонування. Виконання вимоги страховиками аграрної сфери сприятиме підвищенню рівня довіри до страховиків, розвитку всієї системи страхування сільськогосподарських культур із державною підтримкою.

Світовий досвід страхування сільськогосподарських ризиків, який довів його ефективність, може бути запозичений і адаптований до умов України. Принципи раціонального страхування сільськогосподарських ризиків уже визначені і є прийнятими для всіх країн. Це, насамперед, прозорість інформації,послідовність при застосуванні процедур та політики серед усіх клієнтів; обґрунтовані тарифи відповідно до ймовірності настання ризиків, передбачених страховою програмою; усвідомлення наслідків застосування страхування; створення мережі фахівців, що забезпечує постійну наявність ресурсів для підтримки розвитку страхування врожаю сільськогосподарських культур.

Таким чином, більшість виробників сільськогосподарської продукції, навіть усвідомлюючи ефективність сільськогосподарського страхування як способу управління ризиками та стабілізації доходів свого господарства у часі, все ж таки часто відмовляються від його використання через певний негативний імідж, який склався у попередні роки. Тому варто зазначити: фінансовий ринок України розвивається, страхування сільськогосподарських ризиків стає стратегічним напрямом діяльності для страхових компаній, які проводять велику роботу, заради подолання недовіри, що склалася в попередні роки. Метою стратегії розвитку фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства є формування ефективних механізмів створення повного і якісного фінансово-кредитного забезпечення потреб розвитку сільськогосподарського виробництва та фінансового регулювання взаємовідносин товаровиробників галузі з фінансово-кредитною системою. Пріоритетним завданням для страховиків є завоювання й утримання гідної репутації та надання ефективних страхових послуг.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ

Мельник М.І., аспірант ІІ року навчання, спец. «Фінанси»

В умовах глобалізації розвиток економіки базується на використанні високоефективних технологій, зростанні нематеріальних інвестицій, нових інформаційно-комунікаційних вимог. Основною метою інноваційного розвитку є підвищення технічного та технологічного рівнів виробництва та переробки сільгосппродукції на базі якісної технології, а також впровадження агропромислового виробництва, орієнтованого на переробку та експорт високоприбуткових продуктів продовольства, які будуть мати вагомі конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Метою дослідження є питання теоретико-практичних основ державної підтримки кредитного забезпечення інноваційного розвитку агроформувань.

Питаннями інноваційної діяльності державної підтримки сільськогосподарських підприємств, новітніх технологій, оновлення виробництва в аграрній сфері займалися такі вчені-економісти як: В.В. Юрчишин, В.Г. Андрійчук, В.М. Геєць, М.Я. Дем'яненко, З.С. Варналій, В.П. Ситник, П.Т. Саблук, І.І. Червен, та інші. Вплив держави на економічний розвиток вивчали такі зарубіжні вчені, як: М. Фрідман, А. Сміт, Д. Грейсон, П. Самуельсон, Г. Кремнєв, Ф. Хайєк, К. Маркс, М. Мескон, Д. Сінк, К. О'Делл, А. Маршалл, К. Норт, У. Енгдаль, Л. Мізес, Дж. Кейнс, Ф. Кене, Дж. Гільдер, М. Альберт, А. Лаффер та багато інших, наукові праці яких залишаються актуальними і понині.

Основним пріоритетом науково-технічного та інноваційного розвитку в АПК має бути державна підтримка науково-інноваційної діяльності. На сьогоднішній день, в зв'язку з обмеженістю фінансової підтримки з боку держави, саме сільськогосподарських підприємства мають шукати власні джерела фінансування щодо підвищення ефективності напрямів свого інноваційного розвитку. Таким чином, можна визначити проблеми, що заважають інноваційному розвитку агроформувань: відсутність координованості в прийнятті управлінських рішень на державному та регіональному рівнях влади, у напрямку управління інноваційним розвитком; низька ефективність інтеграції виробництва та науки . В першу чергу державна підтримка повинна бути направлена на найважливіші прикладні розробки та фундаментальні дослідженння орієнтованих на швидку віддачу.

Значущою складовою державної підтримки агроформувань виступає її фінансова підтримка, націлена на фінансове забезпечення їх інноваційної діяльності. Одним із найбільш ефективних серед вживаних державою заходів фінансового регулювання інноваційного розвитку аграрних підприємств є державна підтримка банківського кредитування через компенсацію відсоткових ставок.

За період 2012-2014 років загальна сума кредитів отриманих підприємствами АПК зросла на 2057 млн. гривень. Сума короткострокових кредитів зросла у 2014 році порівняно з 2012 роком на 1444 млн. грн. та становила у 2014 році 9887 млн. гривень. Але порівнюючи з 2011 роком загальна сума короткострокових кредитів зменшилася на 1026 млн. грн. у порівнянні з 2014 роком. Стосовно суми довгострокових кредитів, можемо сказати що вона зросла порівняно з 2012 та 2011 роком на 603 млн. грн. та 681 млн. грн. відповідно та становила у 2014 році 6313 млн. гривень.

Забезпечення підприємств агропромислового комплексу пільговими кредитами у 2014 році порівняно з 2011 роком мають тенденцію до зниження, так як у 2013 році сума отриманих пільгових кредитів порівняно з 2011 роком зменшилась на 2187 млн. грн., та становила у 2013 році 9825 млн. гривень. Якщо говорити про 2014 рік, то пільгові кредити взагалі відсутні. Стосовно короткострокових пільгових кредитів, то їх сума у 2013 році порівняно з 2011 роком зменшилась на 1924 млн. грн., та становила у 2013 році 6588 млн. гривень.

Сума отриманих довгострокових пільгових кредитів у 2013 році порівняно з 2011 роком зменшилася на 263 млн. грн. та становила у 2013 році 3237 млн. гривень. Але порівнюючи 2013 рік з 2012 роком можемо сказати, що сума довгострокових пільгових кредитів зросла на 919 млн. грн. або на 39 % та становила у 2012 році 2318 млн. гривень.

Державна підтримка повинна бути срямована на фінансуванні інноваційних програм, науково-дослідні господарства. Бюджетні кошти слід надавати тим підприємствам АПК, які виробляють конкурентоспроможну продукцію.

Процес державної підтримки інноваційного розвитку агроформувань включає в себе такі функції і відповідні форми державної інноваційної політики: визначення напрямів розвитку аграрних підприємств, прогнозування та планування інноваційної сфери сільського господарства; розробка та реалізація регіональної політики в сфері інновацій; формування кадрової, законодавчої, інфраструктурної бази інноваційної діяльності аграрних підприємств, створення спеціальних мереж державних і приватних організацій з підтримки інноваційних процесів; регулювання міжнародних відносин, науково-технічна кооперація, трансферт технологій; податкове, законодавче, кредитне стимулювання розвитку інновацій

Отже, подальші дослідження державної участі в інноваційному розвитку агроформувань мають бути спрямовані на визначення функціональної ролі держави, як координатора структурних перетворень у сфері здійснення інноваційного розвитку агроформувань.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Мошенець І.В. аспірантка кафедри фінансів, спеціальність 08.00.0606
«Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища»

Забезпечення сталого розвитку в аграрній сфері вимагає розробки комплексу показників на основі яких стає можливим дослідження та забезпечення траєкторії сталого розвитку сільськогосподарських підприємств (таблиця 1).

Екологічний блок вирішення проблем полягає в організації охорони земель і забезпеченні розширеного відтворення земельних ресурсів як базису сталого розвитку України. Економічний блок показників оцінки стійкого розвитку сільськогосподарського землекористування це здебільшого, показники економічної ефективності використання землі, проте на нашу думку, вони потребують коригування. Соціальний блок має гарантувати соціально-економічний захист селян (землекористувачів та землевласників), а також розвиток соціальної інфраструктури села. Основною метою соціо-еколого-економічного блоку є забезпечення якості життя індивідуума.

Таблиця 1 - Система показників стійкості розвитку сільськогосподарського землекористування

Показники	Блоки
Екологічний	
Стану та динаміки	розораність земель та сільгоспугідь; еродованість ґрунтів; наявність гумусу в ґрунті; зрошувані та осушені землі; площа порушених та рекультивованих земель; площа лісового фонду та заповідні території; середній бал родючості орних ґрунтів; вапнування та гіпсування ґрунтів, рівень використання сільгоспугідь; наявність промислових токсичних відходів;
Рівноваги	внесення органічних та мінеральних добрив; надходження забруднюючих речовин у земельні ресурси, в атмосферу, у поверхневі водойми всього та в розрахунку на одиницю ВВП; обсяг водовідведення без очистки; відповідність ґрунтів гігієнічним нормативам; лісистість; залуження сильно деградованої і забрудненої шкідливими речовинами ріллі; будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд; створення полезахисних лісових смуг;
Результату	коефіцієнт екологічної ефективності;
Економічний	
Стану та динаміки	сукупний індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції; частка сільського господарства у загальному обсязі валової доданої вартості; інвестиції в основний капітал сільського господарства та питомі інвестиції; землеємкість виробництва продукції; забезпеченість енергетичними потужностями сільськогосподарських підприємств;
Результату	валова продукція сільського господарства у розрахунку на 100 га сільгоспугідь; урожайність основних сільгоспкультур; рівень рентабельності сільгосппідприємств; вихід продукції тваринництва в розрахунку на 100 га відповідних угідь; земле віддача;
Соціальний	
Стану та динаміки	кількість народжуваних, померлих та природний приріст населення в сільській місцевості; очікувана тривалість життя при народженні в сільській місцевості; коефіцієнт народжуваності, смертності та природного приросту населення в сільській місцевості; коефіцієнт дитячої смертності, наявність промислових відходів на 1 жителя;
Рівноваги	забезпечення населення продуктами землеробства; рівень споживання продуктів харчування;
Результату	валова продукція сільського господарства у розрахунку на душу населення; житловий фонд у середньому на одного сільського мешканця; обладнання житлового фонду у сільській місцевості; заклади культури та мистецтва у середньому на одного сільського мешканця; забезпеченість населення в сільській місцевості товарами тривалого користування;
Еколого-економічний	
Стану та динаміки	питомі капітальні вкладення; питомі поточні витрати на 1га сільгоспугідь; приведені затрати на приріст врожаю та охорону ґрунту
Результату	відвернені втрати ґрунту; повний та чистий екологічні ефекти; вартість приросту врожаю в кадастрових цінах; повний і чистий еколого-економічні ефекти; загальний ефект від підвищення продуктивності сільгоспугідь; рівень рентабельності засобів хімізації
Соціально-економічний	
Стану та динаміки	землеозброєнність; рівень економічної активності населення в сільській місцевості; рівень зайнятості населення в сільській місцевості; зайнятість населення в сільській місцевості по відношенню до загальної кількості зайнятих; рівень середньодушових сукупних витрат населення в сільській місцевості на продукти харчування; інвестиції на душу населення,
Рівноваги	квінтильний коефіцієнт для населення в сільській місцевості; частка населення у сільській місцевості із середньодушовими витратами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум
Соціо-еколого-економічний	
Стану та динаміки	аварійні забруднення об'єктів навколишнього середовища; надзвичайні екологічні ситуації; радіаційні аварії

Урахування соціального та екологічного фактору у землекористуванні в населених пунктах України є одним з перспективних напрямків земельної політики, що потребує суттєвої методологічної підтримки.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В АПК

Нєсвєтова С.В. старший викладач кафедри фінансів

Період тривалої економічної кризи характеризується значним падінням реального сектора економіки, однак сільське господарство має більш-менш стабільні показники функціонування галузі та залишається на сьогодні достатньо привабливою експортною галуззю, що забезпечує 14% загального обсягу ВВП. Так, у 2015 році валютні надходження склали 37% від експорту всіх товарів, а сальдо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією склало 5,6 млрд. доларів. Однак при цих позитивних, на перший погляд, результатах аграрна сфера залишається зі своїми значними проблемами, особливо що стосується використання земельних ресурсів, оскільки власне земля залишається для сільського господарства незамінним засобом виробництва, що має такі особливості: постійність і стабільність розташування земельної ділянки залученої у процес виробництва; можливість достатньо тривалого її використання у виробничому процесі; здатність до поновлення агроекологічних властивостей за умови розумного господарювання.

Суттєвий внесок в дослідження економічних проблем раціонального використання земельних ресурсів та сталого землекористування внесли такі українські науковці як А.М.Третяк, В.М.Другак, Р.М.Курильців, А.В.Чупіс, О.В.Ульянченко та інші.

Стале землекористування ґрунтується на довгострокових детермінантах розвитку, як землекористування, що характеризується як прогрес, перспектива для підприємства і сільської громади, на території якої воно функціонує, тобто розглядати природні ресурси як природний капітал. При такому підході база підприємства включає:

- фінансовий капітал (акції підприємства, статутний фонд);
- вироблений капітал (споруди, обладнання, інформаційні ресурси);
- природний капітал (земельні, водні ресурси);
- людський капітал (персонал підприємства).

Стале землекористування вимагає застосування таких фінансово-економічних інструментів, які визначали б економічні важелі та фінансові засоби забезпечення розбудови системи земельних відносин на національному регіональному та місцевому рівнях з метою економічного обґрунтування конкретних заходів спрямованих на раціональне використання та відтворення землересурсної сфери (Рис.1).

Рис. 1 Фінансово-економічні інструменти сталого землекористування.

Досвід розвинених країн доводить, що використання зазначених інструментів має носити комплексний характер, оскільки це дозволить землекористувачам широко застосовувати інструменти державної підтримки та залучати у процес виробництва сільськогосподарської продукції іноземних інвесторів, розраховуючи та забезпечуючи гарантовані прибутки, спираючись на ринкові та фіскально-бюджетні інструменти. А впровадження інноваційних інструментів в свою чергу сприятиме розвитку матеріально-технічної бази сільгоспвиробництва, розробку та реалізацію сучасних еколого безпечних, наукоємних, енерго- та ресурсозберігаючих інноваційних проектів, спрямованих на раціональне використання, збереження, та відновлення земель сільськогосподарського призначення в Україні.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Оропай П. Ю., 5 курс ЕІМ, спец. «фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І. В.

Розвиток економічних відносин в Україні, ріст господарської активності, збільшення меж можливостей залучення фінансових ресурсів із різних джерел для формування бізнесу потребують необхідності удосконаленого процесу управління фінансовою діяльністю господарських суб'єктів з врахуванням їх організаційно-правової форми. Інтенсивне використання фінансів, як інструмента впливу на збільшення ефективного виробництва, що відображається у фінансовій політиці держави, безумовно пов'язане з точним виявленням факторів розвитку економіки. І від унікальності раціонально організованих фінансів суб'єктів господарювання залежить суть фінансів, як економічної категорії. Такі події викликають необхідність досліджувати суть фінансів суб'єктів господарювання з загальноприйнятих теоретичних і практичних боків. Саме такі підходи дозволяють правильно трактувати поняття «фінансів суб'єкта господарювання», сферу їх діяльності і впливу на організацію та розвиток бізнесу.

В умовах ринкових відносин взаємопов'язаний розвиток виробництва і торгівлі виступає як один із основних факторів інтенсифікації виробництва і підвищення рівня життя населення. Збільшення виробництва товарів, вдосконалення їх структури, зменшення дефіцитності товарів вимагають чіткої організації взаємодії і узгодження економічно-взаємовигідних інтересів виробництва і торгівлі, що зумовлює необхідність пошуку нових організаційних форм і принципів економічного регулювання господарських зв'язків, які сприяють підвищенню ефективності виробництва. В умовах подальшого удосконалення господарських зв'язків торгівлі з промисловістю важливе значення має вивчення попиту населення і на основі цього формування різноманітності товару.

Внаслідок недоліків у вивченні і прогнозуванні попиту багато-які можливості покращання торгового обслуговування населення залишаються невикористаними. Насичення ринку товарами потребує певного зміщення прийняття господарських рішень від виробничих підприємств до тих, які займаються реалізацією товарів – до магазинів. Промисловість, продаючи товари та послуги, прагне змусити населення купувати те, що вони може йому запропонувати.

Завдання продажу і промисловості і даній галузі стосується: 1) виявлення потенційних можливостей ринку в короткий строк налагодити виробництво нових товарів, які б буди відповідні до вимог населення; 2) за допомогою реклами та інших шляхів підготувати споживчий ринок до введення нових товарів, поряд із цим удосконалювати і створювати потреби в населення, а також перетворювати майбутні можливості продажу продукції в наявний попит і задовольняти їх.

Фінансове забезпечення – є частиною фінансового механізму, який повинен забезпечувати розподіл та перерозподіл процесів з метою створення прибутку і грошових фондів підприємства. Таке забезпечення господарської діяльності заключається у забезпеченні фінансовими ресурсами стабільність процесу виготовлення суб'єктів господарювання, збільшенні меж виробничих фондів, безпосередньо намагатися підвищити продуктивність праці, знизити собівартість продукції, збільшити накопичення, а також підвищити ефективність виробництва.

Фінансове забезпечення підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань, які створюються внаслідок його господарської діяльності: фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Основними формами фінансового забезпечення господарської діяльності в Україні є: кредитування, інвестування, бюджетне фінансування, самофінансування, благодійництво, спонсорство. Найбільш поширеним є фінансове забезпечення, як самофінансування. Воно заклечається в здійсненні на принципах самоокупності та створення прибутку й передбачає просте відображення витрат, які безпосередньо пов'язані з діяльністю господарств.

Господарська діяльність підприємства нерозривно зв'язана з його фінансовою діяльністю. Підприємство самостійно фінансує всі напрямки своїх витрат відповідно до виробничих планів, розпоряджається наявними фінансовими ресурсами, вкладаючи їх у виробництво продукції з метою одержання прибутку.

Фінансове забезпечення діяльності господарства проводиться за такими головними напрямами: фінансове планування і прогнозування, контроль і аналіз господарської діяльності, оперативна, фінансова та стратегічна фінансова робота.

РОЛЬ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Падалка В.І., студент 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Споживчий кредит – це кошти, які надаються комерційними банками громадянам України під процент у тимчасове користування на умовах платності, забезпечення, повернення, строковості та в багатьох випадках цільової спрямованості. Сьогодні це фактично невід'ємна послуга кожного комерційного банку в нашій країні.

Класифікація споживчих кредитів здійснюється за такими критеріями:

а) за об'єктами кредитування;

б) за строками кредитування;

в) за способом надання;

г) за видами забезпечення;

д) за методами погашення;

е) за методом стягнення відсотків;

є) за характером кругообігу коштів.

Розглянемо більш докладно кожен з цих критеріїв.

За об'єктами кредитування (напрямами використання) в Україні споживчі кредити поділяються на два види: на споживчі цілі та нагальні потреби; на затрати капітального характеру.

За строками кредитування споживчі кредити поділяють на: короткострокові (строком від одного дня до одного року); довгострокові (строком понад один рік).

За способом надання позички поділяють на цільові й нецільові (на невідкладні потреби, овердрафт тощо.).

За забезпеченням розрізняють позики незабезпечені (бланкові) і забезпечені (заставою, гарантіями, поручительствами, страхуванням).

За методом погашення – кредити, що погашаються одночасно, й кредити з розстрочкою платежу (на виплат).

За методом нарахування та стягнення відсотків кредити класифікують так: кредити зі стягненням відсотків у момент їх надання; кредити зі сплатою відсотків у момент їх погашення; кредити зі сплатою відсотків протягом усього строку кредитування рівними внесками (ануїтетні); кредити із нарахуванням відсотків на фактичний залишок (такий метод найбільш привабливий для клієнтів, оскільки процент платиться за фактично використаний кредитний ресурс).

За характером кругообігу коштів кредити поділяють на разові та відновлювальні (револьверні). В групу револьверних, як правило, включають кредити, що надаються клієнтам за кредитними картками, або кредити за єдиними активно-пасивними рахунками у формі овердрафту. Сутність револьверного кредиту можна розглянути за такою схемою: Видача банком кредитної картки клієнту. Купівля клієнтом товару за допомогою картки. Передача магазином торгівельних рахунків банку. Перерахування коштів банком на поточний рахунок магазина. Магазин надає рахунок за куплені товари. Повернення клієнтом коштів банку. Щодо класифікації споживчих кредитів за строком погашення позички можна поділити на короткострокові та довгострокові. Короткострокові кредити надаються громадянам на строк до одного року на такі споживчі цілі, як придбання товарів широкого вжитку та тривалого користування, невідкладні потреби (лікування, навчання, весілля, народження дитини, непередбачувані обставини тощо).

Відповідно до очікувань банків, у IV кварталі 2015 року відбулося помітне пом'якшення стандартів кредитування фізичних осіб як іпотечних (28% відповідей респондентів), так і споживчих кредитів (50%). При цьому пом'якшення за споживчими кредитами значно перевищило очікування. У наступному кварталі прогнозується збереження тренду до пом'якшення стандартів кредитування фізичних осіб. Пом'якшення стандартів відбулося переважно на тлі позитивних очікувань банків щодо платоспроможності споживачів та змін на ринку нерухомості. У IV кварталі збільшився загальний рівень схвалення кредитних заявок. Так частка банків, що вказали на зростання рівня схвалення заявок, збільшилася з 1% до 30% за іпотечними кредитами і з 30% до 52% за споживчими кредитами. Зниження ринкових процентних ставок призвело до пом'якшення цінових умов іпотечного (28% відповідей) та споживчого (49%) кредитування. У IV кварталі попит на іпотечні кредити майже не змінився, а на споживчі кредити продовжував зростати. Основними факторами зростання попиту на споживчі кредити були посилення споживчої впевненості та зменшення процентних ставок. У наступному кварталі, на думку банків, попит на кредити фізичних осіб збережеться на поточному рівні. Позитивний баланс відповідей свідчить про посилення жорсткості стандартів схвалення кредитних заявок.

Отже, розглядаючи функціонування споживчого кредиту в сучасних умовах підкреслимо його значну соціально-економічну роль, що зводиться до визначення пріоритетних напрямів розвитку та удосконалення діяльності суб'єктів ринку з кредитування населення на споживчі потреби.

НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Панченко І. студент 5 курсу ІЗО, спеціальності «Фінанси»
Науковий керівник : к.е.н., доцент Конєва І.І.

Ринкова система господарювання значно розширює вибір альтернативних варіантів фінансової політики, джерел фінансування діяльності, а також можливих об'єктів інвестування вільних грошових коштів сільськогосподарських підприємств. Разом з тим зростає і фактор ризику в їх діяльності. Характерними рисами української економіки в даний час є недолік оборотного капіталу, низька платіжна дисципліна, висока вартість кредитних ресурсів і низька інвестиційна активність, які призвели до того, що в даний час більше третини великих і середніх українських підприємств є збитковими, відчувають нестачу грошових коштів, а активи багатьох підприємств недостатньо ліквідні для забезпечення їх платоспроможності та фінансової стійкості.

У цих умовах першочергового значення набуває ефективне управління фінансами підприємств, засноване на комплексному, структурованому фінансовому аналізі та інших сучасних методах фінансового менеджменту для забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості та захисту від можливого банкрутства підприємства. Тільки реальна оцінка фінансового стану підприємства сприяє прийняттю правильних стратегічних і тактичних управлінських рішень.

Визначення сутності платоспроможності та фінансової стійкості, факторів і механізмів підвищення їх рівня в даний час представляють як теоретичний, так і практичний інтерес. В умовах ринкової економіки, коли підприємства стають самостійними у виборі своєї фінансової політики, зростає роль ефективного фінансового менеджменту.

Найбільш важливим атрибутом фінансового менеджменту є система показників, що характеризують платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Якщо підприємство платоспроможне, фінансово стійке, то воно має переваги перед конкурентами в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. При цьому платоспроможність можна визначити як характеристику фінансової діяльності підприємства в короткостроковому періоді. Фінансова стабільність в довгостроковій перспективі забезпечується досягненням оптимального співвідношення між власними і позиковими засобами, що є головною умовою фінансової стійкості підприємства.

Стійкість фінансового стану підприємства формується під впливом безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів. Негативний вплив сукупності факторів може стати причиною не тільки нестійкого фінансового стану, а й призвести до банкрутства. До основних фінансових проблем, з якими стикається більшість українських підприємств, можна віднести: високий рівень простроченої заборгованості підприємства; недолік власного оборотного капіталу; висока питома вага запасів і короткострокової дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємства; низька інвестиційна активність підприємства.

Важливим елементом фінансового менеджменту на підприємстві покликане стати податкове планування, що припускає аналіз застосування податкових пільг і розробку сукупності планових дій, спрямованих на збільшення фінансових ресурсів господарюючого суб’єкта, що регулюють величину і структуру податкової бази, що впливають на ефективність управлінських рішень і забезпечують своєчасні розрахунки з бюджетом за чинним законодавством.

Заходи податкового планування призводять до зменшення зобов’язань і зміцненню платоспроможності, ефект досягається за рахунок зниження податкового навантаження в порівнянні з базовим значенням або періодом.

Амортизаційні відрахування, будучи умовним нарахуванням у складі витрат збільшують для господарюючого суб'єкта грошовий приплив коштів і знижують розмір зобов’язань, що, в свою чергу, впливає на значення коефіцієнтів платоспроможності, величину фінансових результатів і рентабельності. Ступінь податкового захисту при цьому визначається нормативним терміном корисного використання амортизуються об’єктів, а вибір нелінійного методу амортизації підсилює ефект податкового захисту.

Таким чином, від якості фінансового менеджменту, проведеного на підприємстві, безпосередньо залежить успішне вирішення його фінансових проблем. Підвищення платоспроможності підприємства може бути досягнуто з застосуванням прийомів тактичного фінансового менеджменту, а фінансової стійкості підприємства – з використанням прийомів стратегічного фінансового менеджменту, націленого на досягнення фінансової стабільності підприємства. Запропоновані, заходи, щодо зміцнення фінансового стану підприємств в поєднанні з сприятливим ходом економічних реформ та державною підтримкою повинні забезпечити стійку платоспроможність підприємства.

ЕМІСІЙНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Петренко Д.А. ,студент студ. 1 курсу ФЕіМ (м), спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник : доц. Хромушина Л.А.

За рахунок здійснення емісійних операцій комерційні банки формують свою ресурсну базу поряд із іншими операціями по формування фінансових ресурсів, як власних так і залучених. Утворення капіталу комерційного банку, який має статус акціонерного товариства відбувається за рахунок випуску простих та привілейованих акцій. Особи, які є власниками простих акцій, безпосередньо беруть участь в управлінні банком і внаслідок цього ділять з ним його доходи та збитки. У разі не отримання прибутку банківською установою власники простих акцій не отримають прибутку у вигляді дивідендів. Прості акції перебувають у вільному продажу на вторинному ринку цінних паперів. Власники привілейованих акцій мають виключне право на отримання дивідендів у визначеній сумі, незалежно від фінансових результатів діяльності банківської установи. Люди які володіють привілейованими акціями учать в управління банківською установою не беруть.

Перша емісія акцій банку повинна включати в себе виключно прості акції. Банк-емітент при першій реєстрації та реалізації першого випуску акцій звільняється від сплати податків на операції з цінними паперами. Усі випуски цінних паперів банківських установ типу відкритого акціонерного товариства, незважаючи на розмір випуску акцій та кількість людей які в них інвестували, мають пройти державну реєстрацію в Міністерстві фінансів України, таким чином збільшується відповідальність банківських установ перед інвесторами та знижується ризик, який пов'язаний з фінансовими махінаціями та зловживаннями.

Етапи випуску акцій складається з таких етапів :

1. Приймається рішення що до емісії.
2. Спеціалісти банку готують випуск проспекту емісії. У проспекті визначаються: вид акції та обсяг емісії, тривалість, а також витрати на емісію. При першій емісії акцій проспект емісії готують засновники банку, а при наступних емісіях правлінням банку. Інформація яка знаходиться в проспекті емісії: інформація про емітента; вищі посадові особи та органи управління банком; діяльність та ділова активність емітента; інформація про випуск цінних папері; фактор ризиковості.
3. Правління банку затверджує проспект емісії.
4. Реєстрація в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку проспекту емісії банку.
5. Розміщення в пресі проспекту емісії.
6. Цінні папери розміщуються такими способами: обмін акцій попереднього випуску; вільний продаж; капіталізація власних коштів;
7. Реєстрація результатів емісії.
8. Розміщення результатів емісії у пресі.

Форма наповнення та створення статутного фонду комерційного банку це випуск акцій, яка регулюється Законами України "Про цінні папери та фондову біржу" (від 24.06.91) та "Про господарські товариства" (від 19.09.91).

Прості акції дозволяють банку отримати додаткові кошти у безстрокове користування, збільшити капітал банку, що дає змогу збільшувати обсяги активних операцій комерційного банку. Банк може не виплачувати дивіденди акціонерам, якщо прибуток відсутній чи незначний. Розглянувши емісію привілейованих акцій можна сказати, що вони є дорогим джерелом, оскільки виплата дивідендів по них зазвичай вищі за дивіденди по простим акціям. Згідно з рекомендаціями привілейовані акції входять до додаткового капіталу, а в нашій країні вони перебувають у складі статутного капіталу та належать до основного капіталу.

Розглянувши випуск банківських облігацій, можна помітити, що вони мають ті ж самі вимоги, що і емісія акцій. Випуск облігацій для поповнення статутного капіталу та покриття збитків комерційним банкам заборонено. Реалізація облігацій в комерційних банках може здійснювати такими способами:

- шляхом їх продажу за договорами;
- шляхом обміну на облігації які біли випущені раніше.

Банківські облігації не мають реального забезпечення, вони мають середній та довгостроковий характер. Ощадні та депозитні сертифікати є розповсюдженою формою строкових внесків - це цінні папери, які засвідчують факт внесення до банківської установи грошових коштів і право володаря цінних паперів отримати після визначеного терміну внесену суму та відсотки.

Ощадний сертифікат більше ліквідний а ніж строковий вклад (депозит), оскільки може бути переданий третім особам, і клієнт отримує винагороду, якої б він був позбавлений в разі дострокового закриття депозитного рахунку.

Депозитні сертифікати мають спільні риси облігаціями, вони є борговими зобов'язаннями та можуть випускатися банківськими установами незалежно від організаційної форми.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕНЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Пігуль А.В., студ. 1 курсу с.т. спец. «Фінанси і кредит» СНАУ
Науковий керівник: к.е.н., доцент, кафедри фінансів Нєсвєтов.О.О

В умовах ринкової економіки особливе місце займає фінансове планування (ФП) діяльності підприємства, адже воно є особливою ланкою організації керування господарства, виробнича програма спрямована на забезпечення підприємства ресурсами, виконання зобов'язань перед фінансово-кредитною системою, мобілізації внутрішньогосподарських ресурсів та досягнення високого рівня виробництва.

Фінансове планування(ФП) на підприємстві тощо,являє собою загальний об'єм розрахунків, що направлені на визначення грошових доходів і нагромаджень спрямованих на покриття витрат та видатків,що були заплановані за сферами діяльності господарства у відповідності за інвестиційними та виробничими потребами у плановому періоді.

Мета фінансового планування - забезпечення фінансовими ресурсами (за обсягом, напрямками використання, об'єктам, у часі) відтворювальних процесів у відповідності з прогнозами соціально-економічного розвитку, бізнес-планами і з урахуванням ринкової кон'юнктури, тенденцій розвитку. Значення фінансового планування полягає передусім в тому, що воно дає можливість визначити життєздатність проекту підприємства за умов конкуренції і є інструментом одержання від зовнішніх інвесторів фінансової підтримки.

Фінансове планування (ФП) класифікують за багатьма ознаками. Кожне підприємство, яке прагне успішного функціонування та постійного розвитку повинно обрати для себе найбільш ефективні шляхи вдосконалення організації цієї ланки управління, за допомогою висококваліфікованих кадрів, котрі допоможуть у виборі того чи іншого виду планування та забезпечать його реалізацію, а також інформаційних технологій.

Визначним моментом у здійсненні фінансового планування є уміння пов'язувати усі види планів, котрі повинні узгоджуватись один із одним. Це стане запорукою його успішної реалізації.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

1. Забезпечення необхідними фінансових ресурсів виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності.
2. Визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального її використання.
3. Виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку з допомогою економного використання коштів.
4. Встановлення раціональних фінансових відносин із бюджетом, банками і контрагентами.
5. Дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів.
6. Контролю над фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства.

До основних шляхів вдосконалення системи фінансового планування на підприємстві доцільно віднести наступні:

- підвищення фахового рівня працівників служб економічного планування на підприємстві;
- система фінансових та нематеріальних заохочень персоналу з метою підвищення рівня продуктивності праці;

широке застосування нових методів планування;

- впровадження новітніх моделей комп'ютерної техніки, останніх версій програмного забезпечення та інформаційних технологій.

Комплексна реалізація всіх цих заходів по поліпшенню системи планування на підприємстві дозволить підвищити якість та зменшити витрати на його здійснення.

ЩОДО СУТНОСТІ ПРИНЦИПІВ ТА МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Потапенко Б.О., студент 3 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Сучасна якість фінансового планування в нашій державі перебуває на дуже низькому рівні, що призводить до прийняття необґрунтованих управлінських рішень, що призводить, до неочікуваних, небажаних результатів. Змінити вищезазначений стан справ у фінансовому плануванні можна лише у разі чіткого дотримання принципів та здійснення планування загальноприйнятими методами.

Характер і зміст планової діяльності на підприємстві визначають принципи планування, правильне дотримання яких створює передумови для ефективної роботи підприємства й зменшує ймовірність негативних результатів планування.

Основні принципи планування були сформульовані А. Файолем, пізніше доповнені Р. Акоффом і розвинуті сучасними економістами.

Дослідження та синтез існуючих підходів до визначення принципів фінансового планування, розуміння його сутності та ролі в контексті сучасних тенденцій розвитку економічних систем та підходів до управління ними дозволило нам виділити дві групи принципів: загальні та спеціальні.

Загальні принципи фінансового планування являють собою загальні положення, на яких базується процес планування незалежно від його функціонального спрямування.

Основні принципи фінансового планування:

- Принцип єдності
- Принцип участі
- Принцип безперервності
- Принцип гнучкості
- Принцип точності
- Принцип альтернативності
- Принцип адекватності
- Принцип ефективності

Принцип єдності (холізму) передбачає системний характер фінансового планування, тобто наявність окремих елементів в системі фінансового планування, взаємозв'язок між ними та спрямованість всіх елементів на досягнення єдиної мети.

Наступний принцип – принцип участі залучення до процесу фінансового планування фахівців з різних функціональних підрозділів, так як фінансовий план агрегує показники за різними аспектами діяльності підприємства.

Принцип безперервності полягає в постійності процесу планування в межах встановленого циклу та змінності фінансових планів з періоду в період.

Принцип гнучкості полягає у здатності фінансового планування

змінювати свою спрямованість залежно від змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Принцип точності полягає в забезпеченні максимальної точності планових показників, їх конкретизацію на рівні оперативного фінансового планування.

Принцип альтернативності передбачає проведення багатоваріантних планових розрахунків і вибір найкращої альтернативи розвитку підприємства

Принцип адекватності полягає у виборі найбільш придатних і адекватних моделей і методів фінансового планування, що враховують закономірності розвитку окремих економічних явищ і процесів.

Принцип ефективності полягає у забезпеченні одержання певних вигід, додаткового ефекту в результаті організації фінансового планування. Цей принцип передбачає необхідність оцінки витрат на організацію фінансового планування та їх співставлення з ефектом від його впровадження.

Зважаючи на те, що фінансове планування є важливою функцією фінансового менеджменту на підприємстві, тобто реалізується в певній специфічній області управління, його організація має базуватись на відповідних спеціальних принципах.

Методика планування – це сукупність методів, прийомів розробки, обґрунтування та аналізу прогнозів, стратегічних програм і планів усіх рівнів і часових горизонтів, системи розрахунків планових показників, їх взаємного узгодження. Наприклад, методика складання обороту продукції, розрахунку потреби в затратах, фінансового плану і т. п.

Також слід визначити, що існують багато методів фінансового планування: метод системного підходу та раціонального вибору, метод моделювання, конкретно-історичний, комплексний підхід, методи спеціальних досліджень. Підприємство само повинно визначити, якими саме методами йому будувати планування на підприємстві в цілому, та фінансове окремо.

Таким чином, процес фінансового планування характеризується загальними і спеціальними принципами. Причиною такої ситуації є розгляд фінансового планування, як окремого процесу, так і в системі функцій фінансового менеджменту.

УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виконала: Прохненко К.С. студ. 5 курсу, ЕіМ, спец. «Фінанси і кедит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Скрипник Ю.В.

Актуальність теми полягає в тому що економічна криза в Україні негативно позначилася на роботі багатьох підприємств. Відбувається значне невиконання плану з обсягів реалізації продукції, що вимагає оперативного антикризового реагування на рівні підприємств. Збереження підприємств є стратегічно важливими для країни в цілому. Підтримка платоспроможності є необхідною умовою функціонування підприємства та здатності виконувати свої зобов'язання в повному обсязі у встановлений термін. В умовах економічної нестабільності, високих рівнів інфляції перед фінансовими менеджерами підприємства постає задача забезпечення ліквідності і платоспроможності. Прогнозування фінансової стійкості та платоспроможності сільськогосподарських підприємств слугує запорукою їх виживання в умовах кризи й конкуренції, у зв'язку із чим їх оцінка належить до найбільш помітних економічних проблем у системі ринкових відносин і дозволяє з'ясовувати фінансові резерви суб'єктів господарювання в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств призначене для завчасного виявлення кризи, установлення її причин і вибору заходів, що забезпечують відновлення платоспроможності. Система управління платоспроможністю включає вирішення таких завдань, як: кількісна оцінка платоспроможності; розроблення прогнозів і планування платоспроможності на різні періоди; моніторинг платоспроможності; аналіз платоспроможності; виявлення факторів, що спричиняють кризову ситуацію, і розроблення заходів щодо їх усунення; контроль за реалізацією заходів із відновлення платоспроможності. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризикованість аграрного бізнесу визначається низкою факторів, які більшою чи меншою мірою впливають на його здійснення.

Ринкові умови господарювання вимагають від агарних підприємств дотримання вимог щодо платоспроможності й ліквідності, їхнє практичне значення зумовлене необхідністю повного та своєчасного виконання зобов'язань, забезпечення діяльності підприємств ліквідними активами, здатними в будь-який час покрити обсяг зобов'язань. На цьому етапі в Україні на сільськогосподарських підприємствах не проводиться розрахунок ліквідності активів, що негативно позначається на розумінні фінансового стану керівниками підприємств.

Для ефективного управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах, залучення й використання фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства доцільно застосовувати відповідну матрицю прийняття рішень, основу якої становлять різні напрями адаптивного регулювання, основними серед яких є такі: оцінювання ризиковості окремих активів підприємства, їхньої прибутковості й можливості перетворення в засоби платежу; аналіз впливу на стан ліквідності окремих фінансових операцій, здійснення яких супроводжується зміною структури активів і пасивів підприємства; прогнозування змін співвідношення обсягу залучених і використаних фінансових ресурсів з урахуванням макро- й мікроекономічних чинників; оцінювання можливостей використання зовнішніх джерел поповнення ліквідних ресурсів; збереження та розширення збуту продукції підприємства; проведення повномасштабних маркетингових досліджень. Важливість зворотного адаптивного зв'язку як регуляторного фактору при декомпозиції управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах пов'язана з тим, що підприємство повинно мати можливість не просто оперативно розв'язувати питання, які виникають у ході аналізу показників ліквідності, залучаючи фінансові ресурси, а й здійснювати стратегічне планування й управління платоспроможністю на основі поглибленого аналізу всіх чинників, які тією чи іншою мірою впливають на дієздатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання.

Для підвищення ефективності управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах доцільно дотримуватися таких пропозицій: - платоспроможність підприємства може бути визначена у вигляді функціональної залежності різниці між обсягами фінансових ресурсів за відповідними групами активів, класифікованих за ступенем ліквідності, і пасивів підприємства, згрупованих за термінами їхнього використання та залучення; підприємству з нестійкою платоспроможністю передусім варто поліпшити організаційну структуру, приділити увагу розвиткові менеджменту, створити службу внутрішнього аудита, яка дала б змогу знизити зловживання всередині підприємства; підприємство мусить визначати потребу в ліквідних фінансових ресурсах на перспективу. У вирішенні цих завдань має допомогти попереднє вивчення господарських і фінансових умов на місцевому ринкові, специфіки контрагентів, можливостей виходу на нові ринки, а також перспектив розвитку виробництва. Підтримання ліквідності на необхідному рівні має здійснюватися за допомогою проведення визначеної фінансової політики підприємства у сфері його пасивних та активних операцій, які реалізовуються з урахуванням умов ринку й особливостей виконуваних операцій. Управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств можна репрезентувати як процес управління їх активами й пасивами, а саме, грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, запасами, позаоборотними активами, залученими ресурсами та власним капіталом.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Рибалка В.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кедит»
Науковий керівник: доц.. Ю.В. Скрипник

У процесі становлення ринкових відносин в Україні, питання пов’язані з санацією підприємства мають важливе практичне значення. В умовах, коли майже всі ланки фінансової системи опинилися в кризі, з’явилась необхідність проведення санації підприємств з метою виведення їх з глибокої кризи. В даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної діяльності і форми власності підприємства повинний реально оцінювати к власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів.

Найефективнішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Проблеми санації сьогодні є об'єктом пильного дослідження вчених, зокрема, у дисертаційних роботах, присвячених проблемам антикризового управління й фінансового оздоровлення підприємств різних галузей і форм власності, що обумовлюється необхідністю підвищення ефективності її здійснення щодо підприємств, які знаходяться у кризовому стані.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: «Санація - задоволення вимог кредиторів та виконання зобов'язань перед бюджетом та іншими державними цільовими фондами». Згідно з таким підходом санація за своєю правовою основою є лише інститутом переведення боргу.

Санація здійснюється за допомогою фінансових коштів та стосується, насамперед, фінансово-економічної системи господарського суб'єкта. Це доводить потребу створення фінансово-економічного механізму санації. Теоретичне та законодавче обґрунтування необхідності застосування тих чи інших заходів фінансового оздоровлення має підкріплюватися відповідним механізмом їх впровадження.

З економічної точки зору, механізм - це послідовність станів, процесів, які визначають певну дію, явище. Відповідно механізм санації підприємства має визначати порядок реалізації санаційних процедур, заходів та інструментів.

Під організаційно-економічним механізмом санації підприємств розуміємо систему взаємопов'язаних організаційно-економічних елементів (санаційних заходів та інструментів), нормативно-правового, методичного, інформаційного і кадрового забезпечення, спрямовану на активізацію запровадження та успішну реалізацію санації підприємств.

Головною метою санації є мобілізація фінансових ресурсів для відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності підприємств, а також формування фінансового капіталу для здійснення санаційних заходів.

Класичну модель механізму санації можна поділити на кілька складових, що можна розглядати як комплекс певних заходів:

Перший етап - механізм кількісної оцінки стану підприємства. Метою механізму є одержання однозначної кількісної оцінки стану підприємства. Необхідно зазначити, що оцінку стану підприємства доцільно проводити як на основі інтегральних, так і на основі локальних показників.

Другий етап - механізм прогнозування тенденцій розвитку кризових явищ на підприємстві. Основним завданням цього комплексу є визначення тенденцій розвитку кризових явищ на основі прогнозу загального та локальних показників.

Третій етап - механізм розробки комплексу управлінських рішень щодо ліквідації розвитку кризи. Даний механізм передбачає синтезування всіх можливих варіантів дій в залежності від фази кризи, в якій знаходиться підприємство.

Четвертий етап - координація і контроль. Саме для того, щоб оцінити, наскільки доцільним було проведення санації та наскільки правильно відбувається цей процес, необхідний останній механізм реалізації анти- кризових заходів. При санаційному процесі досить важливим є ідентифікація всіх можливих відхилень, оскільки ще існує можливість внесення певних корективів для забезпечення повного оздоровлення підприємства.

Таким чином, загальною метою санації є зміна діяльності організації на більш ефективну, конкурентну, фінансово стійку, яка не залежить від позичкового капіталу. На даному етапі розвитку української економіки необхідно вдосконалити інститут санації збанкрутілих підприємств, не даючи можливості конкурсним кредиторам суб'єктів господарювання та уповноваженим органам розпродувати майно по частинах з метою максимального задоволення пред'явлених вимог.

При цьому антикризове управління розглядає санацію як важливу процедуру, оскільки вона проводиться тільки даним типом управління. Отже, санація як елемент теорії антикризового управління є запобіжним заходом банкрутства суб'єкта господарювання, може розглядатись як інструмент управління після попереднього аналізу та мета антикризового управління.

ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рибіна Л.О., к.е.н., доц. кафедри фінансів

З метою створення сприятливої податкової політики, спрямованої на зменшення податкового тиску та фінансову підтримку аграрного сектору економіки в Україні з 1998 року була запроваджена спрощена система оподаткування, яка вважалась одним із найефективніших видів державної підтримки сільського господарства, що здійснюється в автоматичному режимі без втручання держави. Відповідно до Податкового кодексу України до 01.01.2015 р., для сільськогосподарських товаровиробників діяла непряма державна підтримка у формі оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком та спеціального режиму оподаткування ПДВ.

Спеціальна схема оподаткування ПДВ дозволяє зберегти кошти на рахунках сільськогосподарських підприємств і використовувати на компенсацію вхідного ПДВ, тобто сплаченого податку на сировину, матеріалу тощо, необхідних для забезпечення виробничих процесів сільськогосподарських підприємств та відтворення виробничого потенціалу. Тобто в країні, в якій фактично не було дотацій, пільг, фінансового інструменту, який би давав можливість мати кредит на 30 років під 1,5%, як у північноамериканського фермера, ці 20 % оборотного податку давали аграріям можливість розвиватися.

Протягом 2008-2014 рр. розмір непрямої державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за рахунок дії спеціальних режимів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників збільшився у три рази і у 2014 році становив 24,4 млрд. грн. проти 7,8 млрд. грн. у 2008 році, зокрема:

- за рахунок дії спеціального режиму оподаткування ПДВ діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства (акумуляція коштів ПДВ) у 2014 році – 19,8 млрд. грн., що у 7,6 рази більше, ніж у 2008 році (2,6 млрд. грн.);
- за рахунок фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) у 2014 році – 3,8 млрд. грн., що у 1,6 рази більше, ніж у 2008 році (2,4 млрд. грн..);
- водночас за рахунок коштів ПДВ, які спрямовуються переробними підприємствами для виплати дотацій сільгоспвиробникам за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі, державна підтримка у 2014 році становила лише 0,8 млрд. грн., що у 3,5 рази менше, ніж у 2008 році (2,8 млрд. грн.).

З 2015 року в аграрному секторі відмінено фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) - тепер з колишніх його платників буде утримуватися єдиний податок спеціальної (четвертої) групи за більш високими податковими ставками. У підсумку фіскальний тиск на малий аграрний бізнес зросте у понад 19 разів. Відмінено відшкодування ПДВ при експорті зернових та технічних культур для всіх суб’єктів ринку. Дію спеціального режиму оподаткування ПДВ у сфері сільського господарства наразі збережено, проте зі змінами, у тому числі, щодо адміністрування ПДВ через спеціальні ПДВ - рахунки.

З 2016 року податкові пільги звужуються: для рослинництва - 15% від ПДВ залишається виробнику на спецрахунку, 85% ПДВ - до бюджету, для інших сільгоспвиробників - свинарства, птахівництва – 50% на 50%, для скотарства – 80% від ПДВ залишатиметься підприємствам, 20% - до бюджету [1]. З 2017 року передбачається скасування спецрежиму ПДВ для сільськогосподарській галузі.

Незважаючи на важку фінансову ситуацію в Україні, в умовах падіння промисловості, скорочення роздрібної торгівлі, практичного колапсу фінансової системи країни, тільки сільськогосподарська галузь демонструє більш-менш позитивні показники розвитку. Так, за даними Державної служби статистики України, за підсумками 2014 року, частка АПК у ВВП України становила 17% (в обсязі 31,4 млрд. дол. США), частка АПК в державних доходах склала 11% (в обсязі 4,8 млрд. дол. США). Особливо важливим є експортний потенціал галузі. Частка АПК у загальному обсязі експорту України становить 31,5% (в обсязі 17,0 млрд. дол. США), при цьому вже більше 10 років зберігається позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продукцією АПК - за підсумками 2014 воно склало понад 10 млрд. дол. США. В цілому, за період з 2002 по 2014 роки експорт продукції АПК зріс у 7 разів, а позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продукцією АПК збільшилася більш ніж у 8 разів. За останні 3 роки (2012-2014 рр.) Було експортовано с/г продукції на загальну суму майже 52 млрд. дол. США. У разі скасування спецрежиму ПДВ втрати експортного потенціалу АПК за різними оцінками складуть 1-1,5 млрд. дол. США щорічно. У макроекономічному аспекті це означає втрату валютної виручки, що призведе до додаткового тиску на курс національної валюти. Тобто, як бачимо, скасування податкової підтримки негативно відіб'ється на торговому балансі і динаміці валютного курсу.

Необхідно відзначити, що за умов відсутності бюджетних дотацій для аграріїв, дорожнечі банківських кредитів, нерозвиненості фінансових ринків скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ є неприйнятним та згубним для сільськогосподарської галузі, насамперед з точки зору забезпечення продовольчої безпеки в Україні.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page5.- Назва з екрану.

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ряболус В. В. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: кен., доцент Гузенко Т.С.

В сучасних умовах аграрний сектор економіки України потребує залучення довгострокових фінансових ресурсів для створення і застосування новітніх технологій, зведення нових об'єктів та інше. Кредитні кошти залишаються поки що безальтернативним джерелом фінансування, але незадовільний фінансовий стан багатьох аграрних підприємств, відсутність ліквідної застави за кредитом, якої вимагають банки, відсутність позитивної кредитної історії ускладнюють, а в окремих випадках унеможливлюють отримання банківських кредитів, особливо на довготривалий строк.

Однією з найбільш перспективних форм фінансування аграрних програм і проектів є інвестиційне кредитування комерційними банками. Однак у вітчизняних умовах цей вид банківської діяльності ще не набув достатнього поширення. Тож задля розвитку банківського інвестиційного кредитування в сільськогосподарських підприємствах необхідно досліджувати наукові і економічні питання цього напрямку.

Інвестиційне кредитування сільськогосподарських підприємств передбачає ряд особливостей (як і інші види кредитування сфери), зумовлених специфікою галузі, що викликає необхідність окремого підходу до кредитування, який полягає у мінімізації кредитного ризику та стимулюванні розвитку інвестиційного кредитування з боку держави. Але поки таких підходів немає, банки через високу ризиковість неохоче кредитують аграрні підприємства. І, не зважаючи на те, що сільське господарство є галуззю, що забезпечує продовольчу безпеку країни та формує значну частку ВВП, воно не має змоги отримати затребуване джерело фінансування як банківський кредит.

Проблема полягає в тому, що комерційні банки України не дуже позитивно ставляться до довгострокового інвестиційного кредитування переробних підприємств агропромислового комплексу.

На даний час відносини інвестиційного кредитування в аграрному секторі, ускладнені об'єктивними та суб'єктивними факторів. До цих факторів відносять:

– фактори ризику галузей;
– моральний та фізичний знос обладнань, застарілі методи виробництва;
– інвестиційна не привабливість підприємств;
– фінансова не стійкість підприємств;
– погіршення рентабельності та прибутковості підприємства через застаріле матеріально-технічне обладнання;
– недостатнє правове регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням кредитів.

Не дивлячись на проблеми, що існують на шляху до забезпечення ефективного процесу інвестиційного фінансування аграрної галузі, кредитування цієї пріоритетної для нашої країни галузі економіки з кожним роком стає більш вигідним. Зокрема, на сьогодні основними «гравцями» на ринку кредитування АПК виступають АТ «Райффайзен Банк Аваль» , КБ ПриватБанк , ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Державний ощадний банк України.

До спеціальних пропозицій банків для аграріїв можна віднести вексельне фінансування (з відстрочкою платежу), коли фінансується придбання товарів (наприклад засобів захисту рослин) за допомогою авалювання векселів, форвард, лізинг, акредитивні операції та ін..

На сьогоднішній день Байєр та Райффайзен Банк Аваль оголошують про старт нової партнерської програми фінансування «Вексель під 1%», яка надає унікальні умови авалювання векселів для кінцевих споживачів - сільгосппідприємств та фермерів всього під 1%. Вексельна форма розрахунків у межах цієї партнерської програми — це можливість придбати товари на умовах відстроченого платежу, який оформлюється комерційними векселями (ваше підприємство оформлює вексель на суму, необхідну для купівлі товару).

До переваг вексельної форми розрахунків можна віднести:

— Можливість відстрочки платежів до 9 місяців;
— Відсутність впливу інфляції та валютних коливань на ціни продуктів;
— Фіксація вартості банківських комісії за встановлення ліміту на авалювання векселів, що є нижчою ніж ринкова процентна ставка за банківським кредитами;
— Існує можливість придбати товар у будь-якого дистриб'ютора ТМ виробництва BAYER Crop Science на території України;
— Існує також можливість відкриття безкоштовного поточного рахунку для отримання повного спектру банківських послуг для корпоративного та малого бізнесу.

Обмежений доступ до фінансування – одна із найболючіших проблем для аграріїв сьогодні, особливо для малого та середнього бізнесу. Тож нова програма допоможе створити приклад і для інших фінансових інститутів, як можна надавати доступне фінансування для малого та середнього бізнесу в агропромисловому секторі.

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Самошкіна І.Д.,к.е.н., доцент кафедри фінансів СНАУ

Фінансова криза 2008-2009 року, посуха 2009 і 2010 років показали, що страхування сільськогосподарської діяльності як галузі фінансового ринку потребує модернізації. Найбільш вразливою і залежною від примх природи галуззю сільського господарства є рослинництво.

У країні склалася практика, коли збитки сільськогосподарських підприємств через посуху або інші форс-мажорні обставини покриваються за рахунок державного бюджету, тобто за рахунок платників податків. Більшість розвинених країн в аграрній політиці обмежено використовують прямі виплати, тому, що це не тільки порушує процес ринкового ціноутворення, а й суперечить умовам СОТ.

Модернізація страхової системи заснована на законодавстві, яке має чітко визначати відповідальність кожного учасника страхового процесу і характер відносин між ними. Більшість сучасних систем агрострахування в світовій практиці засновано на державно-приватному партнерстві (ДПП). Це особлива форма взаємодії бізнесу і влади. ДПП набуло широкого поширення в усіх регіонах світу і в самих різних сферах економіки, що дозволяє вважати його характерною рисою змішаної економіки. Відмінність партнерства від традиційних адміністративних відносин полягає в тому, що воно засноване на засадах рівноправності учасників, створює свої базові моделі фінансування та методи управління.

Якщо виходити з тези, що “держава несе відповідальність перед суспільством за безперебійне забезпечення публічними благами (public goods)”, а “приватному підприємництву притаманні мобільність, висока ефективність використання ресурсів, схильність до інновацій”, то задіяти переваги обох сторін можна без глибоких соціальних потрясінь саме в рамках державно-приватного партнерства.

Аграрний сектор є тією сферою національного господарства, в якій тісно переплітаються відповідальність держави перед суспільством і приватне підприємництво.

Ефективність страхування перевірена віками, але події XX століття в нашій країні змінили економічну поведінку людей і сучасний сільськогосподарський виробник все ще розраховує і часто навіть вимагає від держави фінансової підтримки.

Низька зацікавленість сільгоспвиробників і страховиків до агрострахування обумовлена чинниками, серед яких слід відзначити такий, як невідповідність інструментарію самого процесу страхування сучасним вимогам.

Страхові компанії відмовляються визнати страховий випадок, який завдав збитків сільгоспвиробнику, таким, якщо є помилки або невідповідність в представлених документах і розбіжність в даних. Наприклад, коли не відповідають площі загиблих культур в актах і в основних відомостях про загибель сільськогосподарських культур. Іншою причиною відмови у страховій виплаті може стати чорно-біле або нечітке зображення загиблих сільськогосподарських культур. Представлені фотоматеріали можуть бути фальсифіковані (однакові фотографії використовуються для обґрунтування загибелі врожаю в різних господарствах), або на представлених фотоматеріалах не видно панорами поля і оброблюваних на ньому культур.

Суперечливої ситуації між страховиком і сільгоспвиробником можна уникнути, якщо в управлінні ризиками АПК використовувати сучасні технології. Попри всю різноманітність програм аграрного страхування в світі, жодна з них не здатна функціонувати без збору і обробки достовірних даних виробничого і погодного характеру. Ці дані знаходяться в основі актуарних розрахунків, за допомогою яких розробляється страховий продукт і розраховуються страхові тарифи. Великий досвід у формуванні баз даних для актуарних розрахунків накопичений в Канаді і США.

Найбільшого поширення в агропромисловому комплексі, особливо в рослинництві, багатьох країн світу (США, Канада, країни ЄС, Індія, Японія та ін.) отримало дистанційне зондування землі.

До найбільш відомих прикладів діючого моніторингу можна віднести проект MARS (The Monitoring of Agriculture with Remote Sensing), який дозволяє визначати площу посівів і врожайність, починаючи від рівня держав і до окремих ферм. Сучасні космічні технології дають можливість вирішувати цілий комплекс соціально-економічних завдань в сільському господарстві.

Таким чином, державно-приватне партнерство в агрострахуванні – це прояв політичної волі держави, спрямованої на:

- звільнення державного бюджету від прямих виплат сільському господарству (дефіцит бюджету в кризові роки і правила СОТ посилюють актуальність зниження прямих виплат);
- забезпечення процесу відтворення не тільки в сільському господарстві, а в усьому громадському виробництві;
- захист майнових інтересів сільгоспвиробників через страхові виплати в достатньому для безперервного виробництва обсязі;
- забезпечення продовольчої безпеки країни;
- підтримка інституту страхування, тому, що дозволяє страховим організаціям сформувати достатні страхові фонди, що позитивно відбивається на інвестиційних процесах.

РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У СУЧАСНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сема Т.І., студ. 4 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І. Д.

В сучасних умовах ризики супроводжують діяльність практично всіх комерційних підприємств. Специфіка страхових організацій полягає в тому, що, поряд з бізнес-ризиками, на них можуть одночасно впливати ризики, безпосередньо пов'язані зі страховими операціями та інвестиційною діяльністю. Тому управління ризиком в страхових компаніях відноситься до фундаментальних основ їх ефективного функціонування. Все це переконливо свідчить про актуальність ризик-менеджменту, основними завданнями якого є оцінка, аналіз ризиків, вибір методів страхування, їх попередня апробація, підготовка пропозицій щодо формування та коригування економічної політики компанії. Дослідження зарубіжної практики показує, що діюча система ризик-менеджменту до останнього часу дозволяла в цілому успішно управляти ризиками, контролювати і пом'якшувати збитки. Тим часом, в Україні ризик-менеджмент в страховій галузі не отримав належного розвитку.

Страхові компанії все частіше стикаються з ризиками стихійних лих, техногенних катастроф та фінансових криз, які раніше вважалися ризиками малоймовірносними і враховувалися не в повній мірі. Однак їх масштаби і сила впливу свідчать про зворотне.

До ризиків, здатних швидко і у великих масштабах впливати на економіки за «принципом доміно» або ланцюгової реакції, можна віднести азіатську фінансову кризу 1997 року. Ознаки подібних, масштабних ризиків, проявляються в даний час в фінансовій системі США і низці країн Європи. Відомо, що через ураган «Катрін» припинили діяльність одразу вісім великих страховиків, включаючи Національний фонд страхування.

У період фінансової кризи США (2008р.) масові неповернення іпотечних кредитів викликали різке падіння вартості нерухомості та одночасно - зростання банківських процентних ставок за житловими кредитами, кредитами споживчого та корпоративного секторів, що спричинило різке скорочення попиту на нерухомість і товари довготривалого використання.. Підприємства, які не володіли можливістю реалізувати продукцію, збанкрутували.

До страхових випадків за договорами кредитного страхування додалася необхідність виплат по страхуванню підприємницьких ризиків, - від втрати роботи та іншими зобов'язаннями. Падіння економічних індексів під впливом рецесії привело до значного зниження вартості страхових активів.

В результаті, збитки набагато перевищили розрахунковий рівень, на основі якого формувалися резерви. Збанкрутувало кілька міжнародних компаній зі страхування і перестрахування. Заява про банкрутство була змушена подати навіть найбільша страхова компанія США - American International Group, яка згодом отримала фінансову допомогу уряду.

Таким чином, схильність страхових компаній до понесення збитків, які загрожують їхній фінансовій стійкості, свідчить про необхідність суттєвого вдосконалення системи ризик-менеджменту. Особливу значущість це набуває для страхової галузі України, де чітко простежується тенденція до зростання банкрутств компаній.

Проблема взаємозв'язку ризику з економічними процесами і початкові теоретичні узагальнення, які присутні в основі теорії управління ризиком, представлені в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема в деяких працях вказано на можливість використання фондових інструментів в цілях управління ризиком, які згодом стали невід'ємним елементом страхування.

Разом з тим, вони не охоплюють всіх особливостей сучасного етапу розвитку страхової галузі. Недостатньо дослідженими залишаються питання вибору ефективної структури організації, методів ризик-менеджменту, вдосконалення державного регулювання страхових компаній.

Невирішеність цих та інших наукових проблем зумовила мету, завдання та структуру дисертаційного дослідження.

Отже, мета діяльності сучасних фахівців в галузі страхування в Україні, на нашу думку, повинна полягати в:

- подальшому розвитку теоретичних положень, розробці рекомендацій для ризик-менеджменту в страховій організації на основі використання методів моделювання та прогнозування в системі комплексного управління ризиками та інших заходах покликаних зміцнити стан страхового ринку в державі, а саме:

- у виборі більш ефективної моделі ризик-менеджменту в страхових організаціях України на основі концепції інтегрованого управління ризиком, виходячи з аналізу діяльності ризик-менеджменту компаній-лідерів світового ринку страхування;

- у розробці механізму вдосконалення ризик-менеджменту страхових організацій в Україні з урахуванням оцінки ефективності бізнес-стратегії;

- в удосконаленні системи державного управління (законодавство, нагляд, контроль) страхової діяльності з використанням методів ризик-менеджменту.

КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Скрипник Ю.В., к.е.н., доцент

Сільське господарство, як галузь, має ряд специфічних особливостей, які накладають відбиток на умови формування і використання фінансових ресурсів аграрних формувань. Протягом усього року, внаслідок сезонності, засоби виробництва використовуються нерівномірно. В результаті постійно виникаюча в процесі господарської діяльності додаткова потреба в оборотних коштах, обумовлена сезонним характером виробництва, може покриватися 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.

Проблеми нестабільності економічної ситуації та кризові явища ускладнюють доступ аграрного товаровиробника на ринок кредитного капіталу. Процес ускладнюється в ході оцінки банком надійності аграрного позичальника. Такий стан речей видається цілком закономірним, якщо прийняти до уваги низький рівень платоспроможності і кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств. В подібній ситуації комерційні банки намагаються компенсувати ризик неповернення позичок завищеними відсотковими ставками для низькокласних позичальників, якими в теперішній час і є більшість виробників сільськогосподарської продукції.

Іншими словами, ми зіштовхуємося з ситуацією, коли вартість кредиту перевершує здатність сільськогосподарських підприємств його оплачувати. Заставна політика банків в цьому питанні лише посилює проблему. Сиситема державної підтримки в цьому плані не відіграє вирішальної ролі.

Розглядаючи особливості кредитування сільгоспвиробників в Україні, слід відзначити, що в Україні майже відсутні нетрадиційні методи кредитування аграрного сектору АПК, які широко використовуються у світовій практиці.

Однією з таких форм є складські свідоцтва (або, як їх іще можуть називати, аграрні розписки чи зернові квитанції). Це українські аналоги складських розписок-варрантів (warehouse receipt). Вони являють собою відомий і перевірений на Заході засіб фінансування потреб сільськогосподарського сектора в оборотному капіталі. Готова сільськогосподарська продукція повинна зберігатися на складі з моменту забирання урожаю до його переробки або споживання. Банки можуть давати фінансування під ці товарні запаси, укладаючи окремі договори з позичальниками і товарними складами, на яких зберігається продукція. В результаті здійснюється вливання додаткових грошових коштів в аграрний сектор, а ціни на сільськогосподарську продукцію будуть відображати реальну вартість цих коштів, що дозволяє основним виробникам і переробним підприємствам робити розрахунки реальними грошима, а фінансовим посередникам дає можливість нагромадити досвід і набути навики фінансування оборотного капіталу.

Механізм дії зернових квитанції являє собою сезонний засіб фінансування, що відповідає річному циклу і здійснюється за наступною послідовністю:

1. Після збору урожаю сільськогосподарське підприємство відвантажує зерно на збереження в ліцензований товарний склад (наприклад елеватор), одержуючи крім свідоцтва права власності заставне свідоцтво. Склад відпускає зерно лише по представленні обох цих документів.

2. Коли основний виробник бере позичку під заставу зерна, банк залишає в себе заставне свідоцтво (у якості застави) і свідоцтво права власності (щоб знати, хто є власником врожаю).

3. До настання терміна погашення позички (як правило, це період до дев'ятьох місяців) основний виробник продає урожай основному переробному підприємству або посереднику шляхом продажу свідоцтва права власності за узгодженням з банком.

4. Після настання строку погашення або по мірі потреби основне переробне підприємство викуповує заставне свідоцтво у банка, погашаючи позичку.

5. Переробне підприємство, що тепер є тримачем як свідоцтва права власності, так і заставного свідоцтва, може забрати урожай з елеватора.

Отже, по своїй сутності програма зернових квитанцій являє собою гнучку систему заставного фінансування, при якій заставоутримувачем є третя особа під наглядом незалежної організації. Основний виробник або основне переробне підприємство можуть запросити будь-яку кількість квитанцій зі складу на будь-яку суму, тому вони можуть продавати їх у різний час у відповідності зі своїми виробничими і фінансовими потребами.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІХ ІНСТРУМЕНТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Снагощенко С. студент 1м курсу ІЗО, спеціальності «Фінанси»
Науковий керівник : к.е.н., доцент Конєва І.І.

Сьогодні як ніколи постає питання підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва у нашій країні. Адже чимало проблем, що заважають ефективно розвиватися даному сектору економіки і досі не вирішено. Це і нерозвиненість належної інфраструктури, обмежений доступ до фінансово-кредитних ресурсів, недосконалість законодавчої бази і судової системи, відсутність якісної підтримки з боку держави, значна корумпованість чиновництва тощо.

Водночас, із вступом України до Світової організації торгівлі, набуттям нею статусу країни із ринковою «відкритою» економікою, вітчизняне інноваційне мале підприємництво змушене вчитися жорстко конкурувати в глобалізованому економічному просторі. Тому важливим є аналіз апробованих в розвинутих країнах світу заходів та напрацьованих інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва.

Важливу роль у державній підтримці суб’єктів господарювання відіграють фінансові методи, зокрема бюджетно-податкові, які здатні сприяти стійкому розвитку підприємств, сприятливому підприємницькому клімату, зростанню інвестиційної активності, підвищенню їх конкурентоздатності. До методів бюджетно-податкового регулювання суб’єктів господарювання, які впливають на фінансові відносини суб’єктів господарювання, слід віднести наступні, що успішно використовуються у світовій практиці: відстрочка податкового платежу, інвестиційний податковий кредит, податкові канікули, податкова амністія, податкові відрахування, вибір і встановлення податкових ставок, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування тощо.

Разом із тим, система оподаткування – це сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів і внесків до державних цільових фондів, які сплачуються в установленому порядку, і ця система диференціюється за джерелами сплати податків, що особливо важливо для управління фінансовою діяльністю підприємства. Як вже було зазначено вище,за джерелами сплати податки, збори та інші обов'язкові платежі, поділяються на групи: 1) податки і збори, що включаються до ціни продукції; 2) податки, збори та інші обов'язкові платежі, що відносяться на собівартість продукції; 3) податки та інші обов'язкові платежі, що сплачуються за рахунок прибутку підприємства.

Таким чином, беручи до уваги те, що державний суверенітет стосовно податків багато в чому розділений з інститутами ЄС, країни намагаються зберегти в своїй компетенції прямі податки, що займають другу, а в деяких країнах і першу позицію серед податкових надходжень добюджету. Це пояснюється тим, що податки на прибуток корпорацій є невід'ємними джерелами фінансування національних соціальних програм і тому розглядаються державами як предмет виняткової податкової компетенції, яка не підлягає перерозподілу на користь ЄС.

Нині в розвинених країнах світу ведеться й здійснюється пошук та апробація ефективних інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва, де значна увага при цьому приділяється саме фінансовим питанням та кредитним інструментам. Серед комплексів заходів щодо підтримки малого інноваційного бізнесу особливий інтерес становлять «інкубаторські програми». Головне призначення «інкубаторів» – підтримка інноваційного малого бізнесу, допомога підприємців, які бажають, але не можуть розпочати свою справу. Останні отримують в «інкубаторі» пільговий доступ до виробничих приміщень наукового обладнання, фондів венчурного капіталу, різних послуг. Відповідно попит на послуги «інкубаторів» пред’являється переважно з боку малих фірм наукоємних галузей.

В Японії створено три наступних базових типи центрів підтримки малого підприємництва: «Венчурні центри підтримки підприємництва – ВЦПП»; «Муніципальні центри підтримки малого підприємництва – МЦПП» і «Регіональні центри підтримки малого підприємництва –РЦПП». ВЦПП надають технічну і методичну допомогу регіональним і муніципальним центрам підтримки малого підприємництва, а також надають послуги з оцінки бізнес - проектів, корпоративного управління, аналізу перспектив реалізації інноваційних розробок, оподатковуванню, особливостях патентування та інших питань.. Особлива увага приділяється можливості швидкого залучення в сектор малого підприємництва приватного венчурного капіталу на досить вигідних умовах із урахуванням пільгового оподаткування.

Тож успіх нашої країни та її місце у глобальній економіці безпосередньо залежатиме від рівня інноваційного розвитку малого підприємництва. Реалізуючи першочергові заходи з інноваційної політики сьогодні, ми інвестуємо в майбутнє України, формуємо національні конкурентні переваги і створюємо надійний фундамент для модернізації та інтеграції нашої країни до європейського і світового розвитку.

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сторожук А.Г. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гузенко Т.С.

У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Дії Національного банку у цей складний період були радикальними і системними, цілком відповідали викликам важкої кризи.

Зниження сукупного попиту і перетікання заощаджень з банківського у позабанківський сектор істотно звужують можливості Національного банку в частині регулювання грошово-кредитного ринку і, відповідно, – досягнення стабільно низьких темпів інфляції.

У 2015 рік банківська система Україна увійшла з невирішеними проблемами 2014 року. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ. За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн. Швидкому вирішенню проблеми накопичення негативно класифікованої заборгованості не сприяє існування низки невирішених питань, зокрема у податковій сфері. Інтенсифікації потребує процес реформування судової системи України та боротьби з корупцією. Зростання валютних ризиків для українських банків внаслідок наявності короткої відкритої валютної позиції та високого рівня доларизації є потенційною загрозою стійкості банківської системи. Викривлення окремими банками статистичної звітності ускладнюють можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов"язаних осіб.

Станом на 01 квітня 2015 року ліцензію Національного банку України мали 148 банківських установ(в т.ч. 46 банків з іноземним капіталом). Зважаючи на несприятливу економіко-політичну ситуацію вкраїні та подальше виведення Нацбанком з ринку неплатоспроможних банків (в т.ч. що порушували законодавство з питань легалізації та відмивання коштів злочинним шляхом та фінансування тероризму), кількість банківських установ протягом І кварталу 2015 року суттєво зменшилась. Так, протягом січня-травня поточного року кількість банківських установ, що були визнані неплатоспроможними складає 15

За підсумками І кварталу 2015 року фінансовий результат банківської системи України був від'ємним та становив (-) 80 892 млн. грн. Від'ємний фінансовий результат банківської системи України за підсумками І кварталу 2015 року зумовлений в першу чергу погіршенням якості активів банків, що, в свою чергу, зумовлює необхідність подальшого доформування резервів. Враховуючи значну питому вагу валютних кредитів в клієнтському кредитному портфелі та деяке погіршення якості обслуговування позичальниками кредитів (в т.ч., що були надані позичальникам в Донецькій та Луганській областях), цілком ймовірно, що банки будуть вимушені доформовувати резерви, що, в свою чергу, негативно впливатиме як на показники дохідності, так і на рівень капіталізації банківської системи України

За результатами І кварталу 2015 року кількість платоспроможних збиткових банків налічувала 45 установ зі 133 платоспроможних банківських установ, які подали звітність до НБУ. Найбіль збитковим є УКРЕКСІМБАНК -4534,18 млн. грн

Найбільш прибутковим банком за результатами І кварталу 2015 року був СІТІБАНК (337,04 млн. грн.). Друге та третє місця належать УНІКОМБАНКУ (115,6 млн. грн.) та КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНКУ (92,23 млн. грн.)

ВПЛИВ ДЕПОЗИТНИХ РИЗИКІВ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ

Стоцька В.Ю.,студ.1м курсу ФЕіМ, спеціальності «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: Конєва І.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів

Формування ресурсної бази банків є найважливішою задачею для економічного зростання. Банківська система має в собі сукупність засобів забезпечених як для кредитування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для розвитку інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки ліквідності та платоспроможності. Попит на фінансовому ринку визначає обсяг фінансових ресурсів й впливає на розмір процентних ставок як за пасивними, так і за активними операціями. Ресурсна база банку – це частина грошового ринку, представлена сукупністю виведених із обігу коштів господарських суб'єкті доходів населення, які мобілізуються банком на умовах виникнення зобов'язання власності та боргу для подальшого розміщення серед юридичних і фізичних осіб, яким необхідні банківські ресурси для отримання прибутку. Найбільш суттєвим і важливим джерелом формування та збільшення ресурсної бази банків виступають депозитні операції – пасивні операції банків із залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб у національній та іноземній валютах у формі вкладів (депозитів) шляхом їх зарахування на відповідні рахунки на певних умовах.

У процесах трансформації банківських ресурсів базове місце належить депозитами за вимогу. По кожному окремо взятому рахунку залишки коштів до запитання є нестабільними, тому в сукупності створюють поточні пасиви, які набувають нових, відмінні від окремого депозиту до запитання якості, тобто зміни кількісні призводять до змін якісним: у складі поточних пасивів формується "незнижувана" частина, яка використовується банками як стабільних, довгострокових ресурсів. Оцінка депозитних ризиків у розрізі відповідних груп рахунків клієнтів засновувалась на виявленні особливостей їх формування за попередні періоді, аналізі закономірностей їх варіювання и отриманні прогнозних значень з питань комерційної торгівлі ступенів достовірності (імовірності). На формування сукупних залишків по рахунках клієнтів, як зазначалось вище, можуть набувати значущий вплив фактори серед яких: фактор сезонності, кількість клієнтів, кількість рахунків и т. д. У ході досліджень був виявлений суттєвий, тісній и односпрямований взаємозв'язок між кількістю клієнтів та кількістю відкритих ними рахунків, що підтверджувалося лінійнім коефіцієнтом кореляції Пірсона, який варіювався по різнім групам рахунків в діапазоні від 0,88 до 0,93. Тому для оцінки депозитних ризиків банків будемо використовувати дані про кількість клієнтів.

Для дослідження сезонних коливань в економіці широко застосовуються різні методи, які дозволяють оцінювати сезонність з різною точністю и трудомісткістю. Облік впливу сезонності сукупних залишків коштів може бути проведений або з використання адитивної моделі, або з використанням мультиплікативної моделі. Різниця між цими моделями полягає в тому, що в адитивної моделі передбачається відсутність істотних змін середньоквадратичного відхилення в аналогічні періоди (сезони). Наприклад, середньоквадратичне відхилення сукупних залишків коштів у всіх січневих місцях (по роках) постійно. У мультиплікативної моделі передбачаються істотні зміни середньоквадратичного відхилення в аналогічні періоді годині (сезони). За даної моделі середньоквадратичне відхилення сукупних залишків коштів у всіх аналогічних січневих місцях (по роках) постійно змінюється. Особливістю сукупних залишків коштів є стабільний, керований характер. Їх постійна частина не тільки зберігає свій рівень, а й росте пропорційно позитивним тенденціям в економіці, розширення клієнтської бази банку, активізації діяльності клієнтів і збільшенню залишків на поточних рахунках.

Для обліку фактора сезонності доцільно перейти від щоденних значень сукупних залишків коштів (вихідні дані) до більш агрегованих значень. Такий перехід доцільній того, що зміни щоденних значень носячи випадковий характер, виявити за будь-які сезонні закономірності неможливо. Розглядаючи в якості вихідних даних щоденне варіювання сукупних залишків коштів, не можна виявити вплив сезонності на їх величину. Тому, перехід до агрегованих значень, середньомісячнім) доцільній для виявлення загальних закономірностей зміни сукупних залишків коштів з урахуванням фактора сезонності. Сукупні залишки коштів формуються не тільки під впливом чинника сезонності, але також можуть залежати від кількості клієнтів банку. Досліджуючи вплив клієнтської бази слід, враховувати, що великі суб'єкти господарської діяльності з великими оборотами и залишками на поточних рахунка, надають більшій вплив на характер и параметри формування залишків. Тому, рекомендується розділяти всіх клієнтів банку на групи.

Отже, банки повинні буті постійно готові до виникнення і можливої реалізації депозитних ризиків. Для своєчасного реагування на Можливі прояви депозитних ризиків важливу роль відіграє прогнозування банком рівня сукупних залишків коштів. Відстеження закономірностей прояву депозитних ризиків банків дає можливість обґрунтовано підтримувати співвідношення між обсягами вимог та зобов'язань банку, як за термінами, так і за сумами, своєчасно скорочувати частину вимог банку для перекриття відтоку депозитів. Застосування запропонованих науково-методичних основ оцінки депозитного ризику дозволить банку підвищити ефективність процесів трансформації поточних пасивів.

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Сухарєва А.М. студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник к.е.н., доц. О.О. Нєсвєтов

На даний момент в Україні, у зв'язку зі складними політичними, економічними та соціальними процесами, виникли проблеми в реальному секторі економіки, що спричинює напружену ситуацію у банківській сфері, пов'язану з ліквідністю на міжбанківському ринку, різким зниженням вартості активів, дефіцитом кредитних ресурсів і уповільненням економічного зростання.

З метою ефективного дослідження структури банківського сектору спеціалісти поділяють всі банки на чотири великих групи. За критерій поділу обрано загальний розмір їхніх активів. Перша група, куди входять банки, сума активів яких перевищує 15 000 млн грн; друга – від 5 000 до 15 000 млн грн; третя група – від 3 000 до 5 000 млн грн млн грн; четверта група – сума активів менше 3 000 млн грн.

Банки, що належать до першої групи, відіграють провідну роль у розвитку вітчизняної економіки. Питома вага кредитного портфеля цієї групи за даними НБУ [1] станом на 01.01.2015 р. складає 64% від кредитного портфеля банківської системи України (БСУ), але представлений він переважно короткостроковими та середньостроковими кредитами. входить 20 банків. У загальному кредитному портфелі БСУ другої групи банків питома вага кредитного портфеля складає близько 8%. Питома вага кредитного портфеля малих банків (третя група) складає не більше 8%. Група чотири (маловідомі банки) має показник питомої ваги кредитного портфеля у кредитному портфелі БСУ близько 10%.

При організації кредитних операцій зусилля банків спрямовані на те, щоб уникнути або мінімізувати можливі втрати від невиконання зобов'язань клієнтами.

Дослідженню кредитних операцій банків та кредитним ризикам присвятили свої роботи З.М. Васильченко, О.В. Васюренко, А.С. Гальчинський, І.С. Гуцал, О.В. Дзюблюк, О.Т. Євтух, Ю.А. Заруба, О.А. Кириченко, О.І. Лютий, Л.О. Примостка, М.І. Савлук та ін. Але багато аспектів банківського кредитування реального сектору економіки в умовах економічної кризи залишаються відкритими.

Значні ризики скорочують можливості комерційних банків по кредитуванню реального сектору економіки та спонукають їх до збільшення вкладення коштів в цінні папери з метою отримання прибутків. Обсяги таких вкладень зросли за 2014 рік на 22.2% (на 30.6 млрд. грн.) – до 168.9 млрд. грн. При цьому кошти на кореспондентських рахунках комерційних банків, що відкриті в інших банках, зросли на 27,7% та сягнули 99.8 млрд. грн. Зростання загального обсягу кредитів, наданих в економіку, відбулося також за рахунок збільшення кредитів в іноземній валюті, спричинене зміною обмінного курсу гривні. Їхній обсяг збільшився на 58.4% (на 142.1 млрд. грн.) – до 385.3 млрд. грн., а обсяг кредитів, наданих у національній валюті, скоротився на 8.5% (на 39.0 млрд. грн.) – до 417.3 млрд. грн.

Аналізуючи кредитного портфелю кожної з перелічених нами групи банків, відмічаємо, що найбільший вплив на кредитування і максимальні обсяги кредитування реального сектору економіки мають банки, що належать до першої групи, а найменший – друга і третя групи банків. Незначна відмінність кредитного портфелю останньої групи пояснюється проведенням ними більш ризикованої кредитної політики ніж решта учасників. Отже, здійснення кредитних операцій є важливою і необхідною частиною банківської діяльності, що також впливає і на розвиток реального сектору економіки.

З метою зменшення кредитних ризиків, комерційні банки посилюють контроль за кредитними операціями у наступних напрямках: суворе дотримання порядку та процедури проведення кредитних операцій у відповідності з виданими внутрішніми інструкціями; жорсткий розподіл повноважень та обов'язків персоналу під час здійснення цих операцій; контроль за здійсненням кредитних операцій, щодо повноважень, технічного та бухгалтерського опрацювання даних, ведення кредитних історій, інформаційного забезпечення. Процедура такого контролю забезпечується методологією синтетичного і аналітичного обліку, узагальненням аналітичної інформації з метою прийняття ефективних управлінських рішень та складання внутрішньої, так і зовнішньої звітності. Фінансовий аналіз та контроль кредитних операцій здійснюється у відповідності до нормативних документів, інструкцій НБУ, власних, розроблених банком внутрішніх інструкцій, робочого плану аналітичних рахунків тощо.

Проводячи фінансовий аналіз і контроль, комерційні банки беруть до уваги, насамперед, цільове спрямування кредиту, що має перевагу над його формою. Тим самим забезпечується відображення конкретних операцій по кредитуванню реального сектору, відокремлюються аналітичні рахунки для контролю наданих кредитів (у т. ч. довгострокових та короткострокових), неамортизованої премії та неамортизованого дисконту за наданими кредитами, простроченої заборгованості за наданими кредитами, нарахованих доходів та прострочених нарахованих доходів. Така процедура скорочує кредитні ризики і забезпечує збільшення обсягів кредитування реального сектору экономки

ДЕРЖАВНІ БАНКИ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Труба О.О., студент ФЕіМ 3-го курсу, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

В зв'язку з не стабільною ситуацією в нашій країні, в умовах проведення затяжної антитерористичної операції, а отже спробами виходу вітчизняної економіки з кризи та переходу до стадії економічного зростання, великого значення набувають дії державних фінансових установ. Однією з яких є державний банк. Так як головною метою діяльності є не тільки отримання прибутку, а й реалізація соціальної діяльності суспільства.

В умовах ринкової економіки цінні папери займають важливе місце в платіжному обігу держави. Завдяки випуску й обігу цінних паперів забезпечуються процеси інвестування та перелив коштів у найбільш ефективні галузі. У фінансовій системі держави ринок цінних паперів займає провідні позиції, є її складовою частиною зі своєю організаційною специфікою та інфраструктурою.

Особливу увагу хотілося б приділити питанню державних цінних паперів у розвитку держави. Якщо аналізувати становлення фондових ринків розвинених країн, то державні боргові зобов'язання відігравали суттєву роль у цьому процесі, виступаючи одним із основних джерел інвестування коштів. Адже саме державні облігації є найменш ризиковими фінансовими інструментами створеними в певних економічних системах, тому і становлять основу фондових ринків більшості країн.

Щодо України, то не дивлячись на зусилля уряду створити ефективний ринок державних боргових зобов'язань на сьогодні інвестори не мають надійного напряму вкладення ресурсів через нерозвиненість вторинного ринку цього інструменту.

Фінансування інноваційної діяльності підприємств є актуальним, тому доцільно розглянути яку ж роль відіграють державні банки як джерело фінансування інноваційних підприємств. У цей складний час без підтримки держави марно сподіватись на швидкий вихід із кризи. Досвід боротьби з кризами не завжди відбувається за активних дій, головне – проводити правильні дії. Не слід забувати про вплив держави на банківську систему, зокрема шляхом участі в статутному капіталі комерційних банків, що призводить до появи державних комерційних банків та банків із державною участю..

Основною причиною, що гальмує розвиток інноваційних підприємств – це брак коштів для їх діяльності. Що ж стосується ресурсів, які мають підтримувати інноваційну діяльність підприємств, тобто могли б бути використані державними і недержавними інвесторами, зараз у країні просто немає. З іншої сторони – держава не може постійно лише надавати субсидії. Тому необхідне загальне залучення приватного і банківського капіталу до кредитування та інвестування нових досліджень та подальшого впровадження.

Слід також зауважити, що інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. А інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг.

Питома вага кредитних ресурсів як джерел фінансування капітальних інвестицій склала у 2006 році 14,3%, у 2007 році 15,2%, у 2008 році 15,8%, у 2009 році 13,3%, у 2010 році 12,3%, у 2011 році 16,3%, у 2012 році 17,1%, у 2013 році 17,5%. Зростання інвестиційної активності за рахунок вітчизняних ресурсів, а саме банківських кредитів, було спричинено зниженням процентних ставок за кредит.

Як свідчить практика, держава, використовуючи державні банки, отримує можливість нейтралізувати ризики, характерні для економік, що розвиваються, зокрема, регулюючи питому вагу іноземного капіталу та його вплив на національну економіку; визначаючи ринкові стандарти з огляду на державні пріоритети, що в сукупності забезпечує економічну безпеку держави.

Державні банки залишаються певним островом стабільності в нашій банківській системі. У всі часи найбільш надійними банками вважалися кредитні організації з безпосереднім державною участю у фінансуванні або, принаймні, які мають у своїх активах якусь частку державного капіталу. Проте, зазвичай, за таку важливу у наш час надійність доводиться розраховуватися більш високим рівнем процентних ставок за позиками і невисокими ставок за депозитними вкладами у порівнянні з комерційними банками. Але і тут багато що залежить від загальної економічної ситуації в країні – це наочно продемонструвала фінансова криза 2008–2009 рр. У складний період саме банки з державною участю завдяки доступу до недорогих «урядових» грошей змогли запропонувати своїм клієнтам найбільш вигідні умови кредитування. Отже, на відміну від діяльності комерційних банків, державні банки або банки з державною участю є не що іншим, як основним гарантом стабільного фінансування розвитку інноваційних підприємств та надає змогу максимально розширити обсяги діяльності зменшуючи рівень фінансового ризик

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Федина І. В., 5 курс ЕіМ, спец. «фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І. В.

В умовах глобалізації ринку та нестабільного зовнішнього середовища у сільськогосподарських підприємств виникає необхідність застосування ефективного механізму стратегічного планування діяльності для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції. Динамічний розвиток сучасного ринку та стрімкий впливу науково-технічного прогресу, посилюють необхідність стратегічного планування розвитку діяльності аграрних підприємств.

У науковій літературі виділяють наступні види фінансової стратегії підприємства, кожний з яких ґрунтується на особливості виробництва:

1) стратегія зростання (розвитку) відображає прагнення господарства підвищувати обсяг продаж, прибуток та капіталовкладення;

2) стратегія сталості (стабілізації) відображає намір господарства стримувати отримані обсяг виготовлення продукції під час значної нестабільності обсягів продажу і доходу;

3) стратегія скорочення (виживання) – захисна стратегія в умовах занепаду діяльності господарства.

Стратегію зростання обирають сільськогосподарські підприємства, які функціонують у динамічних галузях з швидкозмінною технологією. Господарський суб'єкт намагається застосувати свої сильні сторони та можливості зовнішнього середовища. За мету ставиться збільшення обсягів продажу та підвищення ефективності виробництва, а також значну увагу акцентують на шляхи виходу та захоплення нових ринків. У зв'язку з розширенням підприємств різними способами, виділяють різновиди цієї стратегії, такі як інтенсивне зростання, інтегроване зростання або диверсифіковане зростання.

Стратегія стабілізації характерна сільськогосподарським підприємствам, які зосередженні на вже існуючих видах діяльності та спрямовують усі сили на їх підтримку. Вище зазначена стратегія характерна для підприємств, які функціонують у сформованих галузях із застосуванням стабільної технології. При застосуванні стратегії сталості, управлінці ставлять за мету в майбутньому дотримуватися вже давно діючої стратегії та утримання завойованої частки ринку, але при такому ході дій підприємство ризикує вчасно не зреагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Стратегію виживання, а також в економічній літературі її називають стратегією скорочення, аграрні підприємства обирають в умовах тяжкої кризи, інфляції та загальної нестабільності. Використовуючи стратегію виживання, господарство має на меті пристосуватися та знайти шляхи функціонування в існуючій ситуації.

Всі галузі господарювання сільськогосподарських підприємств повинні неодмінно створюватися на основі точного і вивіреного знанні потреб споживачів та цільовій аудиторії, оцінкі та врахуванні умов виробництва на сьогодні та на майбутнє. Створення стратегії розвитку аграрних підприємств необхідно базувати на: забезпеченні перманентного росту якості товарів, робіт, послуг, їх привабливості для населення; оптимізації пропозиції товарів і доступних споживачеві цін; удосконалення ефективної збутової мережі на основі стабільних контактів з посередницькими торговими фірмами та агенціями; враховуючи національні особливості та особливості попиту у споживачів в окремих регіонах.

В процесі розробки стратегій стає очевидним, що насамперед, сільськогосподарському підприємству необхідно визначити стратегічні пріоритети розвитку, обґрунтувати організаційний механізм реалізації стратегій в існуючому середовищі, який забезпечить конкурентоспроможність підприємства та його продукції, як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку. При цьому стратегія розвитку підприємства повинна бути взаємопов'язаною з стратегіями кожної ланки господарюючого суб'єкта, тобто повинна бути розроблена загальна стратегія на досягнення спільної мети. Базуючись на практиці зарубіжних підприємств та використовуючи адаптовані підходи стратегічного планування українські аграрні підприємства матимуть змогу стабілізувати свою діяльність та забезпечити успішний розвиток діяльності в цілому. Методи стратегічного планування широко застосовуються у світовій практиці та спрямовані на вирішення поставлених проблем, шляхом досягнення поставлених цілей на перших етапах планування підприємства. Безумовно, існує необхідність забезпеченості чіткої послідовності планів, їх взаємозв'язок та структурність поставлених завдань.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що розробляючи загальну стратегію планування діяльності, кожне сільськогосподарське підприємство обирає для себе індивідуальну схему планування, яка відповідає поставленим цілям, потребам та фінансовому стану господарського суб'єкта. Сільськогосподарські підприємства з стійким фінансовим станом обирають стратегії розвитку або стабільності, для збиткових господарств з фінансово нестійким станом слід застосовувати антикризову стратегію або взагалі ліквідовувати свою діяльність.

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Хоминич М.В., студ. 1 курсу магістр., ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І. Д.

Зміна сучасного суспільства останнім часом має ряд наслідків, таких як: поява нової структури суспільства, де одні переважають над іншими, що призвело до появи соціально не захищених верств населення. Мова йде перш за все про появу таких вразливих у соціальному плані категорій населення, як безробітні, біженці, вимушені переселенці, а також про ті категорії громадян, які на сучасному етапі не знаходять належної підтримки з боку держави і суспільства, а саме інваліди, пенсіонери, діти , підлітки. У державі стає дедалі більше людей, що потребують захисту. Всі ці обставини зумовили той факт, що вивчення формування та функціонування системи соціального захисту населення в Україні стає з кожним роком все більш і більш актуальним.

.Дифініція «соціальний захист» включає в свій зміст не тільки основні положення права соціального забезпечення, а й частину проблем трудового права (безробіття, зайнятість, соціальні гарантії в сфері праці), сімейного права (державна підтримка інститутів сім'ї та шлюбу), цивільного права (охорона і захист приватної власності).

Сьогодні соціальний захист населення повинен грати не тільки роль соціальної компенсації бідним, а й служити певною противагою швидко зростаючій майновій нерівності. У сформованих економічних і соціально-політичних пріоритетних напрямках розвитку держави, значення системи соціального захисту населення істотно підвищилось. Нерідко органи і установи соціального обслуговування виявляються єдиними структурами, звернення до яких залишає людині надію на отримання підтримки і допомоги у вирішенні її життєвих проблем.

Варто зазначити, що соціальний захист виконує ряд важливих функцій: економічну, виробничу, соціальну, політичну, демографічну і духовно-ідеологічну. Він є специфічним інструментом, який контролює певні сторони життєдіяльності людини та згладжує нерівність в суспільстві.

Існуюча система соціального захисту населення виступає не як додаткове джерело та стимулятор суспільного розвитку, а, скоріше, як дестимулятор, через переважання патерналістського, а не продуктивного підходу до неї з боку держави. Соціальний захист має розглядатися як такий, що виконує пряму роль соціального обмежувача та модифікатора ринкового механізму, як умова життєздатності моделі соціально-економічного розвитку та гарант її збереження.

Аналіз позитивних сторін світового соціального досвіду, основними характеристиками якого є забезпечення соціальної стійкості (Японія), надання соціальних гарантій (Швеція), додержання принципу тісної солідарної відповідальності всіх економічних суб’єктів за соціальний розвиток при наявності персональної відповідальності за ефективність праці (Німеччина), свідчить, що зарубіжні країни значно просунулися уперед у напрямі підвищення якості життя і демонструють значний прогрес у вдосконаленні способу життя.

Не дивлячись на концентрацію багатства у небагатьох, в розвинених країнах світу серед основної маси населення майно та доходи розподіляються відносно рівномірно, загальна картина життєвого рівня визначається не стільки відривом багатої частини суспільства, скільки відносно прийнятним рівнем задоволення потреб більшості населення при розвинутих системах соціального захисту. На цих засадах існує досить значна консолідація суспільства.

В Україні потребує модифікації сама концепція формування політики соціального захисту населення через визначення якісних параметрів державного регулювання соціального захисту, при якій держава виступає як головний гарант життєдіяльності та ефективного функціонування економічної системи й активний організатор та координатор економічних зусиль, що визначає оптимальні цілі та параметри суспільного розвитку, створюючи умови та механізми їх досягнення.

Аналіз суспільних організаційних форм соціального захисту населення показав, що в Україні вироблення державної політики соціального захисту населення потребує застосування „змішаної” моделі розробки державної політики, яка поєднує централізовану та демократичну моделі за критерієм відносини по лінії «центр – регіони» та пріоритетної ролі громадянського суспільства у встановленні цілей та завдань такої політики.

Прогресивною є така модель соціального захисту, яка базується на приватному інтересі, приватній власності, функціонує на засадах конкуренції ринкових відносин, поєднує соціальні гарантії та економічний примус, ринкові механізми та державне регулювання, свободу індивіда, упорядкованість і організованість суспільного життя.

Формування механізмів соціального захисту повинно відбуватися не на основі державної добродійності, а як сукупність державних гарантій, що надаються кожному і що забезпечують дотримання прав людини.

Отже, система соціального захисту потребує реформування та має бути інтегрованою, багаторівневою, дієвою на всіх рівнях з чітким визначенням прав, відповідальності та функцій кожного. Механізм реформування системи соціального захисту передбачає наявність необхідних ресурсів, створення управлінських структур та вироблення відповідних рішень.

МЕТОДИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Хромушина Л.А., к.е.н., доцент

Рефінансування дебіторської заборгованості заслуговує уваги з погляду практичного застосування підприємствами, які мають великі розміри такої заборгованості, особливо, коли вона може перейти у ранг простроченої. Загальновідомо, що наявність у підприємства простроченої дебіторської заборгованості призводить до невиконання зобов'язань перед кредиторами, як наслідок, підприємство стає «технічним» банкрутом. До того ж, перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською є вкрай негативним явищем, яке погіршує фінансовий стан підприємства в цілому.

Процес рефінансування дебіторської заборгованості передбачає застосування таких методів, як факторинг, форфейтинг, дисконт векселів та примусове стягнення через судові процедури.

Факторингова послуга в Україні доволі молода: вважається що започаткування формування українського ринку факторингу припадає на 2001 р. (першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій, був АКБ «Укрсоцбанк»). Договір факторингу – це договір, згідно якого одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) (ст. 1077 Цивільного Кодексу). Разом з цим факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів (ст. 350 Господарського Кодексу).

Отже, факторинг – це операція продажу наявної дебіторської заборгованості факторинговій компанії або банку, яка передбачає, що після поставки товару (надання послуг) продавець негайно отримує в формі авансу значну частину від суми дебіторської заборгованості (до 95%), не чекаючи платежу від покупця. Крім того, факторингові операції є різновидом фінансового посередництва на грошовому ринку.

Факторинг має переваги для продавця, серед них:

- можливість значного збільшення обсягів поставок і ринкової долі, а відповідно і отриманого прибутку;
- можливість планування фінансових ресурсів продавця без врахування платіжної дисципліни покупців;
- покращення ділового іміджу, платоспроможності та ділової активності завдяки можливості здійснювати своєчасні розрахунки зі своїми кредиторами та ін.

Основним недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно із звичайним кредитом. Тому ефективність факторингової операції для підприємства-постачальника визначається шляхом порівняння рівня витрат по цій операції із середнім рівнем відсоткової ставки по короткостроковому банківському кредиту.

Інший спосіб реструктуризації дебіторської заборгованості, форфейтинг, представляє собою кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу у експортера векселів та інших боргових вимог. Форфейтинг є юридично найпоширенішим засобом рефінансування комерційного кредиту та його трансформації у банківський. При цьому продавцем вимог є підприємство, яке виконало контракт. Переваги форфейтингу пов'язані, у першу чергу, із явним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних та інших видів ризику на форфейтора (банк або спеціалізовану компанію), що робить форфейтування найкращим видом кредиту для продавця. Вагомим недоліком форфейтингу є його висока вартість, що зумовлено ризикованістю цієї операції для форфейтора. У практиці діяльності вітчизняних підприємств-експортерів і банків форфейтинг тільки починає запроваджуватися, а тому деякі питання правового забезпечення ще недостатньо врегульовані. Зокрема, специфікою форфейтингу є неоднозначний його характер. Це — кредитно-вексельна угода, пов'язана з розрахунками в іноземній валюті.

Дисконт (або врахування) векселів є формою банківського кредитування на основі придбання векселя до настання строку платежу зі знижкою (дисконтом) з метою одержання прибутку від погашення векселя у повному розмірі. Дисконтна ціна залежить від номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку. У разі нестачі грошових коштів підприємства можуть звертатися до банків і отримати грошові кошти через врахування векселів. Сучасна світова практика вказує, що врахування векселів є засобом перетворення торгового (комерційного) кредиту з відтермінуванням платежу в банківський кредит у грошовій формі. Переваги такої форми рефінансування для підприємства-постачальника:

- гарантія того, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною відсотковою ставкою;
- підвищення рівня ліквідності актив.

Також повернути кошти підприємство може через юридичні процедури з примусового стягнення дебіторської заборгованості, що передбачає звернення підприємства із позовом до Господарського суду.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Цупко Н.М. , студ. 1 курсу ФЕіМ (м), спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

Проблема аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки є актуальною і сьогодні, оскільки з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, тобто його досягнення, а з другого боку – визначає передумови подальшої перспективи розвитку підприємства. В даний час необхідністю є визнання, того що оцінка фінансового стану розглядається недостатньо, а саме потрібно його аналізувати в контексті системи управління підприємством, яке має досліджуватися в майбутньому. Все це призводить до вдосконалення потреб за такими напрямками: цілеспрямованим розвитком теоретичної бази, який спрямований на вдосконалення складових елементів забезпечення аналізу (зокрема інформаційного та методичного забезпечення); поширення його практичного використання стає можливим завдяки підвищенню ефективності управлінських рішень на підставі їх наукового обґрунтування.

Досліджуючи аналіз фінансового стану, та його інформаційне та методичне забезпечення можна стверджувати про: розгляд аналітичної функції окремо від управлінського процесу та порушення про взаємозв'язок елементів системи управління підприємством; розкриття сутності аналітичних процедур, які багато здійснюється на основі теоретичних положень, без урахування особливостей практичної діяльності; прагнення до збільшення кількості аналітичних показників і коефіцієнтів не здійснює належного позитивного впливу на якість аналітичної роботи.

Фінансовий стан підприємства — це комплексне загальне поняття, яке розглядається як показник його фінансової конкурентоспроможності щодо виконання своїх зобов'язань і є результатом взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначають сукупність виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Метою оцінювання фінансового стану підприємства є аналіз фінансової спроможності підприємства, а також розробка і реалізації заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливостей підприємства продовжуючи свою господарську діяльність, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень та можливість подальшого розвитку.

За допомогою фінансового аналізу можна забезпечити:

— оцінювання рівня ефективності діяльності господарюючих систем та виявлення факторів і причин досягнення існуючого стану;

— розроблення сценаріїв розвитку економічної діяльності суб'єктів господарювання: накопичення, трансформацію і ефективне використання інформаційної бази фінансового характеру;

— визначення рівня кредитоспроможності підприємства як позичальника фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності;

— визначення тенденцій розвитку підприємства за показниками його фінансового стану;

— прогнозування, якісне планування бюджетування, визначення потреби і ефективне розміщення фінансових ресурсів;

— формування і використання потоків грошових коштів ефективно;

— рейтингове створення систем оцінки фінансового стану господарюючих систем;

— своєчасне вживання заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, фінансової стійкості і прибутковості підприємств;

— визначення резервів поліпшення фінансового стану господарюючих систем;

— оцінку рівня підприємницького ризику щодо можливості погашення зобов'язань, здатності до нарощування чистих активів, залучення інвестицій і прийняття управлінських рішень.

З часом потрібно систематично й усебічно оцінювати різні методи, прийоми та методику аналізу фінансового стану підприємства. Це дасть можливість оцінити критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства, яка у статиці за певний період, так і в динаміці та за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності підприємства та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Таким чином, у сучасних умовах функціонування підприємств, всебічна оцінка фінансового стану є необхідністю. Саме на основі даних, отриманих у результаті її проведення, визначається стратегія розвитку підприємства, реальний стан його справ, досліджується можливість існування прихованих резервів. З метою удосконалення інформаційної бази аналізу фінансового стану доцільно: розробити методику, яка б давала можливість аналізувати фінансовий стан підприємства з точки зору різних користувачів, забезпечити можливість отримання інформації для аналізу в зручній адаптованій формі та відокремлено аналізувати вплив внутрішніх факторів ефективності діяльності господарюючого суб'єкта та податкового режиму. У зв'язку з цим необхідно покращити інформаційне і методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств, що сприятиме підвищенню рівня управління підприємством.

ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Чернець І.Л., студ. 3 курсу ФЕМП, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Хромушина Л. А.

Для того, щоб підприємство ефективно виконувало свою роботу і було конкурентоспроможним, потрібно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу.

Функціонування підприємств в ринкових умов господарювання неможливе без раціонального використання та відтворення всіх складових фінансового потенціалу аграрної сфери. У зв'язку з цим особливого значення набуває проведення комплексної оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначення тенденцій зміни і впливу чинників, що його формують його потенціал.

Фінансовий потенціал є важливою складовою підприємств, оскільки представляє собою обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства. Забезпечений обсяг фінансових ресурсів, а також ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність підприємства. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективне їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Важливим елементом фінансового потенціалу підприємства є фінансовий стан. Оскільки фінансовий стан – це багатоаспектне явище і має різні форми прояву, то й погляди науковців істотно відрізняться. Узагальнюючи їх, можна виділити чотири підходи до його визначення.

Перший розглядає фінансовий стан як структурний елемент економічного, у тому числі й фінансового, потенціалу підприємства. Другий визначає його з погляду наявності та структури активів, виділяючи в їх складі найбільш ліквідні фінансові ресурси, а також джерела їх формування. Третій характеризує з точки зору фінансової конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. Четвертий інтерпретує фінансовий стан з аналітичних позицій, розглядаючи його як певну систему показників на основі фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Практично жоден із цих підходів не зустрічається у чистому вигляді. Значною мірою проблема фінансового потенціалу розглядається з позицій фінансового аналізу і для її опису використовуються вимірники та індикатори, рекомендовані для розрахунків.

Існує велика кількість визначених наукою та використовуваних на практиці методик розрахунку фінансового потенціалу підприємств, в яких вказане поетапне визначення фінансового потенціалу підприємства, також його оцінка по фінансовим показникам, визначення можливості залученого капіталу, визначення ефективної системи управління фінансами та комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства. Традиційно науковцями виділено чотири основні методи:

Комбінований метод, який базується на застосуванні збалансованої системи показників, які визначаються як ретельно підібраній набір показників, піддаються кількісному вимірюванню та ґрунтуються на стратегії підприємства.

Метод рівневої інтегральної оцінки – даний метод дозволяє визначити стан фінансового потенціалу підприємства, а також відображає результати оцінки у взаємозв'язку із розвитком підприємств даної галузі. Цей метод дозволяє визначити рейтинг підприємств з метою виявлення найбільш стійких до змін у зовнішньому середовищі.

Метод вирівнювання побудований на визначенні модифікованої оцінки та використовується за правилом: чим ближче значення інтегральної оцінки до нуля, тим вищим є фінансовий потенціал підприємства. Експертний метод – для визначення характеристики усіх сторін фінансового потенціалу підприємств. Перш ніж застосовувати цей метод, необхідно розрахувати такі показники, як фінансова стійкість, платоспроможність, ефективність господарської діяльності та ефективність використання персоналу.

Розглянуті методи оцінки фінансового потенціалу мають особистий характер. Якщо потрібно виконати оцінку потенціалу харчової промисловості, необхідно використати метод інтегральної рівневої оцінки. При виборі та використанні будь-якого з методів аналізу фінансового потенціалу слід спиратися на мету, що зазначається при проведенні дослідження, а також враховувати індивідуальність роботи кожного підприємства. В цілому, під оцінкою фінансового потенціалу підприємства потрібно розуміти визначення величини фінансових ресурсів і можливостей, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічний результат їх ефективного використання.

Оцінка фінансового потенціалу є необхідною складовою для ефективного функціонування та економічного розвитку підприємств, а також визначення його конкурентоспроможності. Запропоновані методи розрахунку охоплюють всі основні внутрішньо фірмові процеси, які протікають у різних областях внутрішнього середовища. Результатом цього є забезпечення системного погляду підприємства, який дозволить виявити сильні та слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку досліджуваного підприємства.

ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чижова О.Ю., студ.1 м курсу ФЕіП, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

Аграрний сектор завжди був пріоритетним напрямом у розвитку економіки, адже саме від його стану і перспектив розвитку залежить забезпечення життєдіяльності людини. У стабілізації розвитку аграрного сектору економіки, одне з пріоритетних місць належить системі оподаткування, яка повинна гнучко реагувати на ті зміни, що відбуваються в галузі і виступати стимулюючим інструментом у регулюванні його розвитку.

Міністерство доходів і зборів України пропонує провести реформування в системі державної підтримки аграрного сектору, застосувавши використання двох основних режимів оподаткування : пільгові режими оподаткування з податку на додану вартість та фіксованого сільськогосподарського податку. Згідно з якими пропонується відмінити пільгове оподаткування податку на додану вартість та запровадити ставку ПДВ у розмірі 7% для сільськогосподарських підприємств. В іншому разі замінити фіксований сільськогосподарський податок , єдиним податком зі ставкою 7%.

Проте в Україні впроваджена чергова податкова реформа, яка вступає в силу з 1 січня 2015 року. Скасовано фіксований сільськогосподарський податок та впроваджено єдиний податок. Сільськогосподарські виробники сплачують єдиний податок за четвертою групою платників податку. Насправді зміни в оподаткуванні лише формальні – відбулося включення фіксовано сільськогосподарського податку в єдиний податок. Як і раніше сільськогосподарські підприємства можуть самостійно обирати спеціальні податкові режими.

В 2016 році знову відбулися зміни в Податковому кодексі України та набули чинності. Ці зміни стосуються, зокрема спеціального режиму оподаткування податку на додану вартість сільськогосподарських підприємств. Для переходу та сплати сільськогосподарським підприємствам єдиного податку четверної групи потрібно додержуватися основної вимоги – частка сільськогосподарського виробництва за звітний рік має складати або перевищувати 75 %.

З 1 січня 2016 року ставки єдиного податку 4 групи для сільськогосподарських підприємств , збільшилися в 1,8 рази

Згідно прийнятих змін в Податковому кодексі України, платник податку залишатиме собі лише певну суму податку на додану вартість, яку буде використовувати виключно у виробництві товарів/послуг свого сільськогосподарського підприємства, решта суми податку на додану вартість буде перераховуватися до бюджету держави.

У процентному співвідношенні сума податку на додану вартість , яка залишається у розпорядженні платника податку залежить від виду сільськогосподарської діяльності яку він здійснює:

1) за сільськогосподарською діяльність щодо операцій з сільськогосподарських товарів/послуг (крім операцій з технічними та зерновими культурами та продукцією тваринництва) 50 % суми податку на додану вартість буде надходити до державного бюджету України та 50 % буде перераховуватися на рахунки сільськогосподарських підприємств;

2) за сільськогосподарську діяльність щодо операцій з зерновими та технічними культурами 85% суми податку на додану вартість буде надходити до державного бюджету України та 15 % буде перераховуватися на рахунки сільськогосподарських підприємств;

3) за сільськогосподарську діяльність щодо операцій з продукцією тваринництва – 20% суми податку на додану вартість буде надходити до державного бюджету України та 80 % буде перераховуватися на рахунки сільськогосподарських підприємств.

Спеціальні режими оподаткування сільськогосподарських підприємств є вигідними і стимулючими розвитку аграрного сектору.

Стрімкий розвиток агрохолдингів, запровадження ринку землі, і не тільки, потребує оперативного розгляду та змін і уточнень до спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу, що стимулюватимуть у першу чергу сільський розвиток. В основу змін мають бути закладені нові концептуальні підходи, ключовими з яких є: побудова системи спеціального оподаткування аграрного бізнесу, як складової окремої підсистеми податків в агропромисловій сфері; стимулювання розвитку інтеграційних процесів між виробником, переробником та реалізатором; застосування системи спеціального оподатковування лише для селоутворюючих аграрних підприємств; стимулювання спеціальним оподаткуванням диверсифікації аграрного бізнесу та участі підприємств у сільському розвитку; дотримання принципів стабільності та єдиних підходів у реалізації системи оподаткування сільськогосподарської діяльності.

НЕОБХІДНІСТЬ ПОКРАЩАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Шалигіна І.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів

Банківська система нашої країни отримала за 2015 рік новий збиток у розмірі 57,3 млрд.грн, який за 2014 рік становив біля 52,966 млрд гривень. Тому продуктивність функціонування банку, а також його конкурентоспроможність залежить в певній мірі від запровадження нових банківських технологій. З розвитком світової економіки, банки вимушені бути більш гнучкими, змінюватися та бути ініціаторами впровадження інноваційних процесів.

Одним з найбільш повних понять, які дають визначення інноваціям в банківській сфері є визначення Казака А.І.: "Банківська інновація - це новий банківський продукт або операція, яка є остаточним результатом саме інноваційної діяльності банківської установи. Створення даних продуктів представлено безперервним пошуком новітніх підходів, намаганням бути попереду своїх конкурентів, а також впровадження багатьох банківських нововведень з використанням іноземного досвіду".

Тому, інноваційна діяльність у банківський установі має циклічний спектр. Робота щодо інноваційної діяльності складається із певних елементів, які реалізовуються всією банківською установою або іноді тільки окремими її філіями. У зв'язку зі складністю і різноманітністю інноваційних процесів, що відбуваються в банках, їх ефективний розвиток неможливий без розробки і послідовної реалізації інноваційних стратегій, які стосовно до банківського бізнесу ще не стали в достатній мірі предметом наукових досліджень. Банківські системи на пострадянському просторі розвиваються на ринкових принципах по світовими мірками порівняно недавно і комерційні банки тільки починають опановувати мистецтво інтеграції стратегічного та інноваційного менеджменту у висококонкурентному що швидко зовнішньому середовищі.

Інноваційну стратегію слід розуміти як генеральну лінію поведінки банку з приводу створення та використання інновацій у всіх сферах своєї діяльності. Вона втілюється в планах дій, що визначають напрямки, вид та обсяги інноваційної роботи, яку повинна провести банківська установа для виконання стратегічних і операційних цілей, досягнення цільової конкурентної позиції.

Зараз всі українські банки намагаються нарощувати інвестиції, які будуть вкладені в ІТ-технології, оскільки самі такі технології є запорукою вдалого функціонування клієнтоорієнтованого банку. У наступні 4 роки інвестиції роздрібних банків в ІТ збільшаться на 19,9% по прогнозам науковців, а к 2020 року майже 95% усіх роздрібних операцій будуть проводитись за допомогою цифрових технологій. У 2014 році найбільш клієнтоорієнтованим визнаний банк «Глобус». Це доволі молодий банк, проте це й дозволяє йому фокусуватися на кожному клієнті, активно запроваджує новітні технології.

Кожна банківська установа постійно шукає нові підходи щодо інновацій для отримання максимально більшого доходу. Наприклад, Приватбанк має свою інтерактивну сторінку на якій зазначаються усі підсумки його роботи за рік. Вона є доступною для всіх користувачів необхідної банківської інформації. В 2015 році він був признаним найбільшим банком по сплаті податкових платежів і визнаний як найкращий банк року. Через термінали Приватбанку 17 млн. користувачів оплачували послуги мобільного зв'язку, а на 6 млрд. грн. проводилася оплата рахунків за товари. Він знаходиться у ТОП-20 найбільших банків, що відвідали його сторінку, а також є у ТОП-10 самих популярних сайтів світу та Європи. Банком був введений такий новий банківський продукт як замовлення таксі та поштомати.

В АТ «Ощадбанк» також в 2015 році було значне оновлення його сайту, однак де які питання щодо покращання його клієнтоорієнтовності поки що залишаються невирішеними. Тому для АТ «Ощадбанк» пропонується створити «Особистий кабінет» клієнта банку, де клієнт може самостійно контролювати за своїм депозитним вкладом, кредитною карткою та оформленням, сплатою та погашенням кредиту. Послугу пропонуємо зроби платною, однак вартість за неї розраховувати в залежності від того чи є клієнт фізичною чи юридичною особою. Наприклад, для фізичних осіб плата може становити 5-10 грн/місяць (можливе варіювання в бік зменшення або збільшення в залежності від платоспроможності клієнта, його віку та наявності певного статусу інваліда, учасника АТО тощо та надання додаткових послуг в межах даного пакету послуг), а для юридичних 20-30 грн/місяць (також можливе варіювання в бік зменшення або ж збільшення в залежності від розміру підприємства та його платоспроможності тощо).

Таким чином, взявши за розрахунок максимальний розмір плати та річну - середню кількість клієнтів за кредитами і депозитами (юридичних та фізичних осіб) Філії Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк», ми отримали наступне: доходи за рік можуть досягати до 12240,0 тис. грн. Якщо взяти за основу тільки наше відділення (24 області та м.Київ), то в цілому по Україні АТ «Ощадбанк» додатково може отримати 306000,0 тис. грн. Однак реальні доходи будуть набагато більшими, тому що наша область є не великою за чисельністю населення, його платоспроможністю та наявністю значного виробництва або бізнесу.

ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ТА СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Шалигіна А.М., студ. 2 курсу ІЗО спец. «Фінанси і кредит»

Проблемами щодо поняття, сутності фінансових ресурсів, а також їх формування та використанням займаються такі економісти як К.В.Павлюк, О.І.Пилипченко, А.М.Поддєрьогін, Г.О.П'ятаченко, О.С.Редькін, М.І.Савлук, М.І.Сивульський, І.Г.Ткачук, В.М.Федосов, В.В.Шокун, С.І.Юрій та багато інших українських та зарубіжних вчених.

У гармонійному функціонуванні підприємства одну з ключових ролей щодо відновлення основних фондів, розвитку господарської діяльності, оплати праці і реалізації соціальних заходів відіграють фінансові ресурси. Вони є категорією товарно-грошових відносин, а відтак синтетичною категорією, головним об'єктом управління фінансовими відносинами.

В наукових колах поняття "фінансові ресурси" до цих пір повністю не визначено. Зазначимо деякі підходи до трактування фінансових ресурсів:

Таблиця 1. - Наукові підходи до трактування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання

Бланк І.О	Сукупність мобілізованих власних і позикових грошових засобів і їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів для забезпечення господарської діяльності в наступному періоді
Стецюк П.А.	Найбільш ліквідні активи, що забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань
Гуйда Т.В.	Сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб із метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу
Буряк Л.Д.	Частина коштів суб'єктів господарювання, яка перебуває у їхньому розпорядженні і спрямовується на виробничий, соціальний розвиток, матеріальне заохочення
Кірейцев Г.Г.	Грошові нагромадження і доходи, які є результатом розподілу й перерозподілу виручки та прибутку
Буряковський В.В.	Грошові засоби, що акумулюються в фондах цільового призначення для здійснення певних витрат
Коробов М.Я.	Фінансові ресурси підприємства – це його власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства
Родіонова В.М.	фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначенні для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників

Таким чином можна зазначити наступне загальне трактування поняття "фінансові ресурси" як сукупність фондів грошових засобів, що знаходяться в розпорядженні держави, суб'єктів господарювання та населення для виконання необхідних зобов'язань та задоволення різних потреб.

Тоді фінансові ресурси підприємств – це сума коштів, спрямованих в необоротні та оборотні активи підприємства за рахунок власних, позичених та залучених джерел, що характеризують його фінансовий потенціал.

Отже, основними чинниками які негативно впливають на стан і фінансове забезпечення підприємств аграрної сфери фінансовими ресурсами є:

- високий рівень розораності, недостатній рівень відтворення ґрунтів, деградація сільськогосподарських угідь;
- моральне й фізичне старіння сільськогосподарської техніки;
- недостатність коштів, що значною мірою впливає на обсяги закупівлі нової сільськогосподарської техніки;
- падіння ступеню забезпеченості активної частини основних засобів, яка з кожним роком зменшується та низький рівень стану матеріально-технічної бази (великий ступінь зносу, низький коефіцієнт технічної готовності);
- великі залишки готової нереалізованої продукції (через втрату ринків збуту, в т.ч. і у зоні АТО та Криму);
- наявність значних сум дебіторської заборгованості через погіршення платоспроможності контрагентів.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Штепа Д.О., студ. 1 курсу с.т. спец. «Фінанси» СНАУ
Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент, Нєсвєтов О.О.

На сьогодні найкраща нова інноваційна ідея не приносить користі без її втілення в життя. Введення чогось нового супроводжується значними витратами трудових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів на придбання і оплату яких потрібні певні кошти, тобто певні інвестиційні ресурси. Інвестиційні ресурси – це грошові, матеріальні та нематеріальні цінності, які використовує суб‘єкт господарювання (інвестором) у процесі їх вкладання в об‘єкти інвестування з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту

Інвестиції – капітальні вкладення які передбачають придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Сам же процес вкладення ресурсів називається інвестуванням.

Термін «інвестиції» потрібно розглядати як довгострокове капіталовкладення в різні економічні та сільськогосподарські галузі в середині країни, а також за її межами. На сьогодні інвестиції поділяються на певні три групи:

- інтелектуальні (вкладення в нематеріальні активи);
- реальні (капітальні вкладення);
- портфельні (фінансові).

Видами інвестицій є усі майнові та інтелектуальні цінності, які вкладаються в об'єкти різних діяльностей, таких як: підприємницька, сільськогосподарська діяльності та всі інші. В наслідок чого досягається соціальний ефект або створюється прибуток (дохід).

Основами здійснення інвестиційних діяльностей підприємств є:

- інвестиції які здійснюються недержавними підприємствами, господарчими товариствами, асоціаціями та спілками, громадянами також релігійними та громадськими організаціями, юридичними особами заснованими на колективній власності.
- інвестування з боку держави здійснюється за допомогою органів влади та управління України, за рахунок коштів місцевих бюджетів, підприємствами та закладами на державних основах за рахунки позичених і власних коштів;
- вклади іноземних інвесторів здійснюються юридичними особами та громадянами інших держав;
- спільне інвестування може здійснюватися юридичними особами та громадянами України та закордонних держав.

Головною метою управління інвестиційною діяльністю підприємства є отримання можливого максимального прибутку не тільки в поточному, а й у наступних роках роботи підприємства. В цьому з’являється вимога, що до розробки планів управління, головною метою інноваційної діяльності є:, баланс максимальної прибутковості з урахуванням прийнятного ступеня ризику, а також достатня інвестиційна підтримка необхідних темпів розвитку діяльності підприємства. Але не слід забувати про ліквідність інвестицій та можливостей швидкого реінвестування капіталу при змінах факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ.

УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Щербань В.Г., студ. 5 курсу, ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: доц. Ю.В. Скрипник

Платоспроможність підприємства - це ступінь можливості дострокового або просто прискореного погашення його заборгованостей. Простіше кажучи, якщо підприємство на свій розвиток обрало кредит на певну суму, те його платоспроможність тем вище, чим швидше воно може у випадку потреби погасити позику. Це одночасно є своєрідним показником фінансової стабільності підприємства. Якщо говорити узагальнено, то визначається цей рівень шляхом зіставлення наявних у розпорядженні підприємства коштів з загальною сумою заборгованості. Якщо рівень нижче 0,2, показник цей украй низький. Високі показники допоможуть підприємству "вижити" у період кризи або просто під час фінансової нестабільності. Низькі ж гарантують банкрутство практично за будь-яких обставин.

Проблема полягає не тільки в тому, як довго зможе протриматися підприємство в непередбачених кризових умовах. Рівень його ліквідності, платоспроможності - це один з показників, важливих для потенційних контрагентів. Вигідне партнерство важливе для будь-якої суб'єкта господарювання, але якщо він в перспективі може бути оголошеним банкрутом, особи, які можуть запропонувати тривале і вигідне співробітництво, у більшості випадків будуть ігнорувати пропозиції. Те ж стосується й інвесторів - мало хто зацікавиться підприємством з низькою ліквідністю, хіба що які-небудь інші показники будуть вселяти серйозну довіру

Тому підвищення платоспроможності й ліквідності компанії надто важливо для власника. Зробити це можна шляхом комплексних заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану підприємства і зменшення заборгованостей. Основні заходи, шляхом яких можна забезпечити підвищення платоспроможності наступні:

- максимально можливе зменшення вартості дебіторської заборгованості;
- збільшення прибутку;
- оптимізація структури капіталу підприємства;
- зменшення вартості матеріальних активів.

Окреме питання, як цього добитися. Для оптимізації виробництва необхідна грамотна схема управління. Не менш важливий шлях - фінансова стабілізація й зниження дебіторської заборгованості. Досягти цього можна, аналізуючи активи для них більш раціонального розподілу, плануючи всю фінансову діяльність підприємства.

Підвищення платоспроможності також можна забезпечити рефінансуванням дебіторської заборгованості й прискоренням її обіговості. Таким чином, можна збільшити суму фінансових активів. За допомогою встановлення нормативів, що регулюють запаси підприємства, проводиться оптимізація матеріальних або товарних цінностей. Проведення відповідних техніко-економічних розрахунків сприятиме забезпеченню оптимізації.

Управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств призначене для завчасного виявлення кризи, установлення її причин і вибору заходів, що забезпечують відновлення платоспроможності. Система управління платоспроможністю включає вирішення таких завдань, як: кількісна оцінка платоспроможності; розроблення прогнозів і планування платоспроможності на різні періоди; моніторинг платоспроможності; аналіз платоспроможності; виявлення факторів, що спричиняють кризову ситуацію, і розроблення заходів щодо їх усунення; контроль за реалізацією заходів із відновлення платоспроможності.

Властивості показників платоспроможності дозволяють значно скоротити шлях пошуку чинників кризових ситуацій на етапі їх зародження. Їх симптомами є прогресуюча або абсолютна неплатоспроможність. Виявлення кризи, що зароджується, дає в руки менеджменту підприємства потужну зброю – часовий ресурс. Однак підприємства повинно не лише своєчасно реагувати на кризові явища, що виникають у поточному періоді, симптомом яких є показник платоспроможності, але й відстежувати поведінку чинників, здатних викликати кризу в майбутньому, наприклад, стан ринку, поведінку конкурентів, упровадження нових технологій, підготовлені законодавчі й нормативні акти тощо. Лише такий підхід зможе значною мірою вбезпечити підприємство від можливих несподіванок.

Як механізм раннього виявлення кризи, а відповідно, і запобігання банкрутству, нами використовується система управління платоспроможністю. Під управлінням платоспроможністю ми розуміємо сукупність взаємозв'язаних управлінських дій, спрямованих на вироблення й реалізацію управлінських рішень з підтримки та відновлення в разі втрати платоспроможності при мінімізації пов'язаних із цим витрат.

Отже, управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств можна репрезентувати як процес управління їх активами й пасивами, а саме, грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, запасами, необоротними активами, залученими ресурсами та власним капіталом.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ГАЛУЗІ

Ярмак Р.М. студент 4 курсу, ЕіМ спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник к.е.н., доцент Конєва І.І.

В умовах докорінної перебудови соціальних та економічних основ господарювання в Україні значно зростає роль податків та податкової політики держави. Остання являє собою цілеспрямовану діяльність держави у сфері встановлення і справляння податків. Однією з найгостріших є проблема надмірного податкового навантаження та визначення оптимального рівня оподаткування, який би забезпечував стабільні та достатні надходження у Державний бюджет України, а, з іншого боку, не ліквідовував би стимулів до активізації підприємницької діяльності та розвитку національної економіки в цілому.

В Україні постійно проводилися зміни системи оподаткування, але, на жаль, не завжди продумані, економічно обґрунтовані, та не завжди це відбувалось у комплексі з іншими нововведеннями. Характерним і дестабілізуючим фактором для України сьогодні є велика кількість податків, безсистемне надання пільг, великий податковий тягар, зміна податкового законодавства. Сьогодні податковими органами держави забезпечується надходження близько 80 % усіх доходів державного та місцевих бюджетів. Значимими джерелами доходів є податок на прибуток підприємств, ПДВ, прибутковий податок з громадян, акцизний податок та збори за використання природних ресурсів, плата за землю.

Думка учених стосовно значного податкового навантаження співпадає із оцінкою важкості податкового тягаря в Україні аналітиками Світового банку. За їхніми підрахунками, загальне податкове навантаження, включаючи відрахування у соціальні фонди, становить приблизно 35 % . Це підтверджує, що українські підприємства та громадяни несуть податкове навантаження, адекватне країнам із значно вищими рівнями прибутків та особистих доходів відповідно. Визначимо рівень податкового навантаження на прикладі ТОВ «Горобина».(таблиця 1)

Таблиця 1 - Податкове навантаження ТОВ «Горобина»

Показник	**2012 рік**	**2014 рік**	**Відхилення (+,-) 2014-2012 рр**
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	65377,9	78300,21	12922,31
Загальна сума сплачених податків	26507,1	35455,8	8948,7
Акцизний податок	22842	31848	9006
ПДВ	647,6	175	-472,4
податок на прибуток	123,7	160	35,9
податок на землю	88,1	101	13
податок на воду	12,3	10	-2,6
орендна плата	192,6	244	51,6
ПДФО	727,2	1024	297,1
ЄСВ	1873,6	1894	20,1
Податкове навантаження	0,41	0,45	0,04

Аналізуючи податкове навантаження на підприємство можна відмітити, що воно закономірно збільшилось. Якщо у 2012 році податкове навантаження складало 41%, то у 2014 році воно збільшилось до 45%.Таким чином, з кожних 100 гривень виручки від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг сплачує 45 гривень податків і зборів. Податкове навантаження на підприємства є наслідком податкової політики держави, якісною характеристикою будь-якої системи оподаткування (загальна, спрощена, єдиний податок). Аналіз даних із податкового навантаження за минулі роки є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Наявність податкового поля підприємства дає змогу спрогнозувати податкове навантаження на фінансовий результат і грошові потоки при зміні умов господарської діяльності.

Таким чином, для удосконалення ринкових відносин у спиртовій і лікеро-горілчаній підгалузях можна рекомендувати знизити податкове навантаження на лікеро-горілчані вироби до рівня, який би дозволяв формувати легальний ринок цієї продукції в обсягах потреби в ній країни (30-35 млн. дол на рік), завдяки чому зростуть надходження коштів до державного бюджету, споживач одержить якісну продукцію, а "тіньовий ринок" буде замінений на легальний.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ОБОРОТНИХ ФОНДІВ

Болмат Г.А. асистент кафедри бухгалтерського обліку

Ставлення ринкової економіки на сьогоднішній день в Україні потребує нового економічного мислення та нових підходів до управління економікою та її виробничих процесів, що орієнтується на потреби як вітчизняних так і іноземних споживачів. Серед економічних ресурсів сільськогосподарських підприємств, що впливають на їх економічний розвиток, достатньо значущу частку займають виробничі оборотні фонди, адже є найнеобхіднішими засобами, що забезпечують функціонування постійного безперебійного виробничого процесу і впливають на його платоспроможність з метою отримання прибутку.

В теперішній кризовий час, коли економіка країни зростає та відновлюється заново, будуючи свою економічну модель господарювання, виникає необхідність вивчення нових засад формування економічної сутності поняття «виробничі оборотні фонди». Останні роки в бухгалтерському обліку такого поняття не існувало, а більше використовувались такі терміни як «оборотний капітал» чи «оборотні кошти», «оборотні фонди», які відображається у нормативних документах, але разом з тим не вироблено єдиних методологічних підходів у трактуванні даної категорії.

Теоретичні аспекти формування економічної сутності «виробничих оборотних фондів» були викладені в працях таких вчених - економістів, як Алексєєв І.В., Бланк І.А., Дем'яненко М.Я., Демчук Л.А., Івахненко В.М., Малік М.Й., Покропивний С.Ф. та ін. Проте, не зважаючи на велику кількість досліджень і розробок даного питання проблема визначення і трактування єдиного поняття все ще існує і вона потребує подальшого наукового обгрунтування.

У вітчизняній науці та практиці вираз «оборотний капітал» асоціює з визначенням «оборотні засоби», адже оборотний капітал є одним із найважливіших факторів, що впливає на формування собівартості продукції і за своїм економічним змістом може визначатися як сукупність оборотних фондів і фондів обігу. Але якщо розглянути лише з економічної точки зору, то «оборотний капітал» формується за рахунок коштів, що інвестують у поточні активи підприємства.

За економічною сутністю під «оборотними фондами» слід розуміти сукупну групу мобільних високоліквідних активів, що використовуються у виробничому процесі протягом року, перетворюються на грошові кошти та переносять свою вартість на готову продукцію, забезпечуючи достатній рівень прибутковості підприємства.

До оборотних фондів ми відносимо ресурси, запаси, нагромадження підприємства, тобто це ті матеріальні цінності, які здійснюють колообіг у процесі виробництва і їх вартість значним чином впливає на собівартість вироблених товарів. З економічного погляду оборотні фонди є авансованою вартістю в виробничому процесі.

Фонди обігу хоча й не задіяні безпосередньо у процесі виробництва, але вони є необхідними для забезпечення єдності процесів виробництва й обігу. Вони розглядаються як сукупність матеріальних і фінансових активів, які здійснюють безперервний колообіг з метою відновлення процесу виробництва, одержання прибутку, підтримки рентабельності підприємства і повинні повністю використовуватися за один операційний цикл. Характер і сфера їхнього функціонування дають можливість їх виділити у самостійне поняття «фонди обігу» і до них ми відносимо: залишки коштів у касі чи на рахунках банку, дебіторську заборгованість підприємств, товари (відвантажені, але ще не оплачені покупцями), готову продукцію (що зберігається на складах).

Отже, оборотний капітал чи фонди обігу – це кошти, які вкладені в виробничі оборотні фонди, значним чином впливають на безперебійність виробничого процесу, що завершується виробництвом продукції, її реалізацією з метою отримання максимального економічного ефекту – тобто отриманням прибутку.

Самі ж виробничі оборотні фонди поєднують в собі засоби праці та предмети праці до яких, згідно законодавства, відносяться виробничі запаси (сировина, матеріали, запасні частини, паливо, тара (строк корисного використання якої менше року), матеріали сільськогосподарського призначення), незавершене виробництво (не закінчені обробкою чи складанням певні деталі чи вироби, незакінчені технологічні чи сільськогосподарські процеси), витрати майбутніх періодів та інше. Виробничі оборотні фонди задіяні в процесі виробництва, при цьому собівартість виробленої продукції буде залежати від вартості фондів, адже повни повністю споживаються і переносять свою вартість на їх собівартість.

Отже, для забезпечення безперебійності виробничого процесу та процесу реалізації необхідно досягти єдиної складової – це співвідношення вкладених оборотних коштів (у вигляді грошових засобів) в сферу обігу та сферу виробництва. Тому лише при удосконаленні системи постачання, при раціональних та більш сучасних формах розрахунків, що приведе до зменшення вкладання в дані процесі оборотних коштів, цього можна досягти. Також підприємство, авансуючи у виробничі оборотні фонди, повинно збільшувати обсяг фінансових ресурсів для забезпечення постійного їх накопичення, підвищувати ефективність їх використання з метою покращення його фінансового стану і його місця в ринковому середовищі.

ДОЦІЛЬНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Гаркуша С.А., к.е.н., доцент

У західній практиці схема, при якій бухгалтерські функції передані сторонній компанії, є досить популярною. В Україні ж поки воліють користуватися послугами штатних бухгалтерів. Між тим, зацікавленість в послугах істотно зросла у кризовий період в економіці, справа в тому, що основним завданням у цей період була максимальна оптимізація витрат, а результатом виведення бухгалтерського обліку на аутсорсинг стає мінімізація витрат на фонд оплати праці та утримання штатних бухгалтерів. Це призвело до зростання привабливості аутсорсингу як серед великих холдингів, так і невеликих підприємств.

Ринок аутсорсингу бухгалтерії стрімко зростає. Все більше компаній відмовляється від послуг одного бухгалтера на користь сторонньої бухгалтерської фірми, заощаджуючи свої витрати на утримання бухгалтерії і отримуючи більш високу якість бухгалтерського обслуговування. Рентабельність бізнесу на бухгалтерському аутсорсингу сьогодні становить близько 30%, але з ростом ринку щорічно додає по 10-15% [1].

А.Ю. Перетятько вказує, що один із можливих шляхів зниження витрат та підвищення конкурентних переваг підпри ємства – це аутсорсинг, тобто передача окремих функцій (як правило, непрофільних) для виконання іншій організації. В першу чергу розглядається аутсорсинг послуг в області бухгалтерії, ведення кадрового діловиробництва, юридичного супроводження, підтримки IT-інфраструктури організації. Це саме ті сфери, де підприємство постійно споживає послуги фактично незалежно від обсягів виробництва та реалізації продукції, без яких не може нормально та ефективно функціонувати в сучасних умовах [2].

Важливим напрямком роботи аутсорсингової фірми виступає надання повного спектру послуг з ведення податкового та бухгалтерського обліку. Потрібно ретельно організовувати роботу від надходження замовлення до підписання акта про надання послуг. Крім цього, можна впровадити ефективну систему контролю якості послуг. Це дозволить гарантувати їх успішність і спрямованість на розвиток бізнесу підприємств-замовників.

Для максимальної зручності доцільно розробити 3 комплексні варіанти організації податкового та бухгалтерського обліку:

1. Ведення бухгалтерського обліку від формування первинних бухгалтерських документів, їх оформлення, а також обробки до здійснення синтетичного та аналітичного обліку, складання та подання звітності (бухгалтерський облік в класичному своєму розумінні).
2. Ведення бухгалтерського обліку на основі наданих первинних документів з подальшою їх обробкою, здійснення синтетичного та аналітичного обліку, формування і подання звітності.
3. Ведення бухгалтерського обліку за варіантом, який розроблений в індивідуальному порядку і максимально зручний та вигідний для підприємства-замовника.

Бухгалтерський облік і його організація вимагають підвищеної уваги, знань і навичок, які приходять з досвідом і, як правило, відсутні у співробітників, які закінчили профільне навчання. Саме господарський суб'єкт, у якого за плечима є повний арсенал і інструментарій, що дозволяє адекватно оцінювати обстановку і вести бухгалтерський облік у визначені терміни, може впоратися з непосильними завданнями.

В ідеалі податкова звітність, а також її підготовка до подання в різні контролюючі органи не повинна забирати багато часу у платника податків. Однак на практиці даний процес досить часто перетворюється на дуже складну і неприємну для керівника задачу. Особливо дана проблема актуальна для підприємств без штатного бухгалтера. У підсумку подання звітності доставляє ряд клопоту і супроводжується серйозними труднощами. Так, наприклад, керівнику потрібно буде розібратися, які необхідно було заповнити бланки, підготувати документи, вирішити цілий ряд інших важливих супутніх питань. Плюс до всього впоратися з цим усім слід в стислі терміни.

Бухгалтерський аутсорсинг поступово знаходить своє застосування у вітчизняній практиці. При цьому правомірно зробити висновок, що для великих підприємств доцільність переходу на бухгалтерський аутсорсинг не є однозначною і вимагає детального аналізу в умовах конкретної управлінської ситуації. У той же час для невеликих підприємств і індивідуальних підприємців перехід на бухгалтерський аутсорсинг представляється сьогодні єдино оптимальним і практично безальтернативним способом мінімізації витрат із ведення бухгалтерського обліку. Отже, бухгалтерський аутсорсинг – ідеальний варіант для отримання вигідного та компетентного бухгалтерського обслуговування та бухгалтерського супроводу.

Література:

1. Буйко К. Аутсорсинг бухгалтерії [Електронний ресурс] / К. Буйко // Режим доступу : http://mercury.kiev.ua/autsorsing-buhgalterii/

2. Перетятько А.Ю. Забезпечення конкурентних переваг підприємства на основі аутсорсингу бізнес-процесів [Електронний ресурс] / А.Ю. Перетятько // Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/37000/1/209-213%20Перетятько%20АЮ.pdf

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Глушаченко А.І., аспірант кафедри бухгалтерського обліку

Ринкові умови господарювання передбачають підвищену увагу до якості інформації фінансової звітності, що надходить як результат використання процедур бухгалтерського обліку та як наслідок врахування запитів, що ставляться її користувачами. Висока залежність прийняття фінансово-господарських та управлінських рішень від якості отриманої бухгалтерської інформації та, зокрема, показників фінансової звітності підіймає її на новий ступінь в суспільному масштабі. Як наслідком такого підходу є надання підприємствам прав та можливостей самостійного вибору варіантів облікової політики підприємства на поточний обліковий період.

Проблемам розробки та реалізації облікової політики підприємства присвячені праці провідних вчених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, П.Є. Житного, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, Л. М. Кіндрацької, Ю.А. Кузьмінського, М.В. Кужельного, В.Г. Лінника, М.С. Пушкара, В.В.Сопка, В.Г.Швеця.

Сучасний розвиток світової економіки відзначається цілою низкою тенденцій, які, у свою чергу, безпосередньо впливають на розвиток системи фіксації господарських операцій та їх відображення на бухгалтерських рахунках і звітності підприємств. По-перше, сучасна світова економіка характеризується підвищенням ролі науково-технічного прогресу, інформатизацією та комп'ютеризацією. Використання новітніх інформаційних технологій стало визначальним фактором розвитку міжнародної облікової системи. По-друге, загострюються проблеми оточуючого середовища, оскільки екологічні проблеми на сьогодні є домінуючими у соціально-економічному житті, а їх вирішення, перш за все, потребує екологічно свідомого управління бізнес-процесами. Облік як основна інформаційна система підприємства має забезпечувати створення інформації та управління нею для прийняття економічних рішень, які б гарантували існування підприємства в довгостроковій перспективі, що передбачає зниження та запобігання екологічним ризикам. Упровадження екологічно-орієнтованого обліку на підприємствах потребує формування у менеджерів та обліковців нового мислення, спроможності формувати оптимальну обліково-аналітичну систему підприємства. По-третє, міжнародна економіка зараз знаходиться під вагомим впливом геополітичних змін. Однією з основних характеристик сучасної світової економіки є інтернаціоналізація та глобалізація світового господарства. Під інтернаціоналізацією розуміють зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці та взаємозалежності міжнародного товарообігу, руху капіталів, робочої сили, взаємного впливу на економічні процеси в країнах та регіонах. Глобалізація – це процесс накопичення структурних зрушень та поетапного формування цілісного, взаємопов'язаного та взаємозалежного всесвітнього господарства, окремі ланки якого органічно поєднані фінансово-економічними, виробничо-технічними, інформаційними та іншими зв'язками, значно, глибшими, ніж на попередніх етапах розвитку світового господарства.

Розвиток бухгалтерського обліку в Україні проходить еволюційним шляхом, враховуючи світові тенденції розвитку та національні принципи побудови облікової системи з ціллю забезпечення користувачів необхідною інформацією. Державне регулювання організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні проводиться з метою: встановлення загальних правил побудови бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності, що є обов'язковими для всіх підприємств; удосконалення системи бухгалтерського обрахунку та складу фінансової звітності. Регулювання проблем методології організації бухгалтерського обліку та змісту фінансової звітності проводиться Міністерством фінансів України, яке схвалює національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти стосовно ведення бухгалтерського обліку і підготовки фінансової звітності. Профільні Міністерства, інші державні центральні органи влади, у межах своєї компетенції, у відповідності до галузевих особливостей розробляють, на базі національних стандартів бухгалтерського обліку, методичні рекомендації відносно їх ужитку.

Одним із шляхів підвищення ефективності діяльності бізнесу в Україні є визначення пріоритетності в методології забезпечення оперативною інформацією апарату управління, яке забезпечується вибором облікової політики підприємства. Розробку облікової політики необхідно проводити на наступних рівнях: міждержавний - розробка загальних правил, принципів бухгалтерського обліку в межах об'єднання держав; державний – затвердження загальних норм, стандартів ведення бухгалтерського обліку; політика обліку на підприємстві — сукупність способів і прийомів здійснення бухгалтерського обліку, що прийняті на підприємстві.

Отже, сучасні тенденції побудови облікової політики підприємства мають враховувати середовище в якому працює підприємство включно до його рівнів діяльності, як на міжнародному рівні, при проведенні зовнішньоекономічної діяльності, так і на державному рівні в залежності від галузі діяльності та оподаткування. А основні варіанти облікової політики конкретного суб'єкту господарювання повинні відображати всі особливості роботи підприємства та передбачати подальший розвиток даного суб'єкту і при необхідності розробляти власну систему управлінського обліку на підприємстві та забезпечувати належний контроль за діяльністю підрозділів та підприємства в цілому.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Довжик О.О. , к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Проблема управління витратами є однією з найактуальніших, найскладніших проблем кожного суб'єкта господарювання, тому що від рівня і динаміки витрат будуть залежати не тільки фінансові результати діяльності окремих підприємств та їх структурних підрозділів, але й ефективність формування національного доходу на рівні держави загалом. Кінцева мета будь-якої виробничої діяльності – одержання прибутку.

Проблемам управління витратами сільського господарства в ринкових умовах надається значна увага з боку науковців і практиків. Їм присвячено значну кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. А саме: П. Атамаса, Ф. Бутинця, Ю. Великого, М. Голова, І. Давидовича, К. Друрі, О. Крушельницької, А. Турила, Ю. Цаль-Цалка.

Витрати мають особливу значимість в відтворювальному процесі і відіграють надзвичайну роль в досягненні економічного ефекту. Саме тому для всіх суб'єктів господарювання, незалежно від умов їх функціонування, питання формування витрат завжди були і залишатимуться пріоритетними. Подібний стан речей цілком закономірно постійно підтримує інтерес до процесу формування витрат як практиків, що безпосередньо на своїй дохідності відчувають вплив цієї економічної категорії, так і теоретиків, які досліджують питання витрат з позицій економічної науки. Узагальнюючи основні визначення категорії витрат, приходимо до висновку, що витрати – це витрачені ресурси, які можуть виступати у формі грошових коштів або ж мати грошову оцінку, а в рамках обраного напрямку дослідження можна додати, що це ресурси витрачені підприємством в результаті господарської діяльності для досягнення визначеної ним цілі.

Оскільки для ефективного управління виробництвом величина витрат, що припадає на одиницю продукції, є більш важливою ніж загальна їх сума, то в практику господарської діяльності були введені показники середніх витрат та відповідно середніх постійних і середніх змінних. Вони розраховуються діленням загальної суми відповідних витрат на кількість продукції. Попри безперечну корисність вказаних показників, варто звернути увагу на певні суперечності в загальновизнаних їх назвах. Справа в тому, що при незмінності постійних витрат, середні постійні витрати незмінними не будуть, оскільки вони зменшуватимуться при зростанні обсягів продукції та зростатимуть при їх скороченні. Тобто визначення для постійних витрат, яке вказує на їх незалежність від обсягів виробництва, вже не витримуватиметься. Де ж стосується і окремих ситуацій для середніх змінних витрат. Якщо змінні витрати змінюватимуться пропорційно обсягам виробництва, то величина середніх змінних витрат залишатиметься постійною при будь-яких обсягах, тобто не залежатиме від них.

Таким чином, користуючись показниками середніх постійних та середніх змінних витрат, варто пам'ятати про умовність їх назв та особливості поведінки. З витратами тісно пов'язана собівартість продукції. Вона виступає як результативний показник по відношенню до витрат і продукції. Окрім своїх кількісних характеристик собівартість є важливим якісним показником, що характеризує результати виробничо-господарської діяльності. Ця теза обов'язково підкреслюється в усіх роботах, присвячених собівартості. За певних умов собівартість є основою для встановлення цін на вироблену продукцію; розмір собівартості має безпосередній вплив на величину прибутку, що уособлює мету господарської діяльності. Крім того, показник собівартості є основою для раціонального розміщення і спеціалізації виробництва. Його використовують для аналізу господарської діяльності, собівартість дозволяє порівнювати ефективність застосування різних технологій та знаходити напрями оптимального використання ресурсів.

Оскільки рентабельність с узагальнюючим показником результативності господарювання, що об'єднав в собі також і вплив зовнішніх чинників, то для повноти аналізу прояву стимулюючої функції ринку варто розглянути й ті показники, що було сформовано в більшій мірі під впливом внутрігосподарських факторів. Безперечно, основним показником в даному аналізі буде собівартість одиниці продукції. В деякій мірі, собівартість залежатиме також і від зовнішніх факторів, особливо від цін на закуплені ресурси, але, на нашу думку, визначальним фактором при формуванні її величини матиме все ж внутрішня політика підприємства.

Аналізуючи собівартість продукції дає можливість вирішити наступні основні завдання: оцінити як виконується план за собівартістю продукції в цілому по підприємству, а також за окремими видами продукції; вивчити причини відхилення фактичних витрат від планових за статтями, а також по окремим видам продукції; виявити резерви зниження собівартості продукції та розробити відповідні заходи.

Для того, щоб система управління витратами була ефективною, в основу її формування має бути покладена концепція, що враховує особливості діяльності підприємства, його структуру, стадію життєвого циклу продукції та підприємства в цілому. Підприємство має самостійно вибрати концепцію управління витратами, яка максимально сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності та прибутковості на ринку.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Кадацька А.М. к.е.н, доцент

В умовах фінансово-господарської діяльності, кожне підприємство здійснює розрахунки з постачальниками. Криза платежів, яка є наслідком низького рівня договірної, розрахунково-платіжної, касової дисципліни ще раз переконує, що питання удосконалення системи взаємовідносин і організації обліку розрахунків між підприємствами є актуальним. Організація обліку та аудиту розрахунків з постачальниками має стратегічне значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати цього процесу безпосередньо впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, виконання плану доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Підвищена увага до стану розрахунків з постачальниками пов'язана із необхідністю врахування змін бізнес-середовища, що змушує суб'єктів господарювання знаходити нові підходи до оптимізації цього процесу, опрацьовувати нові форми та методи аналізу розрахунків із постачальниками, розробляти системи оцінки показників стану розрахунків з використанням новітніх досягнень у галузі сучасних інформаційних технологій для автоматизації обробки потрібної інформації та прийняття відповідних управлінських рішень.

Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Даний вид зобов'язань є тимчасово вільними обіговими коштами та здійснює суттєвий вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Тому їх розмір потрібно ретельно контролювати. Причиною виникнення значної кредиторської заборгованості часто стає недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками, недбалість працівників, шахрайство та зловживання службовими повноваженнями. Як наслідок - порушення фінансової й розрахункової дисциплін. Тому правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, достовірне відображення облікової та аналітичної інформації набуває великого значення, що свідчить про необхідність їх вдосконалення.

Основою виникнення розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками є укладення договору. При цьому виникає юридичне зобов'язання, яке не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Його відображення в обліку розпочнеться у тому випадку, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків та за наявності умов відповідно до П(С)БО 11: оцінка зобов'язання має бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання.

У випадку невиконання укладеного договору, така ситуація може призвести до штрафних санкцій. Ця заборгованість також має відображатися у бухгалтерському обліку. Виникнення неузгодженості правового та облікового законодавства негативно впливає на формування звітної інформації щодо фінансового стану підприємства, тобто відбувається її викривлення. Для вирішення цієї проблеми доцільно відображати юридичні зобов'язання в позабалансовому обліку, використовуючи рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання».

Доцільним є також зазначення інформації про юридичні зобов'язання і у примітках до фінансової звітності. Після перетворення юридичних зобов'язань на такі, що відповідають усім критеріям бухгалтерського обліку, запропоновано проводити їх виключення з позабалансового обліку та відображати як на балансових рахунках, так і у балансі підприємства. Відображення зобов'язань підприємства таким чином сприятиме забезпеченню користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність.

В господарській діяльності підприємств виникають обставини, які впливають на своєчасне виконання зобов'язань або взагалі припиняють їх здійснення. Такими обставинами можуть бути тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність, банкрутство, надзвичайні події. Це означає, що при здійсненні операцій із розрахунків з постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість - у випадку здійснення передоплати, так і кредиторська заборгованість - за умови такої оплати або іншого погашення зобов'язань.

Оптимальні розміри кредиторської заборгованості здатні поліпшити фінансовий стан підприємства, а надмірні – погіршити його. Тому в процесі аналізу необхідно вивчити склад, термін виникнення кредиторської заборгованості, наявність, частоту і причини утворення простроченої заборгованості постачальникам.

Важливим елементом управління кредиторською заборгованістю є її аналіз, тому керівництво підприємством повинно мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку.

Виконання своєчасної перевірки розрахунків з постачальниками та підрядниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості повинні бути основою в організації їх обліку.

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Полятикіна Л.І., к.е.н., доцент

Управління за центрами відповідальності є однією з підсистем, яка забезпечую внутрішньогосподарський контроль. Як самостійна система вона дозволяє оцінити внесок кожного підрозділу в кінцеві результати діяльності підприємства, спостерігати за їх формуванням на всіх рівнях управління та значно підвищити ефективність господарювання.

В основу визначення відповідальності покладено принцип контрольованості. Принцип контрольованості — принцип, згідно з яким керівник центру несе відповідальність лише за ті витрати, доходи й інвестиції, які контролюються персоналом цього центру.

Застосування цього принципу для визначення центрів витрат означає поділ витрат на контрольовані та неконтрольовані.

Бюджет центру відповідальності традиційно включає лише ті витрати й доходи, що контролюються керівником цього центру. Але на практиці не завжди можна чітко визначити, хто відповідає за окремі статті витрат. Цю проблему свого часу дослідив Комітет з питань стандартів та концепцій витрат (США), який розробив такі рекомендації:

– якщо певна особа має право замовляти й використовувати послуги, то вона повинна відповідати за величину витрат на ці послуги;

– якщо певна особа своїми діями може значною мірою впливати на суму витрат, то вона може відповідати за ці витрати;

– навіть якщо певна особа своїми діями не може значною мірою впливати на суму витрат, на неї може бути покладена відповідальність за ті елементи витрат, на які вона впливає через осіб, які безпосередньо відповідають за ці елементи.

Центр доходу (Revenue Center) — центр відповідальності, керівник якого контролює доходи, але не контролює витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) або придбання товарів, що реалізуються, та інвестиції в активи центру. Типовим прикладом центрів доходу є відділ продажу, відділи універмагу, регіональні представництва компаній тощо. Такі підрозділи звичайно відповідають за обсяг продажу, але не завжди мають повноваження контролювати ціни й асортимент товарів. При цьому керівник центру доходу може контролювати витрати на утримання підрозділу. Отже, йдеться не про відсутність контролю витрат взагалі, а про відсутність прямого зв'язку між витратами центру та його доходом.

Що стосується центру прибутку, то він є видом центрів відповідальності, керівник якого повинен контролює витрати й доходи, але не контролює інвестиції в активи центру. Більшість бізнес-одиниць у мережі діяльності компанії (ресторани, мотелі, кіоски, відділення, філії тощо) функціонують як центри прибутку. Наявність прямого зв'язку між витратами та доходом дає керівнику підрозділу змогу контролювати прибуток. Отже, основним завданням керівника центру прибутку є максимізація прибутку.

Центр прибутку управляє ланцюжком взаємопов'язаних бізнес-процесів, які генерують прибуток. Оскільки прибуток - це різниця між доходами та витратами, то важливо, щоб центр прибутку міг управляти як бізнес-процесом продажу, що генерує дохід, так і бізнес-процесами, що визначають витрати підрозділу: закупівель, включаючи вибір постачальників, виробництва та інше.

Для розуміння специфіки його діяльності важливо усвідомлювати, що центр прибутку в першу чергу відповідальний за координацію та оптимізацію роботи всього ланцюжка підлеглих йому бізнес-процесів. Це означає, що для виконання своїх функцій він повинен мати справді високий ступінь самостійності у визначенні необхідних для своєї діяльності ресурсів і витрат на них і в проведенні політики продажів. Такий підрозділ повинен мати можливість самостійно оперувати на ринку як при закупівлях, так і при продажах, відповідати за нормування виробництва і т.п. При цьому важливо в кожному конкретному випадку знаходити баланс між необхідністю координувати діяльність центру прибули зі стратегією компанії в цілому і тим ступенем самостійності, яка потрібна для управління прибутком.

Якщо діяльність центру прибутку занадто врегульована або він не має можливості самостійно виходити на зовнішній по відношенню до компанії ринок (наприклад, поставляє свою продукцію тільки підрозділам компанії), то його керівник намагатиметься досягти необхідних показників.

Центр інвестицій - центр відповідальності, керівник якого одночасно контролює витрати, доходи та інвестиції в активи центру. Центром інвестицій зазвичай є компанія загалом, а також дочірні підприємства та філії, керівники яких мають широкі повноваження. Характерною особливістю центру інвестицій є прямий взаємозв'язок між інвестованим капіталом у діяльність центру та його прибутком.

Центр інвестицій має певними повноваженнями самостійно керувати не тільки доходами і витратами, але й використовувати капітал, який знаходиться в його розпорядженні. Тобто це вже майже самостійний бізнес. Як правило такі центри використовуються в фінансових структурах великих холдингів, які розроблені спеціалістами в галузі інвестування.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Простаков М.В., аспірант

Процес управління структурними відповідальними підрозділами забезпечує інформаційна база обліку, аналізу та контролю, що у сукупності формує систему центрів відповідальності господарюючого суб'єкта, на основі діяльності яких здійснюється процес прийняття управлінських рішень. Прийняття рішень в умовах нестабільності економічного середовища вимагає якісно нових підходів до збору й аналізу інформації. Достовірна картина про стан справ усередині підприємства дає змогу ефективно оперувати ресурсами і витратами, скеровуючи їх на створення конкурентоспроможної послуг, необхідних суспільству.

На сучасному етапі реформування житлово-комунального господарства в Україні важливими напрямками є пошук внутрішніх резервів здешевлення вартості послуг, оптимізація витрат на виробництво житлово-комунальних послуг і відшкодування споживачами послуг у тарифах. Методика обліку фактичних витрат, яка застосовується на підприємствах галузі, робить неможливим проведення оперативного контролю й аналізу витрат на виробництво. Обчислення виробничої собівартості не дає системі управління витратами необхідної інформації про розмір витрат, які відшкодовуються монопольною ціною підприємствами. У результаті відсутність механізму накопичення інформації про тарифну собівартість у діючій методиці обліку витрат на виробництво ускладнює процес аналізу і планування. Показники виробничої собівартості випробовують значну трансформацію, перш ніж стають інформацією, яка забезпечує прийняття управлінських рішень за умов обмеженої конкуренції.

Нестабільні економічні та політичні процеси, що спостерігаються в Україні, закономірно вимагають пошуку гнучких систем управління з метою зростання конкурентоспроможності та прибутковості вітчизняних господарюючих суб'єктів.

Досягнення росту прибутковості організації можна забезпечити лише шляхом вдосконалення її організаційно-економічного механізму на основі широкого застосування принципів і форм внутрігосподарської децентралізації управління. Децентралізація управлінського процесу дає можливість виявляти ефективність діяльності кожного структурного підрозділу підприємства.

Серйозного удосконалення потребує і існуюча система аналізу витрат за місцями їх виникнення для забезпечення користувачів оперативною та достовірною інформацією з питання управління витратами.

Вирішенням проблем оптимального формування та розподілу ресурсів організації на засадах здійснення раціональних організаційних змін займається управлінський облік [25], який поєднує в собі процеси рахівництва, калькулювання, прогнозування, аналізу та інші економічно-математичні методи.

Управлінський облік можна визначити як самостійний напрямок бухгалтерського обліку організації, що забезпечує її управлінський апарат інформацією, яка використовується для планування, керування, контролю й оцінки організації в цілому, а також її структурних підрозділів [23].

Різні підходи до управління вимагають різних підходів до обробки інформації. Загальна характеристика результатів діяльності підприємства зосереджена у фінансовій звітності, що задовольняє інформаційні потреби керівництва. Потреби стратегічного і поточного управління забезпечуються управлінським обліком, направленим на оптимізацію використання ресурсів, забезпечення об’єктивної оцінки діяльності підрозділів. Облік є складовою частиною процесу управління, але різні його види виконують різні функції.

Облікові функції, що виходять за рамки процесу управління підприємством полягають у складанні фінансової звітності і роблять непрямий вплив на процеси управління підприємством. Пересічні частини квадратів у вигляді подвійних ліній характеризують найактивнішу частину облікового процесу, що задовольняють поточні проблеми управлінського персоналу підприємства. Саме в цьому сегменті полягає управлінський облік.

Управлінський облік організовується в такому порядку, щоб повністю задовольнити потреби управління в інформації щодо формування собівартості і визначення рентабельності окремих видів продукції. Щоб організувати такий облік треба визначити, в якому розрізі і кому потрібна така інформація.

Управлінський облік обмежується, в основному, деталізацією аналітичного обліку витрат на виробництво, створення системи формування собівартості на основі норм витрачених ресурсів підприємства [22]. Хоча він базується на даних фінансового обліку, проте групування витрат і різні розрахунки, пов’язані з визначенням собівартості становлять його головну сутність. За своєю методологією управлінський облік наближається до інженерних розрахунків щодо визначення собівартості. В центрі уваги знаходяться розрахунки собівартості в різних ракурсах – за елементами витрат, за статтями витрат, за видами продукції в цілому і окремими деталями, за нормами витрат і відхиленнями від них тощо.

АВТОМАТИЗАЦІЯ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Биховець Л.М., студ.5 курсу ЕтаМ. спец. «Облік і аудит».
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаркуша С.А..

Бухгалтерський облік і оподаткування в Україні є складним та часом неоднозначним. Однією з найскладніших сфер бухгалтерського обліку вважається заробітна плата.Розрахунок заробітної плати в Україні – це складний та багато місткий процес, який включає безліч законодавчо регульованих нарахувань і утримань, державних гарантій, неоднозначного оподаткування, і величезної кількості звітності.

Потрібно зауважити, що стандартний розрахунок включає:

а) нарахування в розрахунковій відомості заробітної плати, згідно з штатним розкладом, трудових договорів та табеля обліку робочого часу при погодинній формі оплати праці; розрахунок премій, надбавок, компенсацій, пільг, понад нормових,відпускних; розрахунок при звільненні і скорочення; облік виплат за рахунок фондів соціального страхування; медичного страхування, страхування життя, інші нарахування, передбачені законодавством України та колективним договором; а також розрахунок винагород за договорами цивільно-правового характеру;

б) утримання в розрахунковій відомості: за виконавчими документами, за заявами працівників; в) розрахунок податків і зборів, що утримуються з заробітної плати, відповідно до законодавства України. Похибка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до багатьох порушень і помилок, які є найважчими за своїми наслідками. Існує тільки один спосіб уникнення таких помилок – цілком точно знати, як проводити будь-які розрахунки, пов'язані із заробітною платою та основні проблеми, які виникають у даній сфері. У сучасних умовах господарювання підприємств значно зростає можливість свідомого чи несвідомого неправильного відображення облікової інформації в регістрах бухгалтерського обліку та, як наслідок, приховуванні значних сум грошових коштів. Найчастіше ці порушення виявляються при проведенні розрахунків із працівниками з оплати праці та з фондами соціального страхування.

Важливим значенням є чітка організація облікової роботи розрахунків з оплати праці на підприємстві. Саме в галузі розрахунків із 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 роботи. Найбільшою проблемою обліку розрахунків з робітниками з оплати праці на сьогодні є не достатня автоматизація даної ділянки обліку та відсутність частини додаткових реквізитів у документах, якими підтверджуються операції з обліку праці та її оплати. Тому одним із напрямів удосконалення бухгалтерського обліку є зменшення кількості документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки.

З кожним днем все більша кількість комп'ютерів стає необхідним атрибутом на робочому місці звичайного бухгалтера. Застосування комп'ютерів дозволяє знижувати трудомісткість роботи бухгалтера, контролювати правильність операцій, спрощує облік, розрахунки й аналіз бухгалтерських документів, прискорює обробку інформації, знижує витрати на оплату праці, зменшує обсяг документообігу, дозволяє використовувати технічні носії первинної інформації, спрощує розрахунки між підприємствами, забезпечує оперативність і тривалість зберігання отриманої інформації. У середньому, зниження витрат часу на виконання основних бухгалтерських розрахунків при застосуванні окремих програм для автоматизації бухгалтерського обліку становить 30 – 40 %, при застосуванні комплексної автоматизації – 45 – 55 %.

Автоматизована система значно полегшує роботу бухгалтера, виключає можливість помилок, цим самим забезпечуючи правильність нарахування заробітної плати працівникам підприємства та нарахування обов’язкових платежів до фондів та бюджету.Одним із шляхів вирішення проблеми може служити Програма "1С: Підприємство 8 Зарплата і Управління Персоналом для України". За допомогою чого,можна вести кадрову управлінську й облікову діяльність деяких організацій, підтримувати документування й автоматизацію процесу підбору й оцінки кандидатів, розробляти і застосовувати схеми фінансової мотивації працівників з використанням різних показників ефективності діяльності як окремого працівника, так і підприємства. Для розрахунку й обліку заробітної плати в програмі автоматизована за такими параметрами: розробка схем мотивації працівників; облік результатів виробничої діяльності; автоматичний розрахунок широкого кола нарахувань – від оплати по окладу до оплати лікарняних і відпусток по середньому заробітку; гнучка настройка використовуваних нарахувань і утримань. В свою чергу йдуть взаєморозрахунки з працівниками підприємства, а також облік витрат на оплату праці в складі собівартості продукції і послуг. Щодо важливості використання автоматизації бухгалтерії,то потрібно сказати, що її використання збільшує ефективність роботи багатьох структур підприємства: бухгалтеру-виконавцю бухгалтерське програмне забезпечення полегшує роботу на трудомістких ділянках, збільшує швидкість виконання операцій; співробітникові, що не володіє великим досвідом, дозволяє виконувати складні завдання.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Білан М.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. вик-ч Баранік О.О.

На сьогоднішній день найбільшу увагу, підприємства приділяють підвищенню обсягів реалізації продукції та забезпеченню конкурентної переваги на ринку товарів та послуг, тому роль фінансових результатів діяльності значно зростає, не тільки для самого підприємства, а також для його партнерів, персоналу, власників, фінансових органів.

Дана тема являється актуальною тому що кожен суб'єкт господарювання особливу увагу приділяє процесу формування, розподілу та використання фінансового результаті діяльності підприємства. У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі сторони діяльності підприємства: рівень його технології та організації виробництва, ефективність системи управління, контролю за рівнем витрат та рівнем реалізаційних цін, особливості господарського механізму.

Метою представленої роботи є висвітлення сутності і вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств, проведення аудиту та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку.

Науковці трактують по різному категорію «фінансові результати». Так, Бутинець Ф.Ф. вважає, що фінансові результати це співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Загородній А.Г. і Вознюк Г.Л. зазначають, що фінансові результати це різниця між доходами і витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді. Мочерний А.Д. висловлює таку думку, що фінансові результати це грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.

Визначальним у формуванні інформації про фінансові результати є те, що вони повинні здійснюватися з дотриманням принципів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності на методологічній основі відповідно до П(С)БО. Облік фінансових результатів діяльності на підприємстві здійснюється за допомогою наступних рахунків: 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 79 «Фінансові результати», 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 97 «Інші витрати». З метою покращення обліку та підвищення інформативності облікових даних про фінансові результати доцільним вважаємо запровадити до рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» субрахунки з обліку прибутку чи збитку за відповідним видом діяльності, а саме:

441 «Нерозподілений прибуток від операційної діяльності»
442 «Непокритий збиток від операційної діяльності»
443 «Нерозподілений прибуток від фінансових операцій»
444 «Непокритий збиток від фінансових операцій»
445 «Нерозподілений прибуток від іншої діяльності»
446 «Непокритий збиток від іншої діяльності»
447 «Прибуток використаний у звітному періоді»

Викладена вище класифікація фінансових результатів за видами діяльності на рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки») дозволить контролювати вплив результатів конкретного виду діяльності на загальний результат діяльності підприємства. Це надасть внутрішнім користувачам інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень, які стосуються покращення результатів в певному напрямку господарської діяльності.

Застосування комп'ютерних інформаційних систем в аудиті за сучасних умов розвитку інформаційних технологій є необхідною умовою для підвищення його ефективності та дає змогу: використовувати електронно – обчислювальні машини та прикладні програми до них при проведенні аналізу економічної інформації про діяльність підприємств та застосовувати результати цього аналізу при проведенні аудиту, що дасть змогу підвищити ефективність шляхом зосередження зусиль аудиторів на перевірці; використовувати сучасні методики аналізу для виявлення найслабших ланок в обліку та аудиті на підприємствах; підвищити якість контрою та зменшити витрати часу аудитора при проведенні перевірки.

Таким чином, можемо зробити висновок що ефективність діяльності підприємства виражається у фінансових результатах. З метою визначення фінансового результату в системі бухгалтерського обліку відбувається послідовне зіставлення доходів і витрат, які класифікуються за видами діяльності, відповідно і фінансові результати класифікуються за видами діяльності. Необхідно визначати відповідні напрямки комп'ютеризації аудиту, а саме: автоматизація нормативного забезпечення, використання комп'ютерної техніки для планування аудиту, визначення аудиторського ризику, обробки даних бухгалтерського обліку та аналітичних процедур.

В цілому запропоновані заходи будуть сприяти: подальшому удосконаленню організації обліку фінансових результатів і внутрішнього аудиту на підприємстві.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Гаркуша К.С., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Полятикіна Л.І.

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку в частині обліку паливно-мастильних матеріалів на підприємствах України підприємства зобов`язані проводити інвентаризацію, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка.

Вивченням даного питання займалися Ф.Ф. Бутинець, Ю.С. Цал-Цалко, Л.Л. Гайдай, О.А. Шпіг, С.В. Бардаш, М.Т. Білуха, О.В. Лишиленко, Г.Ф. Шепітко, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, С.М. Гольцова.

Нормативно-правове регулювання даного питання представлено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 - XIV зі змінами і доповненнями, Положенням «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» від 30.10.2014р. № 1365/26142 та внутрішніми стандартами компанії. Відповідальність за організацію та проведення інвентаризації на підприємстві покладається на керівника (власника) підприємства. У більшості випадків, на сьогоднішній день, в Україні інвентаризація паливно-мастильних матеріалів проводиться щомісячно.

Повна інвентаризація паливно-мастильних матеріалів проводиться методом перевірки фактичної наявності всіх їх наявних на підприємстві видів, часткова – із залученням лише декількох. Існують планові та позапланові інвентаризації. Позапланові інвентаризації проводяться лише при виявленні фактів нестачі, крадіжок та інших правопорушень.

Інвентаризація паливно-мастильних матеріалів на складі підприємства проводиться щомісячно у присутності постійно діючої комісії та матеріально-відповідальної особи. При цьому рівень палива(дизпаливо, бензин) у кожному резервуарі заміряється метрштоком. Далі за спеціальними таблицями визначається фактична наявність палива у літрах.

При складанні інвентаризаційного опису, вказується тип резервуару, в якому знаходиться паливо,його об`єм, марка палива, висота зливу (см),фактична кількість палива в літрах та кілограмах. Кількість в кілограмах визначається шляхом прямого множення фактичної кількості палива в літрах на його густину. Густина палива (визначається ареометром) залежить від температури повітря, при якій воно зберігається. Далі фактичні показники порівнюються з даними складської книги та визначається нестача або надлишки. Похибка при визначенні надлишку або нестачі палива може складати 0,25% від наявної кількості.

Інвентаризація мастильних матеріалів на складі нестачі паливно-мастильних матеріалів проводиться шляхом прямого переважування мастил в бочках, при цьому, при перевірці наявності масел на складі в тарі, вага тари не враховується. За результатами проведення інвентаризації нестачі паливно-мастильних матеріалів на складі складений належним чином інвентаризаційний опис повинні підписати голова інвентаризаційної комісії, члени комісії та матеріально-відповідальна особа (завідуючий складом). При перевірці фактичної наявності палива в баках транспорту та рухомого складу, інвентаризація поводиться шляхом дозаправки техніки до повного баку. У разі виявлення нестачі паливно-мастильних матеріалів на складі підприємства або в баках техніки збитки відносяться на матеріально-відповідальну особу (у разі складу – завідуючий складу, якщо нестача виявлена в баці техніки – на водія або механізатора).

При проведенні інвентаризації, комісія, визначена наказом директора по підприємству,повинна бути у повному складі, оскільки в протилежному випадку, результати проведення перевірки можуть бути необ`єктивними, що може сприяти приховуванню нестач на підприємстві. Контроль за проведенням інвентаризацій значно підвищить їх якість, що дасть можливість до викриття зловживань на підприємстві та вчасного прийняття слушних управлінських рішень.

Якщо розглядати аспект удосконалення методики проведення інвентаризацій палива на вітчизняних підприємствах, то слід чітко сформулювати вимоги та правила для проведення інвентаризації, враховуючи особливості сільськогосподарського виробництва. Для цього необхідно чітко слідувати рекомендаціям внутрішніх стандартів підприємства та чинного законодавства. При виявленні нестач або надлишків на підприємстві відповідальні особи за проведення інвентаризації на підприємстві повинні одразу ж повідомляти керівництву про результати проведення перевірок, а керівництво вже зобов`язане реагувати на даний сигнал. Частіше всього, такі випадки, на підприємствах супроводжуються службовим розслідуванням, за результатами якого, визначається з чиєї вини виникли недостачі або лишки палива. При цьому, створюється наказ по підприємству про проведення розслідування, створюється комісія по розслідуванню, яка і повинна визначити всі обставини, при яких виникли лишки або недостача, які особи в цьому винні та запропонувати шляхи вирішення ситуації, що фактично склалася та винести конструктивні пропозиції на розгляд керівництву підприємства, а вже керівництво приймає остаточне рішення.

Отже, інвентаризація паливно-мастильних матеріалів на підприємства є важливою ланкою контролю за рухом та наявністю паливно-мастильних матеріалів на конкретну дату.

АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Близнюк Н.С., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: д.е.н., проф. Славкова О.П.

Перехід країни до ринкових відносин передбачає необхідність виникнення економічних інститутів, які врегульовують взаємовідносини будь-яких суб'єктів підприємницької діяльності. Важливе місце в даному процесі може відіграти певну роль аудиторство. У даній ситуації, яка виникла на підприємствах і української економіки в цілому дуже важливим питанням є аудит фінансового стану підприємства. Так як здійснення цього аналізу може надати уявлення про слабкі і сильні сторони підприємства і надати вибір для прийняття найбільш доцільного управлінського рішення. Це дасть змогу врятувати організацію від банкрутства, збільшити незалежність, ліквідність організацій і т.д., в залежності від ситуації,яка виникла в організації.

Питанням аудиторської оцінки фінансового стану підприємства присвячені роботи таких знаменитих вчених – дослідників, як М.І. Баканов, І.Т. Балабанов, О.М. Волкова, М.Н. Крейніна, Н.О. Русака, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, Е. Нікбахта, Е. Хелферта та ін. Науковці наголошують, що керівництво підприємств не приділяє належної уваги процесу формування облікової політики та облікових оцінок для правильності складання фінансової звітності

Аудит є незалежною експертизою фінансової звітності комерційних організацій наданими правами на те особами (аудиторами) з цілю затвердження її достовірності,правдивості,точності для державних податкових органів і власників,акціонерів. Фінансовий стан підприємства – це загальне поняття, що є результатом обопільності усіх елементів системи фінансових взаємовідносин організації, визначається поєднанням виробничо- господарських чинників і виділяється системою показників, щодо існування, розташування і застосовування фінансових ресурсів.

Оцінку фінансового стану можуть проводити працівники організації, зокрема працівники бухгалтерії підприємства чи економічного відділу, якщо такий є, але доцільно для проведення такого аналізу залучати аудиторів та аудиторські фірми. Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства може здійснюватися як відділом внутрішнього аудиту так і незалежними аудиторами. Варто зазначити, що завдання аудиту фінансового стану суб'єкта господарювання можуть змінюватися залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом. Незалежна перевірка фінансового стану підприємства може бути суверенним видом аудиту або інтегрованим видом послуг (процедури незалежної оцінки фінансової інформації під час здійснення фінансового, управлінського або екологічного аудиту).Контроль фінансового стану підприємства доречно проводити за певними групами економічних показників, які дають уявлення про загальну оцінку фінансового стану підприємства, рівень прибутковості його діяльності, платоспроможності, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності тощо (залежно від цілей аналізу). При цьому застосовують методи:

1. Аналіз за допомогою коефіцієнтів.
2. Аналіз на підставі результатів попередніх періодів.
3. Аналіз на підставі даних галузевих показників.

Аудитор на підприємстві при оцінці фінансового стану повинен оцінити і грошові потоки підприємства, так як вони є безпосереднім проявом визначення подальшого фінансового результату.

Завершенням аудиту фінансового стану організації є аудиторський висновок. Він може бути позитивним, умовно-позитивним, негативним, або ж взагалі перевіряючий відмовиться надавати висновок. В ньому необхідні бути відомості про достовірність або недостовірність,правдивість або не точності даних фінансової звітності підприємства, додержання ним правил ведення бухгалтерського, фінансового обліку, економічну оцінку його ліквідності, платоспроможності, дохідності, тощо. Разом з цим, у висновку аудитора затверджується, що достовірність фінансової звітності підкріплена документами, які мають відношення до первинного фінансового обліку, грошовими документами, наявністю коштів, цінних паперів, товарно-матеріальних цінностей, необоротних активів і т.д. На завершення висновку незалежний аудитор зазначає позитивні і негативні аспекти діяльності підприємства, вказує на знайдені помилки та порушення, надає рекомендації щодо їх усунення, покращення фінансового стану.

Висновки і пропозиції за результатами аудиту повинні розроблятися по кожному підрозділу підприємства з участю економістів, фінансистів, бухгалтерів, аудиторів. Це дає змогу розробити більш конкретні організаційно-технічні заходи, які відображають особливості роботи кожного підрозділу організаціїї.

Отож, здійснення аудиту фінансового стану є дуже важливим та потрібним процесом в умовах нинішньої економічної системи. Оцінка фінансового стану — невід’ємна частина економічного аналізу діяльності підприємства, без якого неможливе раціональне ведення господарства абсолютно всіх суб’єктів господарювання.

На нашу думку, аудиторська оцінка дає в потрібній кількості достовірний аналіз фінансового стану організації, разом з цим дає можливість керівництву отримати правдиву інформацію про стан підприємства щоб прийняти ефективні управлінські рішення.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Демченко А.А., студ.1-го курсу магістратури ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О.О.

В умовах нестабільного фінансового стану та кризи в Україні з'являється потреба в удосконаленні обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Проаналізувавши економічну літературу можна стверджувати, що основними проблемами в обліку розрахунків з покупцями і замовниками є: безнадійна заборгованості та її рефінансування; аналіз заборгованості та автоматизація бухгалтерського обліку взаєморозрахунків з покупцями і замовниками та багато інших.

Саме тому, правильна побудова ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками має дуже велике значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати даної діяльності безпосередньо впливають на фінансовий стан, виконання плану доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення цілей, щодо розвитку господарювання та забезпечення конкурентоспроможності, підвищення прибутків господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. свідчить про те, що проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками зацікавили багато провідних вітчизняних науковців. Таких як: Бутинець Ф.Ф., Даньків Й.Я., Пушкар М.С., Сопко В.В., Хом'як Р.Л., Чебанова Н.В., Гончаренко Т.В., Лищенко О.Г. та ін. А також дане питання досліджували й зарубіжні науковці та теоретики: Гольцберга М., Калніна К., В. Хорна, Л. Хасан-Бека. Їж дослідження внесли вагомий внесок в розвиток питання розрахунків з покупцями та замовниками.

Ринкові взаємовідносини в Україні потребують великої кількості реформ. Зростання українського розвитку виробництва можливе лише з вироблення стратегії спрямованої на забезпечення глибоких та якісних зрушень у економічних відносинах. Серед найголовніших напрямків є подолання затяжної і глибокої кризи, зокрема неплатежів. Ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку, одним із найголовніших елементів якої є облік розрахунків з покупцями та замовниками. На сьогоднішній день в українському обліку одним із найбільш складних питань залишається питання обліку з покупцями та замовниками, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів.

З великої кількості причин науковці не могли передбачити сьогоднішніх факторів, які і вливають на розвиток економіки і бухгалтерського обліку в Україні. Результатом впливу даних факторів є зниження ділової активності підприємств, низька платоспроможність, яка головним чином призводить до кризового стану господарюючих суб'єктів.

Враховуючи сучасні стан господарських об'єктів, можна сказати, що важливою передумовою уникнення проблем, які турбуюсь сучасних суб'єктів господарювання є створення організованої системи бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками. На сьогодення діюча система розрахунків з контрагентами ще не відповідає вимогам прис- корення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємства. Бажання підприємств збільшити обсяги реалізації продукції та розширити коло покупців спонукає до необхідності реалізовувати товари, роботу чи послуги в кредит. Саме тому, враховуючи складний стан економіки в нашій державі потрібно удосконалювати облік з покупцями та замовниками.

Досліджуючи дане питання, варто звернути увагу на фактори, які на сучасному етапі розвитку господарських суб'єктів, впливають на виникнення дебіторської заборгованості. Їх можна поділити на дві основні групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори майже не залежать від діяльності підприємств, а тому обмежити їхній вплив майже неможливо. Внутрішні фактори це фактори,що мають вплив на дебіторську заборгованість і вони залежать від наскільки організовано управляння дебіторської заборгованості на підприємстві. Найбільшу питому вагу в дебіторській заборгованості займає поточна дебіторська заборгованість, а саме заборгованість покупців і замовників за товари,роботу чи послуги.

Проаналізувавши дане питання, можна сказати, що для покращення розрахунків з покупцями та замовниками важливим є не лише покращення заходів взаєморозрахунків, а й удосконалення обліку дебіторської заборгованості. Найперше на що варто звернути увагу це на те, що облікова політика підприємств у сфері дебіторської заборгованості подана лише в загальних рисах, а отже треба зробити доповнення до Наказу про облікову політику з необхідними елементами обліку, а саме: величина сумнівних боргів, класифікації дебіторської заборгованості за кожним покупцем або замовником, та ін. Дане удосконалення допоможе повніше отримувати інформацію про розрахунки з покупцями та замовниками. Ми знаємо що автоматизація обліку значно полегшує роботу, як бухгалтерії в цілому, так і кожного окремого бухгалтера, тому ведення повністю автоматизованого обліку з використанням програми «1С:Бухгалтерія 8» значно скоротить час ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Наголосимо на тому , що важливим елементом аналізу буде порівняння дебіторської та кредиторської заборгованість, адже якщо кредиторська заборгованість в значній мірі перевищує дебіторську, то це загрожує фінансовому стану підприємства.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Дрозд Н.Б., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Кадацька А.М.

Інвентаризацією являється періодична перевірка наявності та стану ТМЦ в натурі, а також наявності коштів. Перевіряти значить виконувати технічні дії зі складання опису інвентарю, майна. Проведення інвентаризації будь-якого виду майна відбувається з наказу керівника підприємства. Під час проведення періодичної перевірки виникають ситуації, коли треба терміново прийняти або відпустити товарно-матеріальні цінності. Такі операції здійснюються за обов'язкової участі комісії. Інвентаризацію проводить спеціальна комісія у складі не менше трьох осіб, включаючи матеріально відповідальну особу.

Основне завдання інвентаризації готової продукції – перевірити відповідність її фактичної наявності на складі відповідним облікованим документам. Під час проведення такої операції одночасно виявляють вироби, які неоформлені прийомо-сдавальницькими накладними, псування, надлишки і недостачі готової продукції, перевіряють документальну обґрунтованість залишку коштів за рахунку «Розрахунки з покупцями і замовниками».

Порядок проведення інвентаризації готової продукції, переважно той самий, як й на інших матеріальних цінностей, які входять у склад виробничих запасів. Відмінність у тому, що вироби для продажу часом зберігаються як на складах самої організації, так і в структурних підрозділах та інших організаціях на відповідальному збереженні. Описи становлять окремо на товарно-матеріальні цінності, перебувають у шляху, відвантажені, не оплачені вчасно покупцями. Оскільки рух продукції відбувається, зазвичай, інтенсивніше, ніж сировини й матеріалів, їх інвентаризацію слід здійснювати у відповідні періоди. У зазначений термін перевіряються як наявність продукції шляхом її обраховування, вимірювання, але її комплектність, сортність та інші якісні характеристики. У описах про інвентаризацію крім коду, найменування і кількість готової продукції вказують її номенклатурний номер, марку, сорт та інші відмітні ознаки, передбачені в стандартах умовах. У описах готової продукції, з кожного окремого відправлення наводяться такі дані: найменування, кількість і вартість, дата відвантаження, і навіть перелік і номери документів, виходячи з яких вказані цінності враховані на рахунках бухгалтерського обліку.У характеристиці виробленої продукції, відвантаженої і неоплаченої вчасно покупцями, з кожного окремого відвантаження наводяться: найменування покупця, найменування продукції, сума, дата відвантаження, дата виписки і номер розрахункового документа. Процес проведення інвентаризації готової продукції передбачає: обмір, підрахунок комісією у порядку розміщення продукції у даному приміщенні, не допускаючи безладного переходу від одного виду продукції до іншого. Якщо вона зберігається в ізольованих приміщеннях у однієї матеріально відповідальної особи перевірка проводиться послідовно за місцями їх зберігання.

Після проведення такої процедури вхід до приміщення опломбовується і комісія переходить у наступне приміщення; - інвентаризаційні описи складаються на товарно-матеріальні цінності, що перебувають в дорозі, на неоплачені в строк покупцями відвантажену продукцію, що перебуває на складах інших підприємств;- кількість продукції, що зберігається в непошкодженій упаковці постачальника, може визначитися на підставі документів при обов'язковій перевірці в натурі частини визнаних цінностей. При проведенні обстеження продукції одночасно перевіряють наявність тари за видами. Порожні ящики, мішки вони також повинні бути занесена в опис і оцінена. Залишки тари записують в окремий опис, де зазначається найменування, номенклатурний номер, шифр, одиниця виміру, ознаки, які визначають її призначення і якісний стан, кількість і ціну одиниці. На тару, яка прийшла в непридатність, складається окремий акт, де вказуються причини псування і відповідальні особи.

Продукція, яка з тих чи інших причин зберігається на складах інших підприємств, а також та, що перебуває на інших підприємствах, вноситься до інвентаризаційного опису на підставі підтверджуючих документів із зазначенням назви підприємства, що здійснює її переробку, найменування виготовленої продукції, кількості, фактичної вартості за даними обліку, дати її передачі в переробку, номер і дати документів.

Готову продукція, що надійшла на підприємство під час проведення інвентаризації заносять до опису „Товарно-матеріальні цінності, які надійшли під час інвентаризації", а товари, які вибули - „Товарно-матеріальні цінності, які вибули під час інвентаризації". Продукція, підготовлена до відправки чи відпуску згідно виписаних, але не оплачених документів, включається до загального інвентаризаційного опису як власна (нереалізована). Результати виявлені при обстеженні готової продукції відображуються у обліку і звітності того місяці, у якому скінчилася інвентаризація, а річна – у річному бухгалтерському звіті.

Таким чином, вчасна й якісне проведення перевірки готової продукції забезпечує достовірність даних фактичної наявності запасів готової своєї продукції на складах і в місцях для зберігання, їх до стану і збереження, навіть правильність відвантаженої продукції.

ОЦІНКА ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Зіненко В.П., студ. 1м курсу ЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гаркуша С.А.

Оцінка готової продукції рослинництва викликає значну дискусію серед українських науковців. Вивчення та аналіз результатів досліджень вчених свідчить про перевагу противників оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції рослинництва за справедливою вартістю над її прихильниками. Науковці, які є прихильниками запровадження ринкової оцінки біологічних активів основним підтвердженням вважають необхідність реального відображення активів сільськогосподарського виробництва як важливої складової виробничого процесу та капіталу підприємства, інформаційного забезпечення інвестора та підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

Так, Скрипан М. стверджує, що оцінка активів за ринковою вартістю буде мати велике значення для інвестиційної привабливості українського сільського господарства. Поряд з позиціями науковців на користь оцінки за справедливою вартістю, більшість вчених розглядають дану проблему з точки зору практичної реалізації. На думку Т.М. Сторожук, оцінка за ринковими цінами є ненадійною, бо вони можуть часто мінятись і навіть остаточний баланс стає умовним і нестійким. Це є прямим перекрученням балансу, при такій оцінці вводяться збитки, яких не потерпіли та прибуток, що дійсно не був отриманий підприємством. Єрмолаєва М.В. пропонує повернутись до порядку оцінки продукції сільськогосподарського виробництва за плановою собівартістю з подальшим коригуванням її до рівня фактичної в кінці року методом «червоного сторно» або звичайним записом. Інформація у звітності при цьому буде відповідати дійсності. Оцінку за справедливою вартістю можна застосовувати в управлінському обліку для власних потреб підприємства. Гузар Б.С. вважає, що сільськогосподарським підприємствам доцільно надати можливість вибору методики оцінки продукції рослинництва – за плановою (фактичною) собівартістю, або за справедливою вартістю. Розглянувши зазначені погляди науковців, можна стверджувати, що не всі види активів можна оцінювати за справедливою вартістю, а це особливо стосується готової продукції.

Оцінка біологічних активів сільськогосподарської продукції рослинництва відбувається за справедливою вартість, первісною вартістю, виробничою вартість. Справедлива вартість – це сума за якою можна обміняти активи, або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та належними сторонами. Первісна вартість фактична собівартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості активів, сплачених, витрачених для придбання створення активів. Виробнича собівартість включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати.

Проблемним питанням залишається доцільність використання справедливої вартості замість планової під час оприбуткування з виробництва сільськогосподарської продукції. Відповідно до П(С)БО 30 сільськогосподарську продукцію оцінюють і беруть на облік після відокремлення її від біологічного активу. Деякі види сільськогосподарської продукції після цього потребують подальшої доробки, сушіння, сортування тощо. Особливо це характерно для продукції зернових культур.

Оцінка за справедливою вартістю має свої недоліки та переваги. В активі балансу підприємства відображатиметься фактична вартість продукції за ринковими цінами, і це дає можливість керівництву бачити реальну картину ресурсів які наявні для подальшої фінансово-економічної діяльності. З іншого боку, за даними бухгалтерського обліку не можна визначити фінансовий результат який склався реально за календарний рік, а саме фінансові результати в розрізі готової продукції рослинництва.

При оцінюванні продукції за виробничою собівартістю бухгалтерський облік більш трудомісткий. Протягом року вихід продукції оцінюють за плановою (розрахунковою) собівартістю, а в кінці року визначають відхилення між фактичною та плановою собівартістю. Крім того, планову собівартість використаної продукції протягом року доводять до фактичної собівартості. Недоліком такого методу оцінювання є те, що залишки готової продукції в оборотно-сальдовій відомості, документах аналітичного та синтетичного обліку, в балансі відображаються за виробничою собівартістю, тобто занижується або завищується вартість активів підприємства порівняно з ринковими цінами. Фактична виробнича та повна собівартість продукції за обома методами розраховується лише в кінці року і відображається у статистичних спостереженнях.

Отже, оцінка біологічних активів та готової продукції рослинництва за справедливою вартістю в умовах виробництва є не зовсім практичною для використання. Довгострокові біологічні активи необхідно обліковувати за первісною вартістю, а поточні біологічні активи рослинництва – за виробничою собівартістю. А також оцінка готової продукції при її продажу залежить від облікової політики підприємства, в частині оцінки запасів при їх вибутті. Можна зробити висновок, що по відношенню до готової продукції рослинництва, то потрібно повернутися до оцінки за плановою собівартістю з подальшим коригуванням її до рівня фактичної, що за сільськогосподарськими підприємствами повинно бути закріплене право щодо самостійного вибору ними виду оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції рослинництва. При визначенні первісної вартостіі продукції (робіт, послуг) потрібно керуваться П(С)БО 16 «Витрати».

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Калюжна Ю.А. студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: д.е.н., доцент Славкова О.П.

В сучасних умовах діяльність успішного підприємства полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Зазначити, що сучасні відносини на ринку висувають нові завдання щодо вирішення проблем обліку операцій із продажу товарів, тоді як існуючі дослідження базуються на класичному підході, що деякі аспекти обліку операцій із продажу товарів у системі управління підприємства потребують більш глибокого дослідження Проблеми обліку готової продукції та її реалізація є значно важливими тому, що значна кількість підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції. Результатом діяльності кожного підприємства є випуск готової продукції, виконання робіт або надання послуг. І саме завдяки цьому підприємства і отримують основний свій прибуток .

Для того аби вчасно та правильно здійснювати облік результатів виробничої діяльності організація повинна закріпити і обрати у своїй обліковій політиці головні принципи та методи щодо обліку готової продукції. У результаті, вартість готової продукції, робіт, послуг переходить зі сфери виробництва в сферу обігу. Реалізація продукції, товарів є найважливішим етапом діяльності підприємства, який завершує процес кругообігу капіталу. Готова продукція – це виріб (напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад чи замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції на підприємстві. Оприбутковують готову продукцію на склади з виробництва за накладними і відомостями здачі продукції. Поліпшення організації обліку готової продукції є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства. В аналітичному обліку можливе відображення готової продукції за обліковими цінами, а надходження та відпуск готової продукції в синтетичному обліку - за фактичною виробничою собівартістю. При організації обліку готової продукції основним є визначення її характеру.

Продукцію групують:

- за формою (уречевлена, результати виконаних робіт чи наданих послуг),
- за ступенем готовності (готова продукція, напівфабрикати та незавершене виробництво)
-за технологічною складністю (проста, складна).

При відображенні продажу готової продукції в бухгалтерському обліку зазначаються дві її оцінки: оцінка що прийнята підприємством згідно з обліковою політикою, - первісна вартість (за дебетом рахунку 901 «Собівартість реалізації»), та оцінка, що визначається за домовленістю сторін (за кредитом рахунку 71 «Дохід» від реалізації готової продукції). Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію визначаються П(С)БО 9 «Запаси» та 16 «Витрати». З прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні виникає необхідність по-новому відображати господарські операції з випуску готової продукції та її реалізації. Облік готової продукції здійснюється на основі первинних документів – накладних, актів, відомостей випуску продукції; документів, які засвідчують якість. З використанням комп'ютерної техніки на багатьох підприємствах стало прийнято облік реалізації готової продукції вести без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 "Готова продукція". Цей документ характеризує інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції. Реєстри необхідно формувати за напрямками реалізації, видами продукції, покупцями та замовниками. Щоденне заповнення цих реєстрів дасть змогу здійснювати оперативний контроль за реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням виручки. Для вдосконалення обліку готової продукції та її реалізації також можна розмежувати витрати на збут, які пов'язані з доведенням існуючої продукції до споживача (тара, упаковка, вантажні роботи, транспортування, складування, витрати на утримання складів, магазинів, торгового персоналу тощо) та маркетингові витрати, що виникають у зв'язку з вивченням і стимулюванням попиту, пошуком інформації про ринки збуту і розширенням частки ринку виробника На думку Пушкаря М.С., щоб позбутися розбіжностей в оцінці готової продукції, необхідно визначити відхилення між фактичною й умовною вартістю продукції після формування калькуляції, та скласти виправні проводки: Дт 26 "Готова продукція"; Кт 23 "Виробництво" (якщо фактична собівартість готової продукції перевищує умовну вартість). Або сторнувати такий запис, якщо фактична собівартість виявиться меншою від умовної вартості. Доцільно на виробничих підприємствах до рахунку 26 "Готова продукція" відкрити два субрахунки: 261 "Готова продукція за обліковими цінами"; 262 "Відхилення фактичної виробничої собівартості готової продукції від облікової ціни". Отже, основним показником обсягу господарської діяльності підприємств є реалізація готової продукції. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду і її актуальність полягає в тому, що більшість підприємств виготовляють якусь продукцію, яка є об'єктом ведення бухгалтерського обліку. Найбільшою проблемою залишається рівень використання облікової інформації для оцінки якісних і кількісних параметрів готової продукції і витрат.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Костюк І.В. студ.4 курсу факультету ЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ткаль Я.С.

Важлива роль в умовах фінансової кризи належить використанню необоротних активів підприємством. Підвищити його діяльність дозволяє використання внутрішньогосподарських резервів. Оскільки облікова та аналітична робота відіграє важливу роль в управлінні підприємством, то постає завдання раціональної організації амортизаційної політики для ефективного відтворення необоротних активів на підприємстві.

Необоротні активи – це сукупність нематеріальних і нематеріальних цінностей та матеріально-речових об'єктів, які належать установі, забезпечують її функціонування і мають очікуваний термін корисної дії чи експлуатації понад один рік.

Інакше кажучи, необоротні активи - це засоби, створені або придбані для довгострокового використання у процесі господарської діяльності. Їх можна поділити на нематеріальні активи, інші необоротні матеріальні активи, основні засоби.

Термін корисної експлуатації встановлюється міністерством за відомчою підпорядкованістю або (якщо нормативні документи відсутні) самостійно установою при придбанні об'єкта. При встановленні терміну корисної експлуатації необхідно враховувати очікуване використання активу, очікуваний фізичний знос, а також інформацію приведену в паспорті чи довідкових даних.

До необоротних активів належать: матеріальні та нематеріальні активи (довгострокові фінансові вкладення в об'єкти промислової та інтелектуальної власності).

Відповідно до Інструкції № 30 у складі необоротних активів обліковуються: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди, передавальні пристрої, робочі і силові машини і обладнання тощо.

Джерела придбання необоротних активів є визначальною характеристикою при відображення в обліку необоротних активів. Адже, одночасно з оприбуткуванням необоротних активів в обліку здійснюється другий запис по відображенню фактичних видатків та створенню фондів в необоротних активах.

Основними завданнями обліку необоротних активів є:

1 – своєчасне і повне документальне оформлення і відображення в облікових регістрах надходження, переміщення і вибуття основних засобів;

2 – контроль за збереженням та ефективним використанням кожного об'єкта;

3 – нарахування зносу відповідно до чинних норм і правил;

4 – повне відображення витрат на ремонт і модернізацію;

Необоротні активи у бухгалтерському обліку та звітності відображаються за такою вартістю:

- первісна, що історично склалась, тобто, собівартість за фактичними витратами на їх придбання, спорудження та виготовлення.
- балансова це первісна вартість за вирахуванням суми нарахованого зносу.
- відновлювальна, та що змінена після переоцінки.
- нова (переоцінена) визначається шляхом множення її на визначений коефіцієнт індексації. Одночасно в такому ж порядку індексується сума зносу, нарахованого на необоротні активи, яка склалася на момент проведення індексації.

Щоб проконтролювати використання та уточнити дані про наявність необоротних активів у терміни, визначені керівництвом установи, здійснюється інвентаризація. Відповідно до Інструкції з перевірки ї основних засобів, необоротних активів, товарно-матеріальних цінностей грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України та Головного управління Державного казначейства України від 30.10.98 № 90, бюджетні установи зобов'язані проводити обстеження в терміни, установлені відповідно до груп необоротних активів. Відповідно до чинної практики вона має проводиться на перше число місяця. Для її проведення наказом керівника установи утворюється комісія, до складу якої входять керівник установи (заступник керівника), головний (старший) бухгалтер та працівник установи. Робота комісії розподіляється відповідно за місцем перебування необоротних активів та матеріально відповідальних осіб.

Важливу роль відіграють саме необоротні активи, адже вони є однією із складових частин господарських засобів, які використовуються у виробничо-фінансовій діяльності.

Таким чином ростання й удосконалення складу необоротних матеріальних активів підприємства забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці персоналу підприємства.

Тому організація обліку їх наявності передбачає організацію матеріальної відповідальності інвентарного й аналітичного обліку, а також контролю за використанням основних засобів. Основним завданням організації наявності необоротних активів підприємства є забезпечення збереження цієї категорії активів.

АУДИТ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

Криницька М.О., студ. 4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник к.е.н., доцент Чуб Ю.В.

Особливе місце в системі обліку виробничих запасів займає облік МШП. Особливості, які виникають в області обліку даного виду активів, пов'язані перед усім з економічною суттю предметів, що розглядаються.

Під завершення аудиторської перевірки аудитор повторно перевіряє операції з оприбуткування та списання МШП. Згідно з П(С)БО 9 "Запаси" з 01.01.2000 р. до МПШ відносять предмети зі строком служби до одного року або не більше одного операційного циклу, якщо він більше одного року. Під час аудиту заздалегідь перевіряють їх склад, кількість, а також вартість.

Під час перевірки використовуються оборотні відомості, картки складського обліку та інші регістри. Перевіряючи достовірність віднесення вартості МШП на витрати виробництва підприємства, аудитор повинен розуміти, що вартість переданих у виробництво та експлуатацію МШП, може погашатись такими методами як:- відсотковим способом - виходячи із фактичної собівартості предмета та ставки в 50 або 100 % у випадку передання МШП у виробництво. При тому що решта 50 % нараховуються, якщо предмет вибуває із експлуатації через непригодності;- МШП вартістю не більше 1/20 установленого ліміту за одиницю можуть списуватись у витрати у міру їх відпуску;- лінійним способом- за фактичною собівартістю предмета та нормами амортизації, що нараховані відповідно до строків корисного використання;- списанням вартості пропорційно кількості продукції. Аудитор повинен з'ясувати правильність кореспонденції рахунків, пов'язаних з наявним рухом МШП, та нарахування по них зносу, дослідивши записи в регістрах синтетичного обліку, а також документальне підтвердження. Відхилення та помилки аудитор записує у своїх робочих документах.

Під час проведення аудиту МШП використовуються ті самі процедури й методи, що й під час аудиту матеріальних цінностей. Джерела інформації МШП такі: первинні документи, рахунки-фактури, накладні, залізничні накладні, товарно-транспортні накладні, а також відповідні форми:-МШ-2 "Картка обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів";- МШ-4 "Акт вибуття малоцінних і швидкозношуваних предметів";-МШ-5 "Акт на списання інструментів (пристосування) та обмін їх на придатні";-МШ-7 "Відомість обліку видачі (проведення) спецодягу, спецвзуття і запобіжного пристосування";- МШ-8 "Акт на списання малоцінних і швидкозношуваних предметів ".Згідно з пунктом 7 П(С)БО 9 одиницею бухгалтерського обліку МШП є їх назва, або вид, а відповідно до пункту 8 П(С)БО 9 придбані (отримані) або виготовлені МШП зараховуються на підприємства баланс за первісною вартістю.

Первісна вартість МШП, придбаних за плату, - це їх собівартість, а якщо вони виготовлені власними силами підприємства - це собівартість їх виробництва, яка визначається згідно з П(С)БО 16 "Витрати (п. 10 П(С)БО 9)".

Аудит МШП пропонуємо в кілька етапів. В першу чергу аудитор перевіряє правильність організації обліку МШП; своєчасне складення первинних документів, дотримання всіх правил під час приймання МШП на склад і випуску їх в експлуатацію.

На другому етапі аудиту перевіряються віднесення придбаних предметів та засобів до МШП за певними критеріями, установленими законодавством.

Далі уважно перевіряються правильність списання та облік списання МШП. Аудитору потрібно з'ясувати виконання статті 10 Закону України "Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні", якою передбачено, що підприємства для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності зобов'язані провести інвентаризацію активів і зобов'язань.

Тому інвентаризації підлягають усі існуючі МШП (тобто не списані з обліку) як на складі, так і ті, що обліковуються кількісно в експлуатації. Також необхідно встановити достовірність відображення результатів інвентаризації МШП в обліку, якщо виявлена недостача, то їх необхідно відображати відповідно до пункту 27 П(С)БО 9, зокрема вартість повністю витрачених (зіпсованих або тих, яких не вистачає) МШП списується на витрати звітного періоду, і до прийняття рішень про конкретних винних осіб зазначена вартість відображається в балансовому обліку.

Отже, відображаючи в бухгалтерському обліку МШП, аудитор керується відповідним положенням (стандартом), а також інструктивними документами та планом рахунків. Аудит установлює відповідність синтетичного обліку й аналітичного.

Нестача МШП, що перебувають на складі, виявлена під час інвентаризації, відображається у такий спосіб:

Д-т 947, К-т 22, віднесена на витрати поточного періоду сума ПДВ на вартість МШП, яких бракує, - Д-т 949, К-т 641;

віднесені на фінансовий результат (недостача МШП: Д-т 791, К-т 947;

віднесена сума недостачі МШП на конкретну особу: Д-т 375, К-т 716) й одночасно Д-т 716, К-т 641 на суму ПДВ, пов'язану з відшкодуванням винною особою.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ МЕТОДУ ЗМЕНШЕННЯ ЗАЛИШКОВОЇ ВАРТОСТІ

Левадна А. Ю., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Кадацька А. М.

Підприємство у процесі ведення своєї діяльності використовує об'єкти основних засобів. Їх вартість систематично, частково переноситься на продукцію, у виробництві якої беруть участь такі об'єкти. Цей процес називається нарахування амортизації. Зміст цього методу полягає у визначенні підсумку амортизації об'єкту основних засобів протягом року виходячи з залишкової вартості такого об'єкту на початок звітного року або з початкової вартості по введених протягом року об'єктам.

Річний підсумок амортизаційних відрахувань обчислюється як множення залишкової вартості об'єкта основних засобів на річну норму амортизації.

Амортизація являє собою економічний процес, що кількісно відображає втрату основними засобами своєї вартості, яка амортизується, та її перенесення (розподіл) на заново створений продукт (виконану роботу, надану послугу) протягом строку їх корисного використання. При цьому під вартістю, що амортизується, розуміють первісну або переоцінену вартість основного засобу за вирахуванням його ліквідаційної вартості.

Коли йдеться про те, що амортизація є важливим важелем управління процесом відтворення основних засобів, то мається на увазі, що вона залежно від вибраного методу нарахування амортизації, встановленого строку корисного використання основного засобу, а також способу використання амортизаційних відрахувань може неоднаково виконувати регулюючу і відтворювальну функції. Остання в кінцевому рахунку зводиться до простого відтворення основного засобу через відшкодування його зносу і придбання нового екземпляра подібного роду. Регулююча функція амортизації проявляється через прискорення чи уповільнення темпів формування грошових потоків, що врешті решт впливає на темпи і пропорції відтворення основних засобів. Важливо при цьому пам'ятати, що характер формування вказаних грошових потоків залежить від вибраного методу нарахування амортизації.

Загалом законодавчо існує 5 способів нарахування амортизації основних засобів: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний і виробничий.

На нашу думку, метод зменшення залишкової вартості є одним із найефективніших у застосуванні.За П(С)БО-7 це метод, «за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість. Нарахування амортизації проводиться щомісячно.»

Використання методу зменшення залишкової вартості при нарахуванні амортизації передбачає наявність ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів. В протилежному випадку об'єкт основних засобів буде повністю«замортизований» на протязі року.Починаючи з дати введення в експлуатацію об'єкта основних засобів до кінця звітного року, у якому був введений цей об'єкт, базою для нарахування амортизації буде початкова вартість такого об'єкта. Даний метод нарахування амортизації ґрунтується на гіпотезі, що амортизація починає нараховуватися з початку звітного року, хоча практично це буває далеко не завжди. Тому у всіх випадках, коли амортизація нараховується не з початку звітного року, залишкова вартість наприкінці запланованого строку експлуатації не досягає ліквідаційної вартості. У зв'язку з цим підприємство може прийняти рішення про зміну строку амортизації й доамортизувати частину вартості, що залишилася, або ж вважати залишкову вартість об'єкта ліквідаційною вартістю.

Використання різних методів нарахування амортизації спричиняє отримання різних сум по роках. Так, у разі прямолінійного методу амортизацію розподіляють рівномірно протягом строку використання об'єкта основних засобів.

Метод зменшення залишкової вартості може нараховувати значнішу суму амортизації в перші роки. Це корисно підприємству в тій частині, що прискорюється процес відшкодування коштів, внесених у придбання об'єкта основних засобів. Правда, цей метод не такий простий як прямолінійний в частині визначення норми амортизації за рік. Але, якщо вона уже визначена, то далі — справа простої арифметики.

Підприємства можуть переглядати метод амортизації основного засобу у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод.

КАЛЬКУЛЯЦІЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Логвін А. В., студ. 1м курс ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Л. І. Полятикіна

Мета обліку витрат і калькулювання собівартості - це повне і своєчасне документальне відображення фактичних витрат на виробництво, а також контроль за раціональним та економічно вигідним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Тому грамотно організувати такий облік дуже важливо.

Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» визначає методологію формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.

Собівартість продукції - грошове вираження витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції. Згідно П(С)БО 16 статті 11: до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Порядок визначення собівартості регламентований методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання *собівартості*, затверджений наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 №132.

Калькуляція – це розрахунок собівартості одиниці продукції або виконаної роботи за встановленою номенклатурою витрат з урахуванням місця їх виникнення та призначення. Залежно від призначення складають планові, нормативні та звітні фактичні калькуляції.

Порядок робіт до визначення фактичної собівартості продукції:

а) перевірка правильності, повноти записів та проведення інвентаризації;

б) з рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» відбувається списання частини витрат, що відноситься на виробництво продукції поточного року;

в) складання оборотної відомості по синтетичних рахунках;

г) виконання розрахунку собівартості робіт, послуг та їх списання у такій послідовності: допоміжні виробництва; машино-транспортний парк; витрати на осушення або зрошення; загальновиробничі витрати, в т. ч. фіксований сільського господарський податок; у деяких випадках списують витрати по посівах, що загинули.

Для визначення фактичної собівартості продукції необхідно мати відомості про кількість, якість та вартість таких основних факторів: готова продукція, незавершене виробництво на початок та кінець калькуляційного періоду, відходи виробництва, супутня, побічна та допоміжна продукція, остаточний брак виробництва. Отже: фактична собівартість продукції, яка була вироблена, визначається як сума витрат на незавершене виробництво на початок калькуляційного періоду та витрати поточного періоду за мінусом вартості супутньої продукції, вартості побічної продукції, плюс втрати від технологічного браку і вирахування витрат на незавершене виробництво на кінець періоду.

Від вирощування сільськогосподарських культур може бути оприбуткована основна і побічна продукція (солома, гичка, кошики соняху). Побічну продукцію оцінюють із розрахунково-планових витрат збирання, транспортування, скиртування. Фактичну собівартість побічної продукції не визначають. Продукція рослинництва після збирання транспортується і відповідним чином доробляється (висушується, очищується, сортується тощо). Враховуючи це виникає потреба у визначенні витрат, які мають бути включені у виробничу собівартість продукції. Згідно зі встановленими правилами зерно включається за принципом франко-тік (франко-місцезберігання), сіно і солома калькулюються за франко-місцем зберігання, зелена маса на корм — франко-місцем споживання. Калькулювання собівартості продукції завершують розрахунком фактичної собівартості одиниць кожного виду продукції.

На прикладі СВК «Агрофірма «Перше травня» розглянуто калькуляцію зернових культур. Об`єктом визначення собівартості є 1ц зерна.

Послідовність визначення собівартості зернових культур:

а) визначення витрат без вартості побічної продукції;

б) визначення кількості повноцінного зерна в зерновідходах, шляхом множення фізичної маси зерновідходів на процент вмісту зерна в зерновідходах;

в) загальна кількість повноцінного зерна розраховується як сума кількості зерна і кількості повноцінного зерна в зерновідходах за мінусом мертвих відходів;

г) розподіл витрат на зерно і зерновідходи пропорційно кількості повноцінного зерна;

д) визначення собівартості 1ц зерна, шляхом ділення витрат, що припали на зерно на кількість зерна;

визначення собівартості 1ц зерновідходів, шляхом ділення витрат, що припали на зерновідходи на фізичну масу зерновідходів.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Максименко О.О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: д.е.н., доц. Славкова О.П.

Тема «Показники ефективності використання виробничих запасів»,є досить актуальною на даний час, тому що визначення економічного аналізу як об'єкту контролю багато в чому відрізняється в законодавчих актах та думках вітчизняних авторів.

Від управління запасами залежить обсяг виробництва,та фінансовий результат підприємства. Тому якщо в підприємства не достатня кількість запасів то виробництво припиняється, що призведе до штрафів за не виконання обов'язків які заключне в договорі а зменшення реалізації продукції приведе до простоїв та інших негативних причин. Необхідною умовою підтримання виробництва продукції на певному рівні є постійна наявність частини оборотних активів у матеріальній формі. Тобто з метою здійснення процесу виробництва, господарство повинно мати в необхідних розмірах запаси, проте при їх використанні ростуть витрати на виробництво. Результатом процесу виробництва є створення готової продукції і виробничі запаси переходять у форму готової продукції.

Виробничі запаси – це запаси підприємства,які вже має в наявності підприємство, але ще не використовуються у виробничому процесі.

Створення запасів дозволяє видачу матеріалів на робочі місця у відповідності дотримання вимог технологічного процесу. Можна відмітити те , що для створення запасів відводиться значна кількість матеріальних ресурсів. Нормування запасів – це визначення мінімального розміру по видах ресурсів для безперебійного забезпечення підприємства. Запаси - різні речові елементи, що використовуються в якості предметів праці у виробничому та іншому господарському процесі. Вони повністю споживаються у кожному циклі і повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг. Аналіз літературних джерел свідчить, що питання обліку, контролю та аналізу виробничих запасів достатньо широко висвітлені у спеціалізованій літературі, але потрібно підкреслити, що на ефективність використання запасів впливає ряд значних факторів, виробничі запаси посідають одну із головних позицій в складі матеріальних витрат підприємства виробництва металоконструкцій, а їхня значущість має великий вплив на ціну виготовлених матеріалів.

Економічний аналіз і економічний контроль перебувають у тісному взаємозв'язку, доповнюють одне одного. Коли проводять економічний контролю дуже часто використовують оперативний аналіз, який потрібно проводити одразу після того як здійснюються господарські операції. В свою чергу він згруповано виявляє недоліки і може впливати процеси.

У своїй діяльності аудитори здійснюють внутрішньогосподарський аналіз, а також і міжгосподарський, які дають змогу знайти передовий досвід, резерви також недоліки, об'єктивно дати оцінку діяльність підприємства.

За об'єктами господарської діяльності аналіз може бувати порівняльним, це коли порівнюють звітні дані з показниками поточного року або фактичні дані минулих років, передових підприємств;факторний аналіз він спрямованим для того щоб виявляти величину впливу даних на рівень результативних показників; за допомогою діагностичного аналізу можна встановити характеру порушення нормальної діяльності економічних процесів на основі подібних ознак, які можливі тільки для одного порушення.

Вміння користуватися цим способом дає можливість аудитору вміло, достатньо швидко й точно виявити характер порушень без вимірювань. Основою діяльності підприємства є матеріальні цінності, структура використання яких певною мірою визначають економічний результат діяльності, рівень їх ефективності, прискорення науково-технічного прогресу.

Для того, щоб підприємство могло постійно здійснювати процес виробництва, воно повинно бути завжди забезпечено різного роду ресурсами, а саме трудовими, матеріальними і виробничими. Для безперебійного ведення виробництва продукції служить сировина і матеріали, які являють собою предмет праці і матеріально включаються в склад новоствореної продукції. Сировина, основні й допоміжні матеріали є предметом праці і належать до елементів оборотних фондів. Ефективність використання оборотних фондів пов'язана з показником матеріаломісткості. Про значення цього показника свідчить насамперед той факт, що матеріали, паливо, електроенергія, тобто виробничі запаси в структурі собівартості продукції становлять понад 60%. Суттєвим елементом інтенсифікації промислового виробництва, одним із найефективніших шляхів швидкого зростання національного багатства України є раціональне використання сировинних, паливо-енергетичних та інших матеріальних ресурсів.

Отже, в сучасних умовах глобалізації економіки зростає роль інформатизації і наукових розробок як джерела отримання додаткового прибутку і виграшу в конкурентній боротьбі. В умовах ринкової конкурентної економіки підприємствам важливо визначати ефективність і доцільність вкладення капіталу в виробничі запаси. Необхідно ефективніше використовувати ресурси, що не входять на сьогодні до складу запасів підприємства, та які зазвичай мають інформаційну природу.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Малюкіна О.А.. – магістр, спеціальність «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Полятикіна Л.І.

Нинішня економічна ситуація сприяє до виявлення характерних напрямів національних систем оцінювання, розбіжностей в техніці обчислення окремих показників фінансової стійкості, та з'ясування, які саме тенденції оцінювання, наявні в закордонних методиках, вплинули на становлення наявної в Україні методології аналізу фінансового стану підприємств.

Дослідження вище приведених проблем в питанні створення сучасної методики обліку та аналізу витрат за центрами відповідальності визначили своєчасність та актуальність теми дослідження.

Дослідження управлінського процесу на основі розподілу відповідальності у сучасних динамічних економічних умовах набуває щораз ширшого значення. Вивченню цієї теми приділили багато уваги провідні фахівці наукового простору: М.С. Пушкар, П.П. Самофалов, Л.П. Радецька, Т.В. Калайтан, С.Ф. Голов, В.С. Лень, С.А. Котлярів, Ю.А. Мишин, О.І. Судакова, А.Г. Богач, В.М. Панасюк, Ч. Хорнгерн , К. Друри та багато інших.

Значні досягнення названих вчених стали основою подальшого дослідження проблем та формування висновків і пропозицій щодо удосконалення організаційної структури підприємств на основі виділення центрів відповідальності.

Метою дослідження є розробка програми обліку, аналізу та аудиту центрів відповідальності та розробка пропозицій для їх модернізації на підприємствах.

Методологічну базу дослідження склали праці вітчизняних та закордонних фахівців з даної проблематики.

Невтручання держави в господарську діяльність підприємств змушує їх самостійно шукати шляхи адаптації до ринкових умов, знаходити методи удосконалювання своєї діяльності для забезпечення нарощування економічного потенціалу і конкурентноздатності.

Дослідження ґрунтується на законодавчих і нормативних актах органів державної влади щодо регулювання діяльності підприємств України, формах фінансової звітності, наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріалах науково-практичних конференцій, періодичних виданнях, навчальних посібниках і електронних ресурсах.

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

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

Загальний підхід до вибору показників оцінювання діяльності центрів передбачає дотримання таких критеріїв:

- взаємозв'язок із цілями компанії та баланс короткотермінових та довготермінових цілей;
- відображення результатів діяльності керівництва та працівників;
- зрозумілість для працівників;
- можливість використання для оцінювання й заохочення працівників;
- об'єктивність і відносна простота розрахунку, послідовність і регулярність використання.

Центр відповідальності залучає на вході різні ресурси (трудові, фінансові, матеріальні), у результаті переробки яких на виході отримується продукція або послуги, які надходять в інші центри відповідальності, або в зовнішнє середовище підприємства. Ефективність центра відповідальності визначається двома параметрами: досягненням поставлених цілей та ефективністю використання ресурсів.

Для окремого виду центру відповідальності присутній свій критерій оцінки діяльності, повноваження та відповідальність керівників. Згідно цього, в додатку А представлено характеристику кожного центру відповідальності.

При цьому для оцінки діяльності центрів відповідальності недостатньо лише показників, що містяться в бюджетах. Бюджет відображає тільки внутрішні фінансові показники, виконання яких є об'єктом бухгалтерського обліку. Натомість менеджера цікавлять ще й нефінансові показники діяльності. Підґрунтям організації обліку за центрами відповідальності є закріплення витрат і доходів за керівниками різних рівнів і систематичний контроль за виконанням бюджету.

ОЦІНКА ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА

Мартиненко М.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Полятикіна Л. І.

Виробництво продукції рослинництва в Україні посідає одне з основних місць у розвитку сільського господарства як одного із видів діяльності, якій належить пріоритетне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни, служить сировиною для виготовлення ряду промислових товарів, належить до важливих джерел створення кормових ресурсів для розвитку тваринництва, має визначальну роль у формуванні експортних поставок продовольчих товарів держави.

Біологічні активи, додаткові біологічні активи і сільськогосподарську продукцію необхідно оцінювати при їх первісному визнанні за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Визначення справедливої вартості біологічних активів ґрунтується на цінах активного ринку, що створює труднощі щодо об'єктивності визначення справедливої вартості окремих активів. Активний ринок не завжди присутній, а якщо і існує, то по окремих активах може бути відсутня інформація про ринкові ціни, що значно ускладнює їх оцінку.

Також галузь рослинництва залежна від природно-кліматичних факторів, які спрогнозувати для визнання справедливої вартості досить важко. Тому, як правило визначення справедливої вартості не відбувається, і вартість біологічних активів відображується у звітності як незавершене виробництво, тобто за сумою витрат, які понесло підприємство на біологічні перетворення, у наслідок чого маємо фактичну собівартість.

Відповідно до П(С)БО 30 біологічний актив відображає тварину або рослину, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та (або) додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Біологічні активи поділяються на поточні й довгострокові. Усі біологічні активи, що приносять економічну вигоду протягом терміну, що перевищує 12 місяців, належить до довгострокових, а менше — поточних. Планом рахунків бухгалтерського обліку для обліку довгострокових біологічних активів передбачено рахунок 16 "Довгострокові біологічні активи", а для обліку поточних — рахунок 21 "Поточні біологічні активи" .

Справедливу вартість сільськогосподарської продукції в момент її збору можна завжди визначити з достатнім ступенем вірогідності, а тому у всіх випадках в момент збору сільськогосподарської продукції вона повинна оприбутковуватись за справедливою вартістю за винятком передбачуваних збутових витрат.

Збутові витрати включають комісійні виплати брокерам і дилерам, збори регулювальних органів і товарних бірж, податки на передачу власності, а також мита. До збутових витрат не належать транспортні та інші витрати із доставки активів на ринок. Такі транспортні та інші витрати віднімаються при розрахунку справедливої вартості (тобто справедлива вартість є ринковою ціною за відрахуванням транспортних й інших витрат по доставці активу на ринок).

Первісне визнання (оприбуткування) сільгосппродукції і додаткових біологічних активів здійснюється за справедливою вартістю та відображається за дебетом рахунка 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» та кредитом рахунка 23 «Виробництво». Доходи від первісного визнання біологічних активів і сільгосппродукції визначаються як перевищення їхньої справедливої вартості, оціненої за цінами активного ринку, над витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями (фактичною виробничою собівартістю);

Справедлива вартість визначається на підставі цін активного ринку, а якщо активного ринку немає, то на підставі:

1) останніх доступних ринкових цін;
2) ринкових цін для аналогічних активів;
3) галузевих даних;
4) поточної вартості очікуваних грошових потоків.

Що ж до незрілих поточних біологічних активів рослинництва, то питання визначення їх справедливої вартості є проблематичним.

Потреба в оцінці поточних біологічних активів рослинництва, а також інших активів може виникнути лише в окремих випадках, а саме: - залучення внесків до статутного капіталу; - продаж підприємства; - вихід з підприємства засновника; - визначення розміру застави під час кредитування. За потреби активи можна показати у необхідній оцінці. Для цього достатньо зробити відповідні розрахунки, результати яких не відображати на рахунках бухгалтерського обліку. Особливість сільськогосподарського виробництва полягає в тому, що одержана продукція рослинництва підлягає наступній обробці з метою приведення її до стану придатного для споживання. Так, зерно від урожаю сушать, очищають, сортують. Внаслідок таких процедур його маса зменшується за рахунок усушки, видалення невикористовуваних і використовуваних відходів. Аналогічна ситуація з овочами, фруктами та іншою продукцією.

ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОРЯДОК ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Мельнікова А. М., студ.4 курсу ФЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Чуб Ю.В.

У новітніх умовах успішна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання зводиться до підвищення його рівня економічної ефективності виробництва продукції. І тому облік готової продукції є немало важливою темою для вивчення та аналізу. Її актуальність полягає в тому, що більша частина підприємств України займається виробництвом та реалізацією продукції.

Результатом діяльності кожного підприємства є виготовлення певної продукції, виконання робіт або надання послуг. Оскільки саме завдяки цьому вони отримують свій основний прибуток. І саме тому тема обліку готової продукції та її правильного відображення у бухгалтерському обліку є досить актуальною на сьогоднішній день.

Удосконалення організації обліку готової продукції є головним і основним способом досягнення економічної та соціальної ефективності діяльності підприємства.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», готова продукція відноситься до запасів. Готовою продукцію вважаються конкретні вироби, які пройшли всі етапи технологічної обробки на підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю та передані на склад або безпосередньо замовнику.

При організації обліку готової продукції основним завданням є визначення її характеру. Згідно з цією ознакою випущену продукцію групують за формою, ступенем готовності та технологічною складністю. В бухгалтерському обліку методологічні основи формування інформації про готову продукцію визначаються П(С)БО 9 «Запаси» та 16 «Витрати».

Готова продукція оцінюється у відповідності до П(С)БО 9 «Запаси» за первісною вартістю, яка визначається згідно з П(С)БО 16 «Витрати».

Оцінка готової продукції при її продажі залежить від облікової політики підприємства, в частині оцінки запасів при їх вибутті.

При відображенні збуту готової продукції зазначаються дві її оцінки: та, яка прийнята підприємством відповідно до облікової політики – первісна вартісна (за дебетом рахунку 901 «Собівартість реалізації готової продукції») та оцінка, що визначається за домовленістю сторін (за кредитом рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції»).

Облік готової продукції повинен забезпечити контроль за виконанням завдань по випуску продукції згідно з договірним асортиментом на всіх стадіях руху; зберігання її за обсягом, асортиментом та якістю; своєчасну виписку документів на відвантаження; використання матеріальних і фінансових ресурсів відповідно до складених планових і фактичних калькуляцій собівартості продукції.

Облік готової продукції включає конкретний комплекс робіт, при виконані яких гарантується вчасний і якісний облік виробництва, випуску та збуту готових виробів не тільки за звітний період, але і за короткі відрізки часу, контроль за цілісністю і своєчасним відвантаженням готової продукції покупцям і замовникам.

З моменту прийняття Національних стандартів бухгалтерського обліку в країні виникла необхідність відображати господарські операції з випуску та реалізації готової продукції по-новому. Збут випущеної продукції – це кінцева мета функціонування підприємства, заключна стадія кругообігу його засобів, по закінченні якого визначаються результати діяльності та ефективність виробництва. Облік готової продукції проводиться на основі первинних документів – накладних, актів, відомостей випуску продукції; документів, які засвідчують якість.

При використанні комп'ютерної техніки на багатьох виробничих підприємствах облік реалізації готової продукції ведеться без застосування узагальнюючих документів. За винятком оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція». Цей документ розкиває інформацію щодо залишків готової продукції та її оборотів.

Утім, на нашу думку, цього недостатньо, тому доречно на підставі первинних документів формувати реєстри документів з реалізації готової продукції. Такі реєстри необхідно складати за видами продукції, напрямками збуту, покупцями та замовниками. Поточне заповнення цих реєстрів дасть можливість здійснювати оперативний контроль за реалізацією продукції, застосуванням цін та їх змінами, надходженням доходу.

Отже, на сьогоднішній день однією зі складових ефективної організації обліку фактичної наявності та руху готової продукції - є високий рівень використання облікової інформації для оцінки якісних та кількісних характеристик готової продукції.

Результати дослідження з організації обліку готової продукції свідчать про те, що існує ряд проблем, які впливають на організацію ведення обліку готової продукції.

Вирішення досліджених проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік готової продукції та її собівартості, підвищить ефективність виробництва, і тим самим підтримає конкурентоспроможність виробленої продукції, нарощуючи економічний потенціал підприємства.

СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Михненко А.Г., студ. 1м курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник:д.е.н., проф. Славкова О.П.

Важливим фактором існування суспільства,є заробітна плата, яка впливає на рівень розвитку, та життя населення. В сучасних умовах все більше уваги приділяється заробітній платі. Роботодавці хочуть забезпечити працівників достатньою заробітною платою, але при умові що трудова діяльність буде задовольняти вимоги підприємства.

Таким чином виникають переговори між працівником та роботодавцем, на яких визначають оплату за працю , що перевищує встановлені норми, і ступінь перевиконання норм праці. Також потрібно встановити ціну робочої сили,або іншими словами оплату за кількісну одиницю виконаної роботи.Система оплати праці в сучасних умовах являє собою розрахунок винагороди, за виконану роботу,і виплату працівникам відповідно до результатів виконаної роботи. На підприємствах розмір і систему оплати праці потрібно зазначати в колективному договорі, який складається між працівником і роботодавцем при прийнятті на роботу.

Система оплати праці на підприємстві може бути змінена, але робітних повинен заздалегідь бути попереджений про зміни оплати праці. В сучасних умовах робітникам які працюють на підприємстві, враховуючі технічні, економічні та організаційні умови праці,повинні бути представлені норми трудової діяльності.

Проблема оплати праці турбує найбільше працівників, у визначенні , що потрібно розробити та реалізувати відповідно до теоретичних розробок та дійсно втілити в повсякденне життя суспільства. Відповідно багато організацій зустрічаючись з таким процесом на якому розробляються та створюються нові багатообіцяючі розрахунки з оплати праці і закінчуються в розумінні неефективності цієї системи оплати праці. Після таких дій процес починається з самого початку . В організаціях та установах важливим фактором продуктивної діяльності робітників в системі оплати праці є рівна заробітна плата за рівно виконану працю. Це характеризується тим, щоб мати можливість оцінити роботу найманих працівників як кількісно, так і якісно.

Розглядаючи економічну сутність між відрядною і погодинною системами оплати праці, відрізнити їх майже не можливо:так як ці системи здійснюються на певній території визначаючи ціну оплати праці та відповідно до встановленого чинного законодавства тривалості робочого дня. В системах праці для отримання максимального прибутку, підприємство повинне забезпечити робітнику умови праці, при якому працівник зможе досягнути максимальних результатів в наданий робочий термін.Відмінністю в погодинній оплаті є те, що оплачується по проходженню часу, і результат виконаної роботи може бути не помітним, а при відрядній формі оплати результат є головним показником, по якому орієнтується підприємство при виплаті заробітної плати.

В сучасному суспільстві виникла глобальна проблема оплати праці, вона полягає в тому ,що при погодинній оплаті зовсім не досягається результатів виконання роботи, якість також погіршилася, працівників не цікавить продуктивність праці, вони зосереджені на тривалості робочого часу,що дуже негативно відображається на підприємстві. Відрядна система також має негативні сторони, адже при швидкому отриманні результату і в зацікавленості матеріального забезпечення , все менше приділяється уваги якості продукції. В організації заробітної плати найважливішою проблемою оплати праці в сучасному суспільстві є зацікавленість працівників в виконанні роботи, за яку вони мають отримувати задовільну заробітну плату.

Потрібно знайти правильний механізм, який донесе працівникам інформацію щодо, забезпечення взаємозвязку з отриманням максимальної заробітної плати із наявно виконаним трудовим обовьязком. Звичайні системи оплати праці які діють на основі тарифної системи , не можуть забезпечити такий взаємозвязок. Також підприємства і установи в останій час нерідко запозичують нетрадиційних методів в організації оплати праці в зарубіжних країнах. До позитивних причин таких методів відповідно до зарубіжних країн світу потрібно віднести їх зрозумілість, стислість, простота, і використання таких методів зможе допомогти керівникам підприємст донести працівникам важливість виконання їх роботи.

В оплаті праці існує ще багато нерозкритих чинників, які впливають на заробітну плату в Україні. Навіть у сучасному житті виникають питання між працівником та роботодавцем щодо оплати праці, які не можуть вирішитись. На кожному підприємстві існують свої особливості системи оплати праці, при яких і працівник і роботодавець будуть задоволені. Також підприємства обирають свої особливості виплати працівникам,при яких заохочують працівників, наприклад високою винагородою, але за досягнення найкращих результатів у трудовій діяльності,або зручним графіком роботи, при якому заробітна плата не зменшується, а при перевиконанні плану роботи, навпаки виплачується винагорода.

На кожному підприємстві можливо розробити оптимальну схему нарахування заробітної плати працівникам, при якій працівник буде зацікавлений у якісному та своєчасному виконанні завданої роботи,та досягнення в короткі строки максимального прибутку для підприємства.

ОБЛІК ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Мощенко Л.С. студ.4 курсу факультету ЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаркуша С.А.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

Запаси визнаються активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена.

Запаси, як правило, є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. До запасів відносяться: сировина і матеріали, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали. На підприємствах у процесі виробництва використовується велика кількість різних матеріалів.

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.

Під чистою вартістю реалізації запасів розуміють - очікувану ціну реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на їх виробництва та реалізацію.

Управління запасами - це функціональна діяльність, мета якої - довести загальну суму щорічних витрат на утримування запасів до мінімуму за умови задовільного обслуговування клієнтів.

Приймаючи рішення про створення запасів, потрібно, щоб витрати на утримання запасів були мінімальними та не виникав дефіцит, який порушує ритмічний хід виробництва і продажу продукції. Запаси, що виготовлені власними силами підприємства, оцінюються за собівартістю їх виробництва. Спочатку запаси надходять на підприємство у вигляді сировини, матеріалів і комплектуючих виробів, призначених для виробництва, а також товарів, придбаних для перепродажу. Потрапляючи у виробничий процес, вони переходять до категорії незавершеного виробництва, після чого запаси стають готовою продукцією. Крім того, для забезпечення виробництва підприємство утворює і запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів.

Основним призначенням підприємств є виробництво готових виробів, здатних конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту.

Широкий асортимент продукції, яку виготовляють на цих підприємствах передбачає наявність та використання значної кількості виробничих запасів. Це потребує чіткої організації обліку відповідно до особливостей класифікації запасів підприємств.

Облік запасів не вважається складним, виняток може становити тільки облік витрат на виробництво і визначення собівартості продукції, робіт, послуг тощо. Однак він є одним з найбільш трудомістких розділів обліку, оскільки оперує десятками, сотнями, а часом і тисячами найменувань запасів. Облік запасів є ніби довгим ланцюжком операцій, який зв’язує воєдино облік розрахунків з постачальниками і підрядчиками, підзвітними особами, облік запасів на складі і так далі до обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

Для того, щоб правильно організувати облік виробничих запасів, потрібно визначити відповідальних осіб за прийняття і відвантаження матеріальних цінностей та правильне і своєчасне оформлення відповідних операцій щодо обліку матеріалів, а також скласти список посадових осіб, яким надано право підписувати документи на отримання і видачу зі складів матеріалів, давати дозвіл (пропуск) на вивезення з підприємства матеріальних цінностей.

Основою побудови обліку виробничих запасів є науково обґрунтована їх класифікація. Дослідження показали, що для організації синтетичного обліку матеріали підприємств доцільно класифікувати за їх роллю у процесі виробництва та часткою в собівартості продукції на матеріали виробничого та невиробничого призначення.

Важливе значення для правильного обліку має також порядок оцінки запасів. Згідно з Положенням (стандартом) 9 придбані або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первинною вартістю.

Термін очікуваної експлуатації запасів установлюється центральним органом законодавчої влади за відомчою підпорядкованістю.

Відповідно до стандарту бухгалтерського обліку 9 Запаси запасами визнаються такі активи, відносно яких існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому матеріальні вигоди, пов’язані з їх використанням, а вартість таких запасів може бути достовірно визначена. З цього визначення можна зробити висновок про те, що при відсутності впевненості щодо отримання економічних вигод або застосуванні недостовірної оцінки при надходженні та списанні матеріалів достовірність активів у балансі викликає сумніви.

З впевненістю можна сказати, що запаси для кожного підприємства – це активи, які утримуються для продажу за умови звичайної господарської діяльності, які перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАННЯ АУДИТУ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Овчинка А.М., студ. 1 м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Довжик О.О.

Проведення аудиту зносу (амортизації) необоротних активів на підприємствах набуває на сьогодні особливу актуальність. Також велике значення в аудиті має вдосконалення організації та методики аудиту зносу (амортизації) необоротних активів.

Оскільки від правильного нарахування амортизації необоротних активів залежить правильність відображення зносу і залишкової вартості необоротних активів, що безпосередньо впливає на величину затрат організації та на визначення фінансових результатів її діяльності, тому питання аудиту зносу (амортизації) необоротних активів на сьогоднішній день є актуальним для всіх організацій.

Аудит зносу (амортизації) основних засобів є частиною загального аудиту обліку основних засобів. Тому перед перевіркою, безпосередньо, амортизації основних засобів аудитору необхідно перевірити всі аспекти обліку основних засобів, що впливають на нарахування амортизації.

Перед початком проведення аудиту амортизації основних засобів та нематеріальних активів необхідно сформулювати мету перевірки. Бутинець Ф. Ф. з приводу цього питання зазначає, що мета аудиту зносу (амортизації) необоротних активів полягає в: «встановленні достовірності первинних даних стосовно руху необоротних активів; повноти і своєчасності відображення первинних даних в зведених документах та облікових регістрах; правильності ведення обліку необоротних активів та його відповідності прийнятій обліковій політиці; достовірності відображення стану необоротних активів у звітності перевіряючого суб'єкта; відповідності методики обліку та оподаткування операцій з необоротними активами чинному законодавству».

Утенкова К. О. стверджує, що «мета аудиту полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки стосовно правильного відображення у звітності підприємства інформації щодо зносу (амортизації) основних засобів та нематеріальних активів».

Вагомий внесок вказаних дослідників і цінність отриманих ними результатів свідчать про існування низки невирішених запитань. Враховуючи економічну сутність основних засобів та їх вплив на фінансові показники підприємства, виникає необхідність в контролі оцінки основних засобів, перевірці правильності нарахування зносу основних засобів і визначенні затрат на їх ремонт, що є вагомим етапом загального аудиту основних засобів.

Отже, можна зробити висновок, що аудит зносу (амортизації) основних засобів дуже складний процес, а з приводу постійних змін в нормативних документах стосовно амортизації, класифікації тощо це ще й достатньо важлива складова в загальному аудиті підприємства, так як може значно впливати на його кінцеві результати.

Основними методами, які використовуються при аудиті основних засобів, є опитування, фактична перевірка, порівняння, перерахунок, документальна перевірка, вибіркове дослідження. Оскільки перевірка аудитором обліку основних засобів є процесом досить трудомістким, потребує обробки великої кількості інформації, аудитор може застосовувати вибіркове дослідження основних засобів при прийнятому рівні аудиторського ризику.

Також в економічній літературі значної уваги приділяють перспективам вдосконаленню аудиту зносу (амортизації) основних засобів до зарубіжного досвіду аудиту, так як аудитор керується не тільки нормативно – правовою базою своєї країни, але і спираючись на міжнародні стандарти аудиту.

У процесі дослідження встановлено, що на сьогодні аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування підприємств.

Основні засоби займають значну частину в загальному майновому переліку більшості суб'єктів господарювання, на сучасному етапі розвитку вагомого змісту набувають питання їх продуктивного використання та збереження. Цьому значною мірою сприяє здійснення дієвого незалежного контролю за станом та використанням об'єктів основних засобів. Необхідність аудиторської перевірки зумовлюється тим, що найбільш достовірним джерелом інформації про господарську діяльність підприємства є дані бухгалтерського обліку та звітності.

Аудит основних засобів дозволяє встановити реальний якісний та кількісний стан основних засобів суб'єкта господарювання, їх правильний облік, витрати на ремонт і поліпшення, а також правильність нарахування амортизації.

Таким чином, аудит основних засобів є складним процесом, а з огляду на постійні зміни в нормативних актах стосовно їх амортизації, класифікації тощо він є дуже важливою частиною загального аудиту підприємства.

Отже, основною метою аудиту зносу (амортизації) основних засобів є встановлення достовірності, правильності та законності ведення бухгалтерського обліку амортизації основних засобів, відображення у фінансовій та податковій звітності, відповідно до вимог П(С)БО 7 «Основні засоби».

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ТВАРИННИЦТВІ

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

Облік і аудит праці та її оплати в тваринництві є досить актуальною темою серед сільськогосподарських підприємств. Ми вважаємо, що на досліджувану тему слід звернути увагу, адже сільськогосподарські підприємства України, переважно більша частина, спеціалізуються на тваринництві і перед фермерами дедалі частіше постає питання, щодо правильного ведення обліку і аудиту праці та її оплати в даній галузі.

Необхідно відзначити, що на сьогоднішній день проблема обліку та аудиту праці і її оплати є важливою, адже Україна має на меті посісти лідерські позиції серед країн, що розвивають тваринництво, а для подальшого розвитку даної галузі в Україні необхідно зосередитись на дослідженні даного проблемного питання.

Серед важливих проблем розвитку даного дослідження можна віднести: неправильно розрахована заробітна плата працівників галузі тваринництва, недотримання строків виплат податків, аліментів та інших виплат, мінімальна забезпеченість сільськогосподарських підприємств автоматизованими формами ведення обліку, незручність у паперових носіях бухгалтерської інформації, навмисне приховування облікової інформації підприємства від фіскальних та статистичних інспекцій, економія витрат на вирощування та відгодівлю тварин, недовірливість до найманих аудиторів або аудиторів всередині підприємства. Перелічені проблеми є тільки частиною тих питань, які можуть виникати на сільськогосподарських підприємствах, адже щорічно постає ще більше таких актуальних проблем, на які варто звернути увагу, дослідити та все ж знайти ґрунтовне вирішення.

Багато науковців зачіпали тему обліку і аудиту праці та її оплати, багато думок було написано та нажаль не всі рішення були прийняті до уваги сільськогосподарськими підприємствами.

Щоб агрофірми працювали успішно, потрібно перш за все ставити на меті не збагачення, а вдосконалення обліку і аудиту досліджуваної галузі. Було б доречно зарекомендувати взагалі нанесення штрафів тим керівникам, які дозволяють приховування бухгалтерської та податкової інформації та не слідкують за бухгалтерами, що невчасно виплачують грошові кошти працівникам галузі тваринництва, але щоб ці штрафи ніяк не вплинули на працівників.

Ще одним з важливих питань було те, що в Україні мінімальна забезпеченість агрофірм автоматизованими формами ведення обліку.

Звичайно є програмісти, що створюють індивідуальні програми для агропідприємств, які пристосовані саме для бухгалтерського обліку, але проблема постає у комп'ютерному забезпеченні. Не всі агрофірми можуть придбати їх. Тому ми могли б запропонувати фінансувати комп'ютерне забезпечення за умови, що підприємство буде вчасно і в повному обсязі сплачувати податки, а натомість держава прослідкує за автоматизацією агрофірм.

Стосовно навмисного приховування фінансової та податкової інформації від інспекцій, то ця проблема рідко вирішальна, так як вона ґрунтується на добросовісності діяльності агропідприємств.

Вадливим є те, що зазвичай агрофірми намагаються зекономити на вирощуванні та відгодівлі тварин, це відбувається за рахунок скорочення витрат на корми та ветеринарні препарати, як показує досвід з проходження виробничої практики в одній з агрофірм. Тому можна було б уникнути дану проблему за рахунок збільшення витрат на годівлю та лікування тварин.

Аудиторська діяльність є досить трудомісткою. Як ми вже знаємо, керівництво на власний розсуд замовляє послуги аудиторської фірми, або призначає внутрішній аудит. Так от щодо аудиторських послуг, то підприємства мають невеликий відсоток невпевненості добросовісності аудиторів або у їх знаннях. Дана проблема може виникнути у тому випадку, якщо підприємство найняло аудитора, що має на меті лиш отримання готівки, або якщо аудитор навмисно спричиняє якісь шахрайства, що шкодять діяльності агрофірм. Було б доречно запропонувати агрофірмам створити власну аудиторську службу, яка б проводила аудит фінансової звітності та діяльності суб'єкта господарювання, праця якої оплачувалась коштами підприємства, без залучення сторонніх організацій. А для покращення і пришвидшення діяльності аудиторів запровадити автоматизовану форму ведення обліку.

Розглянуті питання є не тільки актуальними, вони є і реальними, тобто ті, які потребують вдосконаленню та запровадженню в життя підприємств.

Звісно у кожного науковця різна думка щодо даного дослідження, тому який варіант більш альтернативний обирати самому підприємству. Але, що було б доцільним, ми б рекомендували дотримуватись умов, що висловлені вище.

Отже, облік і аудит праці та її оплати в тваринництві посідає одну з важливих ролей в успішній діяльності агропідприємств. Якщо підприємства будуть успішними та прогресуватимуть у своїй діяльності, якщо вони матимуть авторитет серед інших країн, то звичайно Україна досягне вищого рівня і буде прикладом для іноземних країн. Економіка країни процвітатиме і разом з тим ми пишатимемось своєю країною.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА АТ «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ»

Подьячева А. І., студ. 4 курсу ФЕіП, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

У процесі здійснення своєї діяльності «Сумський завод «Насосенергомаш», як і всі інші підприємства, організації та установи, систематично придбає та використовує різні види виробничих запасів, які є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства. Тому, від організації та ведення обліку та аудиту на підприємстві, виробничих запасів, залежить кількість виготовленої продукції, точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства.

Питанням обліку та аудиту запасів суб'єктів господарювання присвячені роботи відомих авторів: Р. Адамса, Е.А. Аренса, М.Т. Білухи, Б.Ф. Усача, К.О. Утенкової, М. Ф. Огійчук.

Роботи науковців присвячені як загальним так і конкретним питанням обліку та аудиту виробничих запасів.

Запаси – це, матеріальні ресурси підприємства, які воно утримує для подальшого продажу та використання у процесі виробництва, або в подальшому використовуються у процесі виробництва для отримання готової продукції.

Для промислових підприємств характерною ознакою є висока питома вага у загальній структурі запасів таких цінностей, які призначенні для процесу виробництва. Тому, АТ «Сумський завод «Насосенергомаш», приділяє велике значення обліку та контролю виробничих запасів в місцях їх зберігання.

Бухгалтерський облік забезпечує відображення господарських фактів, а аудит − підтверджує їх достовірність, законність та повноту відображення. Основною метою проведення аудиторської перевірки виробничих запасів є встановлення законності, достовірності та доцільності операцій з виробничими запасами, правильності їх відображення в обліку.

Предметами аудиту на АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» із запасами виступають:

- наказ про облікову політику,
- первинні документи з обліку запасів,
- облікові регістри, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку запасів,
- акти і довідки попередніх аудиторських перевірок,
- аудиторські висновки,
- інша документація, що узагальнює результати контролю.

Для ефективного збереження виробничих запасів, АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» приділив велику увагу умовам та правильній організації зберігання запасів на складах, а також забезпеченню якісними та необхідними кадрами служби постачання та збуту продукції. З цією метою, наказом по організації, кожному складу присвоюється постійний номер та закріплюється матеріально відповідальна особа, і надалі зазначається на всіх документах, що належать до операцій даного складу.

Починаючи аудит виробничих запасів на АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» перевіряють стан складів підприємства, оснащення місць зберігання запасів вагами, мірною тарою та іншими приладами для вимірювальними. Перевіряють оснащення складів стелажами та ін. пристроями для збереження виробничих запасів. Аудитор також розглядає стан охорони підприємства і дотримання пропускного режиму. Як свідчить практика, на підприємствах дуже часто відбуваються розкрадання запасів.

Також, під час проведення аудиту на підприємстві, з метою перевірки збереження виробничих запасів в місцях зберігання, проводять інвентаризацію. У процесі здійснення перевірки визначають, чи за всіма видами виробничих запасів розроблені норми запасів, чи вони переглядаються у разі зміни умов виробництва і постачання, хто несе відповідальність за стан нормування запасів. Під час проведення аудиту виробничих запасів аудитор аналізує наявність і якість норм запасу матеріалів з урахуванням їх потреби на виробництво згідно з установленими нормами витрат, умовами постачання, розрахованим страховим запасом, при необхідності мінімізації запасів.

Отже, запаси займають особливе місце у складі майна підприємства, вони призначені для виробництва товарів і послуг або для перепродажу протягом короткого періоду часу тому правильна організація обліку запасів є важливою передумовою раціонального їх використання. Проведення аудит виробничих запасів є важливою подією у життєвому циклі підприємства. Перевірка дає можливість здійснювати контроль за витратами виробничих запасів, правильністю проведення систематичної переоцінки матеріалів та відображення в бухгалтерському обліку, збереженням цінностей та виключення помилок з обліку виробничих запасів, раціонального складання та оформлення первинних документів. Тому, від ефективної системи управління запаси залежить залежать фінансові результати діяльності підприємства.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Саєнко І.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ткаль Я.С.

На рахунку 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" ведеться облік розрахунків із постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги. За кредитом цього рахунку відображається заборгованість за одержані від постачальників товарно-матеріальні цінності, за дебетом - її погашення.

Аудит здійснюється окремо за кожним постачальником за кожним документом (рахунком) на сплату. Під час одержання матеріалів, товарів необхідно зробити запис: дебет рахунка 20 "Виробничі запаси", 28 "Товари", кредит рахунка 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками".

Однак, коли на підставі виписки банку відбувається списання грошей для розрахунку з постачальником, то робиться запис: дебет 63, кредит 31 "Рахунки в банках". Аудитор перевіряє правильність і своєчасність виконання договірних зобов'язань постачальниками і підрядниками за виконані роботи чи надані послуги. Аудит починають з аналізу результатів інвентаризації кредиторської заборгованості за відповідними звітними періодами на найближчу дату до початку аудиту. Дані інвентаризації слід звірити із сумами, відображеними у Головній книзі та балансі за рахунком 63 "Розрахунки з постачальниками і підрядниками". Звірянню підлягають залишки кредиторської заборгованості на початок звітного періоду, відображені в регістрах бухгалтерського обліку, із залишками в попередньому звітному періоді, й уточнюється реальність кредиторської заборгованості. Перевірка інвентаризацій кредиторської заборгованості полягає у проведенні аудитором аналізу матеріалів інвентаризацій розрахунків з постачальниками. За відсутності даних інвентаризації для виявлення реального стану кредиторської заборгованості аудитор має право вимагати її проведення.

Аналіз матеріалів інвентаризації розрахунків дає аудитору змогу зосередити увагу на сумнівних розрахунках, перевірити обґрунтованість створення резерву за сумнівними боргами і законність їх списання з балансу. Для перевірки достовірності первинних документів, за якими здійснені розрахункові операції, доцільно провести зустрічні звірки різних документів на даному підприємстві й зробити письмовий запит у відповідні підприємства про стан розрахунків. Доцільно відбирати рахунки, за якими проводилися сортувальні записи, записи щодо перерахування сум з одного рахунка на інший, а також ті, де складались бухгалтерські проводки на підставі довідок.

Кожна сума дебіторської і кредиторської заборгованості на окремих рахунках розглядається з погляду виникнення боргу, причини і давності створення заборгованості, реальності її одержання. Заборгованість, не сплачена в установлений строк, - це заборгованість зі строком сплати, що минув, яка має бути погашена. Тому необхідно з'ясувати причини її непогашення у визначені терміни.

Позовна давність вираховується з моменту виникнення права на пред'явлення (подання) позову. З цього приводу слід перевірити, чи подавалися листи - нагадування про необхідність погашення боргу, чи виставлялися претензії, чи передані матеріали юридичній службі підприємства для подання позову. Перевірку правильності відображення на статтях балансу відповідних залишків заборгованості здійснюють за даними аналітичного обліку до рахунків шляхом порівняння залишків за кожним видом розрахунків на початок періоду, що перевіряється, із залишками за відповідними статтями балансу. При аудиті розрахунків з постачальниками треба встановити наявність договорів поставки матеріально-технічних засобів, перевірити доцільність їх придбання, дотримання встановлених договором розрахунків. Щоб встановити повноту оприбуткування матеріальних цінностей, слід зіставити дані про їх кількість і вартість за платіжними документами (платіжним дорученням і вимогами-дорученнями) з даними документів на їх оприбуткування (рахунків, рахунків-фактур, товарно-транспортних накладних) і показниками аналітичного обліку розрахунків з постачальниками (реєстрів операцій за рахунками з постачальниками), книгами, картками складського обліку, звітами руху товарів. Звертається увага на правильність застосування постачальниками цін, тарифів за послуги. Подібні факти виявляють зіставленням цін, вказаних у рахунках постачальників, з цінами, вказаними в договорах. При перевірці правильності оформлення договорів на доставку запасів від постачальників аудитор повинен з’ясувати наявність обов’язкових реквізитів: місце підписання контракту, найменування постачальника та одержувача, суму договору відповідно до специфіки, ціну, умови поставки, умови платежу, документи, які підтверджують поставки, кількість і якість товару, форс-мажорні обставини.

У практиці господарської діяльності підприємств трапляються випадки, коли до суду або господарського суду передаються необґрунтовані позови для примусового стягнення дебіторської заборгованості з тим, щоб відмову суду використати для списання нереальної заборгованості на збитки. Аудитору слід мати на увазі, що будь-яка безнадійна дебіторська заборгованість, щодо якої є рішення суду або господарського суду про відмову за позовом, є нереальною, та з’ясувати мотиви відмови у позові (пропущений строк позовної давності, необґрунтованість позову, неправильне оформлення документів тощо).

ОБЛІК І АУДИТ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ситник А.В., студ. 4 курсу, ФЕіМ, напрям підготовки «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Чуб Ю.В

Аудит виробничої діяльності підприємства і витрат є найважливішою і, водночас, найскладнішою частиною аудиторської перевірки. Раціональний аналіз і аудит витрат є запорукою фінансової стабільності та стійкості у роботі промислових підприємств.

Більшість керівників вважає, що зниження цих витрат призведе до збільшення прибутку від операційної діяльності, тому часто намагаються знизити адміністративні витрати за рахунок зменшення працівників підприємства. Однак таке рішення може призвести до ряду негативних наслідків, зокрема: зменшення зацікавленості працівників, вході зменшення їх продуктивності, погіршується загальна робота адміністративного персоналу, погіршення матеріального забезпечення і рівня автоматизації, знижується комунікаційна система підприємства.

Для того, щоб підприємство успішно функціонували, збільшувало обсяги виробництва продукції та знижувало собівартість, раціонально використовувало за призначенням матеріально-грошові засоби, виконувало свої обов'язки щодо погашення боргів постачальникам та державі, правильно організувало та вело бухгалтерський облік, виникає необхідність в аудиті витрат.

Облік та аудит в сучасних умовах потребує нових підходів до вибору ознак їх класифікації, за допомогою яких можна буде організувати систему управління витратами. Важливими факторами, які визначають класифікаційні ознаки адміністративних витрат, систему їх обліку та калькулювання собівартості продукції, є: вид господарської діяльності підприємства; організаційна побудова; галузь та підгалузь виду діяльності; вид продукції, що виробляється на підприємстві; методи оцінки об’єктів обліку та інше.

Сьогодні важливого значення набуває організація на підприємствах ефективного обліку витрат на основі розробки власної облікової політики, здатної задовольнити потреби всіх ланок управління у релевантній інформації про фінансовий стан та перспективи розвитку підприємства. Розробка такої облікової політики можлива лише за умови застосування у практичній діяльності підприємств сучасних методів обліку і аудиту адміністративних витрат.

Проведення аудиту адміністративних витрат на підприємствах набуває на сьогоднішній день особливої актуальності. Вдосконалення аудиту адміністративних витрат підприємств є складовою подальшого покращення процесу управління господарською діяльністю підприємств у ринкових умовах та покращення їх фінансових результатів.

До завдань аудитора під час перевірки адміністративних витрат належать;

- встановлення правильності документального оформлення накопичення і списання витрат;
- вивчення правильності накопичення, розподілу і списання адміністративних витрат;
- аналіз інформаційного забезпечення адміністрації підприємства про витрати діяльності для ухвалення управлінських рішень з врахуванням їх економічних наслідків;
- контроль за фактичним рівнем витрат в співвідношенні з їх нормативами і плановими розмірами і з метою виявлення відхилень;
- підтвердження законності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку по обліку адміністративних витрат діяльності;
- оцінка стану синтетичного і аналітичного обліку витрат;
- перевірка повноти, правильності і достовірності відображення інформації про витрати діяльності в звітності.

На початковому етапі аудиту крім мети, потрібно визначити завдання перевірки адміністративних витрат діяльності підприємства. На підставі аналізу літературних джерел з аудиту визначено, що серед науковців немає єдиного погляду з приводу цього питання.

Для отримання конкретної та точної інформації, що дає можливість ефективно здійснювати контроль за адміністративними витратами структурних підрозділів підприємства, аудитору доцільно усі виробничо-господарські підрозділи підприємства групувати за центрами виникнення адміністративних витрат і центрами відповідальності за здійснені адміністративні витрати. За таких умов на кожній ланці і на кожному рівні управління можливо забезпечити чітку відповідальність працівників за здійснені витрати і їх раціоналізацію.

Аудиторську перевірку адміністративних витрат підприємств доцільно проводити поетапно. Ефективність внутрішнього аудиту потрібно оцінювати не за кількістю проведених перевірок і сумах виявлених збитків, а за тим, наскільки поради цієї служби сприяють стійкості фінансового стану певного підприємства.

Таким чином, уточнення мети та завдань аудиту адміністративних витрат діяльності підприємства дозволяють аудитору більш точно та оперативно здійснити перевірку. Перевірені на практиці методи його роботи дають змогу не лише удосконалити системи управління адміністративними витратами, а й вживати потрібні заходи для наведення порядку в документообігу в цілому та значно покращити фінансову дисципліну на підприємстві.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Тараненко І.М., магістр, спеціальність «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Полятикіна Л.І.

Бізнес-процеси, які управляються центрами нормативних витрат, характеризуються вираженим зв'язком між об'ємом споживчих ресурсів і випуском – наприклад, виробничі та купівельні підрозділи. Такі підрозділи не управляють доходами та прибутком, навіть потрібний об'єм випуску і нормативні розходи ресурсів на одиницю визначаються ззовні. Основним критерієм ефективності роботи таких підрозділів є виконання планових завдань по випуску і виконання вимог щодо якості продукції чи робіт. Важливим моментом є те, що якість продукції чи робіт, як правило, прямо пов'язане з дотримання норм використання ресурсів.

В свою чергу центри витрат керують бізнес-процесами, які не мають прямого зв'язку між об'ємом використовуваних бізнес-процесами ресурсів на вході та результатом на виході. Підрозділи – центри ненормованих витрат створюються для досягнення певних цілей, які є важливими для господарської діяльності підприємства. Необхідні ресурси доводиться планувати не за нормативами, а виходячи з того, як саме планується досягти поставлених перед підрозділом задач.

Розглянуту класифікацію центрів відповідальності можна доповнити детальнішою класифікацією окремих центрів з урахуванням специфіки діяльності підприємства та потреб управління.

Окремі автори крім вище вказаних розрізняють такі типи центрів відповідальності: центр прийняття рішень, центр контролю, центр аналізу, центр обліку і центр логістики. На основі аналізу публікацій закордонних і вітчизняних вчених можна зобразити класифікацію центрів відповідальності.

Основні центри відповідальності забезпечують контроль вира у місцях їх виникнення : виробничий комплекс відповідає за витрати цехів, що входять до нього, цех – за витрати дільниць, які належать йому, а дільниця – за витрати бригад.

Обираючі дохід як основний оцінюючий критерій виділення таких центрів, важливим є дотримання наступних правил:

– доходи кожного центру відповідальності мають бути сформульовані об'єктивно, незалежно від величини доходу всього підприємства;

– збільшення доходів одного підрозділу не повинно зменшувати доходи в цілому по підприємству.

Функціональні центри відповідальності поширюють контроль витрат на багато місць їх виникнення, якщо витрати у них формуються під впливом даного центру. До таких центрів відповідальності можна віднести, наприклад: відділ головного механіка, який відповідає за витрати на ремонтні роботи і модернізацію виробничого устаткування у всіх виробничих підрозділах; відділ головного енергетика, який відповідає за витрати на тепло і електроенергію, воду по підприємству в цілому та інші функціональні відділи, пов'язані з витрачанням виробничих ресурсів.

Центрам часто встановлюють цільовим показником маржинальний дохід, щоб у прагненні за великим об'ємом продажів не були надані суттєві знижки. Але це не означає, що вони відповідають за маржинальний дохід.

Підрозділ збуту управляє лише одній стороною маржинального доходу – власне самим доходом, і для того, щоб оптимізувати маржинальний дохід компанії, це є недостатнім.

Для того, щоб контролювати маржинальний дохід, необхідно мати можливість впливати і на процес продажів і закупівель, тобто на собівартість продукції. Це означає, що важливим цілісний погляд на діяльність підприємства, а також участь у діяльності щодо формування загальної політики, яка б координувала ці бізнес-процеси, проте це входить вже до відповідальності центру прибутку. Керівник центру доходів не управляє процесом закупівель чи виробництва, а отже не може впливати на собівартість.

Госпрозрахункові центри відповідальності, як правило, співпадають з місцями виникнення витрат, їм належить контроль у момент виникнення витрат. Що стосується аналітичних центрів відповідальності, то вони не пов'язані з системою внутрішніх госпрозрахункових відносин, вони створюють системи контролю за окремими витратами.

В основі класифікаційної ознаки «мета внутрішнього управління фірмою» лежить виділення цілей і об'єктів оперативного і стратегічного управління. В оперативних центрах відповідальності об'єктом є вибраний поточний процес, метою – забезпечення випуску і реалізації продукції в заданих обсягах і номенклатурі при оптимізації витрат; в стратегічних центрах відповідальності об'єктом є стратегічні напрямки розвитку підприємства. Для виділення стратегічних центрів відповідальності потрібно визначити місце внутрішніх структур у формуванні і оптимальній реалізації стратегічних напрямків розвитку організації.

Таким чином, концептуальною основою становлення та подальшого функціонування центрів відповідальності виступає залучення різних ресурсів, їх переробка, отримання готового продукту, контроль та оцінка отриманих результатів. При цьому, рівень відповідальності та повноваження керівників центрів відповідальності можуть бути різними.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шапаренко О.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ткаль Я.С.

На сьогодні головна ціль функціонування будь-якого підприємства є отримання максимально можливого прибутку. Він є показником, що характеризує ефективність роботи суб'єкта господарювання. В умовах проведення реформ економіки нашої держави можна спостерігати тенденцію до зниження рівня рентабельності виробництва, і тому цю проблему можна визначити як актуальну.

Підприємства здебільшого намагаються підвищити прибуток при збільшенні обсягів виробленої продукції, яка є потребою для споживачів, та зниженням її виробничих витрат. Таке явище може мати позитивний характер, тому що в умовах зростання конкуренції повинна досягатися не лише ціль підприємництва, але також необхідно задовольняти потреби суспільства, що можна охарактеризувати як одну з умов ведення діяльності, яка б забезпечувала її ефективність і організованість.

Прибуток як одна з економічних категорій потребує великої уваги, адже помилково визначена стратегія суб'єктів господарювання з приводу спрямування коштів, організації виробництва та реалізації продукції може мати в результаті протилежний результат – збиток, який також характеризують результат ведення діяльності підприємства за конкретний період і, звичайно, є негативним. Прибуток - це грошовий вираз основної частини грошових надходжень, що створюються підприємствами різних форм власності. Він є фінансовим результатом підприємницької діяльності, а також показником, що досить повно відображає обсяг виробленої продукції, її якість, ефективність виробництва, рівень собівартості та стан продуктивності праці.

Одним із важливих аспектів організації аналітичного обліку фінансових результатів на підприємстві є їх обґрунтована класифікація. Підходи до класифікації фінансових результатів за різними ознаками містять суперечливі моменти, навіть на законодавчому рівні. Так, наприклад, у 2013 році втратив чинність П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», у якому визначались основні види фінансових результатів, а в новому стандарті запропоновано дещо інший перелік показників, який відрізняється від того, що застосовувався до цього. При цьому жодним нормативним документом не визначена суть поняття «сукупний дохід», а лише наведений алгоритм його розрахунку. Крім того, відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», який не передбачає відображення надзвичайних фінансових результатів з Плану рахунків виключено відповідні рахунки, але не запропоновано відповідних прийомів для відображення таких витрат і доходів у разі їх виникнення.

На сьогодні, нормативно-правові акти, які регламентують порядок визначення результатів діяльності підприємства, взагалі не містять класифікації фінансових результатів, що могла б використовуватися для створення ефективних інформаційних облікових моделей. Класифікація фінансових результатів, у першу чергу, необхідна для прийняття відповідних рішень користувачами, а тому повинна мати групування за певними ознаками, які підвищать аналітичність отриманої інформації.

Існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації у різних країнах світу:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск») – передбачає визначення прибутку (збитку) відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Тож, прирівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання таких доходів.

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) – передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто розраховується різниця. У випадках, коли власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.

Основними відмінностями розрахунку фінансового результату методом «витрати-випуск» є достовірне визначення новоствореної вартості за даними фінансової звітності, розрахунок фінансового результату роботи підприємства без визначення фактичної собівартості виготовленої, відвантаженої та реалізованої продукції, що істотно зменшує трудомісткість облікового процесу.

Проблема повноти та своєчасності відображення в обліку витрат і доходів є однією з проблем обліку фінансових результатів. Адже від правильності їх визначення та списання залежить показник безпосередньо прибутку чи збитку, виходячи з чого аналізується фінансовий стан підприємства та розробляються конкретні стратегії як короткострокові, так і з довгостроковою перспективою.

Таким чином, фінансовий результат є складною категорією. У формі прибутку він виступає головною метою діяльності підприємства та одним із ключових показників, який визначає ефективність його діяльності. Інформація про фінансовий результат відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня платоспроможності, ліквідності, та фінансової стійкості підприємства. Він є важливим джерелом інформації для потенційних партнерів.

КУРСОВІ РІЗНИЦІ: ПОНЯТТЯ, ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

Гордієнко М. І., к.е.н., професор
Ворона О. В., магістрант ІЗО, спец. «Облік і аудит»

У Економічній енциклопедії дано наступне визначення курсових різниць: як різниця в курсах валют, що виникає внаслідок ліквідації відкритої валютної позиції (невідповідності обсягу покупок і продаж) та/або різниця в курсах валют у різні проміжки часу, що виникає через погіршення кон'юнктури ринку.

Згідно з п. 4 П(С)БО 21 курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. При цьому, під валютним курсом розуміється установлений Національним банком України курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни. Офіційний курс своєї грошової одиниці встановлюється НБУ на підставі результатів торгів валютними цінностями на міжбанківській валютній біржі.

Офіційний курс національної грошової одиниці використовується при здійсненні всіх безготівкових операцій: купівлі та продажу іноземної валюти; у бухгалтерському обліку всіх операцій, відображених в іноземній валюті; розрахунків з бюджетом та митницею; при плануванні та аналізі зовнішньоекономічної діяльності; ціноутворенні; складанні оперативної, бухгалтерської, податкової і статистичної звітності; для міждержавних розрахунків.

Офіційний курс використовують усі резиденти і нерезиденти, які проводять діяльність на території України, незалежно від форм власності і господарювання та видів здійснених операцій.

Установлення валютного курсу на біржі називається котируванням валют. Існує два методи котирування валют: прямий – валютний курс відображає ціну одиниці іноземної валюти через національну валюту; непрямий – за одиницю прийнята національна валюта, курс якої виражається у визначеній кількості іноземних грошових одиниць.

За міжнародними стандартами, курсова різниця - це різниця, що є наслідком переведення певної кількості одиниць однієї валюти в іншу за різними валютними курсами. Валютним курсом вважається коефіцієнт обміну двох валют.

Згідно із міжнародною практикою курсові різниці виникають унаслідок: переведення доходу та витрат за валютними курсами на дати операцій, а активів та зобов'язань – за курсом при закритті; переведення чистих активів на початок періоду за курсом при закритті, який відрізняється від попереднього курсу при закритті.

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня, дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

При визначенні курсових різниць слід насамперед з'ясувати, чи є відповідна стаття балансу монетарною. До монетарних статей належать статті балансу про кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. Наприклад, до монетарних статей належать кошти в іноземній валюті, що перебувають у касі або на банківському рахунку підприємства; дебіторська заборгованість за відвантажені нерезиденту товари, за якою очікується надходження виручки в іноземній валюті; кредиторська заборгованість, яка виникла внаслідок придбання підприємством товарів у нерезидента на умовах наступної оплати і для погашення якої, як очікується, підприємство сплатить певну суму коштів у іноземній валюті.

Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею (відповідно до облікової політики).

Для визначення курсових різниць на дату балансу застосовується валютний курс на кінець дня дати балансу. При визначенні курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовується валютний курс на початок дня дати здійснення операції. Підприємство може здійснити перерахунок залишків на кінець дня за монетарними статтями в іноземній валюті, за якими протягом дня здійснювались господарські операції із застосуванням валютного курсу, встановленого на кінець цього дня (п. 7 П(С)БО 21).

Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності (наказ Мінфіну від 28.03.2013 р. № 433) курсові різниці, умовно, поділяють на операційні та неопераційні.

При віднесенні курсової різниці до операційної чи неопераційної необхідно керуватися тим, якою операційною, інвестиційною чи фінансовою є сама операція, в результаті проведення якої дана курсова різниця утворилася.

Позитивна курсова різниця «транзитом» проходить через: рахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці»; рахунок 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці».

Негативна курсова різниця «транзитом» проходить через: рахунок 945 «Втрати від операційної курсової різниці»; рахунок 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць», з подальшим списанням на рахунок 79 «Фінансовий результат».

РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Полятикін С.О., аспірант кафедри економічного контролю та аудиту

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

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

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

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

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

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

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

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Дмитренко Т.С., студ. 1-м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., Пасько О.В.

З початку формування економіки, та перших її проявів пройшло багато часу та багато змін. У сучасному прояві економіки було введено в дію національні стандарти обліку. Суб'єктам господарювання надано значні права та можливості для реалізації своїх економічних інтересів, можливість вибору способів організації виробництва та збуту продукції, організації та методики її обліку. У сільськогосподарського підприємства домінуючу позицію звітності у складі оборотних активів займає стаття «готова продукція», оскільки від обсягів виробництва і реалізації продукції залежить показник прибутку. Одним із найбільш важливих завданням, яким займається кожне підприємство – це отримання максимального прибутку, за рахунок випуску готової продукції, виконання робіт або надання послуг, також за рахунок збільшення ефективності виробництва, а отже зменшенням собівартості виробленої продукції. На сучасному етапі ринкових відносин успішна діяльність кожного суб'єкта господарювання полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції та її реалізації. Облік готової продукції є важливою темою для розгляду, оскільки її актуальність полягає в тому, що більшість господарюючих суб'єктів України займається виробництвом та реалізацією продукції.

Разом з прийняттям Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку їх дія значно вплинула на облікові аспекти сільськогосподарських підприємств, а саме постала необхідність по-новому відображати господарські операції, щодо виробництва та реалізації готової продукції. Від форми і ступеня готової продукції залежить і відображення її в бухгалтерському обліку.

Можна виділити такі основними завданнями, які постали серед підприємств по виготовленню та реалізацією готової продукції згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку:

- постановка та організація облікової політики підприємства;
- правильності формування витрат на виробництво;
- розробка правильності віднесення активів до складу готової продукції;
- правильність формування доходу від реалізації продукції;
- розгляд документального оформлення господарських операцій;
- утвердження обліку виробництва, надходження та реалізації готової продукції;
- аудит відображеної інформації у звітності.

Готова продукція – це результат підприємства, який приносить прибуток після своєї реалізації. Це важлива складова, яка має велику роль у функціонуванні підприємства, дає можливість конкурувати з іншими фірмами. Облік готової продукції дуже важливий етап у формуванні підприємств, оскільки від відображає наявність, кількість, надходження та вибуття власної продукції.

Аналітичний облік готової продукції на підприємствах ведеться за місцями її зберігання та окремими видами у натуральних, умовно-натуральних і вартісних показниках.

На підприємствах облік готової продукції здійснюється на основі первинних документів, а саме – актів, накладних, відомостей випуску продукції; узагальнюючі документи. На складах готову продукцію обліковують у кількісному виразі у книгах та картках складського обліку (за її видом). В картці зазначають назву та номенклатурний номер, розмір, одиницю виміру. В книгах або картках складського обліку розробляються записи по виходу та надходженню продукції. При використанні комп'ютерної техніки більшість виробничих підприємств веде облік реалізації готової продукції, але уже без застосування узагальнюючих документів. Для того, щоб удосконалити облік готової продукції доцільним буде складання регістрів (на підставі первинних документів) по виходу, реалізації готової продукції. При щоденному формуванні цих регістрів можна з легкістю здійснювати контроль за реалізацією готової продукції, ціна продукції та її зміна з надходженням виручки від продажу.

Розглянувши завдання обліку готової продукції, слід зазначити, що це є актуальна тема, яка потребує удосконалення та розробки. Важливість сутності готової продукції займає значну частку в структурі оборотного капіталу підприємств. Для того, щоб на виході мати гарний результат, треба дотримуватись усім стандартам, спланувати успішну стратегію, уміти організовувати облік, удосконалювати його на підприємстві для покращення роботи.

Ще одна проблема обліку процесу реалізації пов'язана із прийняттям П(С)БО 30 «Біологічні активи» згідно з яким передбачено визначати фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів з подальшим уточненням на кожну дату балансу та на дату реалізації. Тобто у сільському господарстві фінансовий результат передбачено визначати не після реалізації продукції, а під час її отримання з виробництва. Таке визначення фінансового результату суперечить принципам бухгалтерського обліку та фінансової звітності, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а саме принципу обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ

Гордієнко М. І., к.е.н., професор
Токмакова І. С., магістрант ІЗО, спец. «Облік і аудит»

Систему прибуткового оподаткування громадян в Україні було запроваджено із середини 1991 р. внаслідок ухвалення Закону Української РСР «Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства» від 5 липня 1991 р. В травні 2003 р. було ухвалено Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб», яким передбачено суттєві зміни в механізмі справляння податку з доходів фізичних осіб. Основні нововведення: відмова від прогресивної шкали оподаткування; встановлення права платника податку на податковий кредит; розширення бази оподаткування; надання податкових соціальних пільг. В грудні 2010 р. було прийнято Податковий кодекс України в якому справляння податку на доходи фізичних осіб регламентується розділом четвертим.

У більшості держав Євросоюзу (Греція, Іспанія, Німеччина тощо) оподаткуванню підлягає сукупний чистий дохід кожного платника податку, який визначається як сума чистих доходів за різними категоріями доходів, які визначаються як різниця міждоходами та витратами за окремими категоріями доходів.

До бази оподаткування у державах-членах ЄС входить заробітна плата, пенсії, доходи від підприємницької діяльності, інвестиційні прибутки, доходи від нерухомості тощо.

Відповідно до загальної методики, що пропонується Європейською комісією, об’єктами оподаткування, що входить до бази оподаткування прибутковим податком, залежно від чотирьох основних оподатковуваних джерел доходів, є: доходи від праці за наймом; доходи від самозайнятої (підприємницької або професійної) діяльності;доходи від капіталу;доходи від соціальних виплат та отриманих пенсій.

В таблиці представлено вибірково країни та діючі ставки податку, для порівняння з діючими в Україні.

Держави–члени ЄС	Австрія	Великобританія	Німеччина	Португалія	**Держави–члени ЄС**	Угорщина	Франція	Швеція	Чехія
Ставки прибуткового податку з фізичних осіб (%)	10,0 – 50,0	20,0; 23,0; 40,0	23,9 – 45,0	14,0 – 40,0	**Податок на доходи фізичних осіб**	20,0 – 40,0	0 – 54,0	20,0; 25,0; 30,0	15,0 – 32,0

Наприклад, у Португалії застосовується більш деталізований поділ доходів на 9 категорій: категорія «А»: доходи від праці за наймом; категорія «В»: доходи від самозайнятої діяльності; категорія «С»: доходи від комерційної та виробничої діяльності; категорія «D»: доходи від ведення сільського господарства; категорія «Е»: інвестиційні доходи; категорія «F»: доходи від нерухомого майна; категорія «G»: приріст капіталу; категорія «Н»: пенсії; категорія «І»: інші доходи.

Ставки прибуткового податку побудовані, як правило, за складною прогресією, проте у ряді держав Євросоюзу ставки встановлені на основі принципу пропорційності (в Естонії, Латвії, деякі ставки в Нідерландах, Фінляндії).Дві держави Євросоюзу мають єдині пропорційні ставки з прибуткового податку: Естонія – 26 % та Латвія – 25 %.

З 1 січня 2016 р. набув чинності Закон України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році». Зокрема, Законом № 909-VIII змінено ставку податку на доходи фізичних осіб. З 1 січня 2016 року застосовується ставка 18% бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) у тому числі, але не виключно у формі: заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв’язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами.Виняток становлять пенсіонери, що одержують понад три розміри «мінімалки» (з 1 січня 2016 року – 4 134 гривень), із суми, що перевищуватиме 4134 гривень ПДФО справлятиметься за ставкою 15%.Пасивні доходи: ставка ПДФО 18% (раніше 20%), крім дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами - платниками податку на прибуток підприємств. Для таких доходів залишається ставка 5%.Ставка податку може становити 0 відсотків бази оподаткування у випадках, прямо визначених розділом четвертим ПКУ.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА»

ХроленкоН. А., магістрант ІЗО, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. М. І. Гордієнко

Шотландський вчений Адам Сміт (1723-1790 р.) створив струнку логічну теорію функціонування товарного виробництва. Системоутворювальною складовою вчення А. Сміта є теорія вартості та ціни, для якої характерні подвійність методу Сміта та суперечність поглядів.

При характеристиці товару вчений чітко розмежував споживну вартість («цінність у споживанні») і мінову вартість («цінність в обміні»). А. Сміт зосередив увагу на дослідженні мінової вартості на основі умов еволюції суспільства. Для розвиненого товарного виробництва А. Сміт сформулював варіант мінової вартості, відомий під назвою теорії витрат виробництва: вартість (ціна) виробництва визначається сумою доходів: заробітної плати, прибутку та ренти. Праця не є єдиним джерелом і єдиною мірою вартості, оскільки капітал і земля також приносять дохід, який приєднується до вартості, створеної працею. Праця створює дохід у формі заробітної плати найманих робітників, капітал - прибуток, і земля - ренту, які у сукупності й визначають вартість виробництва; остання, у свою чергу, є джерелом і мірою мінової вартості. Вчений зазначав, що матеріальні витрати (перенесена вартість) є не що інше, як доходи, отримані на попередніх стадіях виробництва. Ціну, яка встановлюється на рівні виробництва, А. Сміт називав природною (звичайною) ціною, а ціну, за яку товар продається, - ринковою. Вона відрізняється від природної внаслідок впливу попиту та пропозиції. За умов вільної конкуренції середня ринкова ціна збігається з природною.

Розвиваючи теорію відтворення, започатковану Ф. Кене, вчений виокремлював валовий дохід і чистий дохід. Валовий дохід - це вартість загального річного продукту кожної країни чи витрати на його виробництво, чистий - це новостворена вартість, у масштабах всього суспільства - національний дохід. Водночас А. Сміт при визначенні валового національного продукту, як і при визначенні ціни будь-якого товару, ігнорував постійний капітал. Висновок, що вартість (ціна) суспільного виробництва дорівнює сумі трьох видів доходів: заробітної плати, прибутку і ренти, в марксистській літературі отримав назву «догми Сміта».

А. Маршалл замінив тріаду А. Сміта комбінацією чотирьох факторів: праця – заробітна плата; земля – рента; капітал – відсоток; організація – підприємницький дохід. «Помірність» він замінив пристойнішим «очікуванням».

Подальший розвиток теорія доходів отримала в роботах Д. Рікардо, який основою її проблемою розглядав розподіл національного доходу. Новий підхід до дослідження змісту доходів застосував К. Маркс, всебічно обґрунтувавши прибуток через теорію доданої вартості.

Дохід - багатогранне економічне поняття, яке застосовується у різних значеннях. У широкому розумінні дохід розглядається як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя. У вузькому значенні дохід - це потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від багатства, яке втілюється у запасах активів (будівлях, спорудах, знаряддях праці, цінних паперах, готівкових грошах тощо), дохід передбачає приплив грошей.

В економічній теорії доходи класифікуються за різними критеріями:

1.За рівнем формування:

- доходи мікроекономічного рівня: заробітна плата, рента, процент, прибуток, амортизація, валовий і чистий дохід підприємства і т. ін.;

- доходи макроекономічного рівня; національний дохід; сукупний особистий дохід; дохід кінцевого використання і т. ін.

2. За суб'єктами привласнення:

доходи індивіда; доходи домогосподарства (сім'ї); доходи підприємства (фірми); доходи галузі; доходи територіальної громади; доходи держави; доходи суспільства (національний дохід).

3. Залежно від цін, в яких визначається дохід:

- номінальний дохід - визначається в цінах поточного періоду;

- реальний дохід - визначається в цінах базового року (або в цінах поточного року за вилученням рівня інфляції).

При аналізі діяльності підприємства використовують такі форми доходу: валовий дохід, середній дохід, граничний дохід. Виокремлення валових і граничних доходів пояснює зміст широко поширеного в західній навчальній літературі поняття «Закону зменшеної прибутковості». Його суть полягає в тому, що збільшення витрат на один з чинників виробництва, при незмінних кількостях інших чинників виробництва, ведуть до зменшення об’ємів додатково виробленої продукції, а значить валового доходу підприємства.

Для цілей бухгалтерського обліку згідно НП(С)БО доходами підприємства є збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активу або зменшення зобов’язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Таким чином, у категорії дохід відбивається економічна результативність діяльності підприємства, його політики, вибору стратегічних рішень.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КРАУДСОРСИНГУ В РЕГУЛЮВАННІ ОБЛІКУ

Пасько О.В., к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту

Успадкувавши систему регулювання обліку ще з часів «розвинутого соціалізму», внісши лише деякі косметичні нововведення у дусі часу, Україна на сьогодні, як вважається, уже більше 15 років як реформує облік (якщо брати точкою відліку 1999 рік). На сьогодні уже адаптовано МСФЗ шляхом перенесення більшості їх положень у П(С)БО, а пізніше і НП(С)БО, з 2012 року деяким видам компаній навіть законодавчо приписано використання МСФЗ напряму. Однак, дещо важливе залишається поза увагою, а саме той факт, що регулюючи складання фінансової звітності за МСФЗ, система регулювання обліку в Україні іще досі залишається такою, що була призначена для регулювання обліку в умовах командно-адміністративної економіки. Підхід зверху-вниз без врахування, власне, думки тих, хто щодня повинен використовувати це регулювання, відсутність відкритості при регулювання, кулуарні рішення, які часто є сюрпризом для більшості бухгалтерів і компаній, базування на знаннях чиновників без врахування приватної експертизи не є тим, що відповідало б МСФЗ. Залишаючи за увагою необхідність введення незалежного регулятора, його структуру, фінансування та інші аспекти, в цьому дописі ми лише зосередимося на одному аспекті, а саме – врахування думки, знань та експертизи якомога більшості кількості людей при регулюванні. Ми вважаємо, що елітарний підхід на сьогодні уже віджив своє і має поступитися місцем егалітарному – часи, коли купка людей видає приписи величезній кількості інших зацікавлених сторін без врахування їх думки мають відійти в небуття і поступитися місцем системі, де кожна зацікавлена особа має право висловити свою думку (це, щоправда, не є гарантією її врахування), де усі зацікавлені сторони будуть «переживати» регулювання в реальному часі, а не будуть застатими зненацька черговою вимогою.

Краудсорсинг (від англ. *crowd*– натовп, *sourcing* – використання ресурсів) полягає в залученні до ухвалення рішень широкого кола осіб для використання їх знань, досвіду, творчих здібностей. Краудсорсинг широко використовується у світі саме у регулюванні обліку. Так, Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі РМСБО) видавник МСФЗ, які вимагаються або дозволяються до використання у більше, ніж 120 країнах світу застосовує процес консультацій із усіма зацікавленими сторонами в процесі розробки стандартів. Рада зі стандартів бухгалтерського обліку США, видавник стандартів обліку в США застосовує схожу систему іще із кінця 1970-х років.

В нас іще існує упередження, що деякі окремі особи можуть бути розумнішими за натовп, однак, як показують численні досліди та експерименти, натовп, як правило, значно розумніший за кожну окрему особу, якщо тільки виконуються певні вимоги. Так, книга Джеймса Суровіцкі «Мудрість натовпу» (*TheWisdomofCrowds*) просто наповнена прикладами із реального життя, коли натовп розумніший, ніж окремі особи. Однак, щоб дістати мудрий натовп необхідні чотири передумови: 1) різноманітність думок (кожна особа повинна мати деяку особисту інформацію) 2) незалежність (думки людей не визначаються думками людей, що перебувають поряд із ними); 3) децентралізація (люди мають можливість спеціалізуватися та спиратися на місцеві знання); 4) агрегація думок (існує деякий механізм для перетворення приватних суджень в колективні рішення).

Якщо перенести ці вимоги у сферу регулювання обліку, то механізмом агрегації думок існує належна правова процедура ухвалення стандартів. Так, належна правова процедура РМСБО передбачає кілька етапів, на яких збираються думки, зауваження, пропозиції усіх зацікавлених сторін. Наприклад, публікаціядокументів для обговорення для складних проектів. РМСБО відводить щонайменше 120 днів для збирання відгуків на документи для обговорення у формі коментарів на проект для обговорення. Більше того, усі відгуки у формі коментарів розміщують на сайті РМСБО. Також для складаних проектів РМСБО створює консультативну групу. Іще один момент – усі засідання РМСБО відкриті для публіки у режимі реального часу, або у вигляді фізичної присутності (участь у засідання вільна за умови реєстрації), або у вигляді віртуальної присутності (подкасти засідань вивішуються на сайті, разом із коротким резюме обговорення).

Проект самого стандарту так само проходить процедуру консультування у формі коментарів, проведення круглих сторін в усіх географічних регіонах земної кулі (Азія/Океанія, Європа, Північна Америка, Південна Америка, Африка). Пропозиції до проекту стандарту так само збираються протягом тривалого часу. Таким чином, через таку належну правову процедури створення стандартів відбувається агрегація думок усіх зацікавлених сторін, тобто відбувається регулювання на основі компромісу, а не на основі консенсусу. Зацікавлені сторони, як правило, представляють усіх їх групи, користувачі, укладачі, регулятори, науковці, аудитори і т.д., що дає різноманітність думок і представляють усіх куточки земної кулі (децентралізація). Такий підхід також дозволяє залучити приватну експертизу, адже експертиза (глибокі спеціалізовані знання) набувається у приватному секторі.

Отже, вважаємо, що елітарний підхід на сьогодні уже віджив своє і має поступитися місцем егалітарному – часи, коли купка людей видає приписи величезній кількості інших зацікавлених сторін без врахування їх думки мають відійти в небуття і поступитися місцем системі, де кожна зацікавлена особа має право висловити свою думку у процесі краудсорсингу.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ, РЕАЛІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ

Глушко А. О., магістрант ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. М. І. Гордієнко

Від перших наукових розробок з приводу ПДВ, ще на початку 20 століття і до нашого часу, ПДВ був прийнятий більш ніж у 140 країнах і становить приблизно 20 відсотків від світового податкового навантаження.Важко встановити коли саме виник ПДВ. Одними з родоначальників ПДВ могли бути німецький бізнесмен Вільгельм фон Сіменс в 1918 році, або американський економіст Томас С. Адамс у своїх працях між 1910 і 1921 роками.

Концепція ПДВ, запропонована Сіменсом, була технічною інновацією, яка удосконалила податок з обороту. Запровадження ПДВ дало змогу підприємцям повертати частину сплачених податків, таким чином уникаючи ряду проблем, що виникають зі стягненням податку з обороту. Незважаючи на те, що ПДВ за Сіменсом було значною інновацією, автор навряд чи ставив на меті повалення існуючого фіскального порядку.

Адамс вбачав у податку на додану вартість гідну заміну податку на прибуток підприємств. Він був зосереджений на федеральній податковій політиці, і так як в його час не існувало ефективного національного податку з продажу, Адамса турбувало не технічне вдосконалення вже існуючих податків, а створення дієвої альтернативи вже існуючому федеральному прибутковому податку. ПДВ приділяли значної уваги наукові новаторські кола в Західній Європі та США. Німеччина разом з більшою частиною Західної Європи сприйняли ПДВ як технічну модифікацію податків з продажу, і як доповнення до прибуткового податку. В США ж навпаки політики прагнули запровадити ПДВ як повноправну заміну для федерального прибуткового податку, але їхні тодішні спроби залишилися марними.

Першим, хто описав сам механізм ПДВ став француз Моріс Лоре у 1954 році. Але використання ПДВ не набуло значного поширення у Франції до 1968 році. В той же час першою країною, де стягувався повноцінний ПДВ, стала Данія у 1967 році, хоча країна не була частиною Європейського економічного співтовариства до 1973 року. Запровадження ПДВ у світі можна поділити на два основні етапи. Перший відбувався в основному в Західній Європі та Латинській Америці в 1960-х – 1970-х роках. Розвиток ПДВ у Європі був спричинений серією директив ЄС, що вимагають від держав членів ЄС узгоджувати між собою свою політику щодо ПДВ.

Другий етап прийняття ПДВ проходив з кінця 1980-х років й ознаменувався введенням ПДВ у деяких промислово розвинених країн за межами ЄС , наприклад , в Австралії , Канаді , Японії та Швейцарії. Ця фаза також сприяла масивному розширену ПДВ в перехідних і економік, що розвиваються , в першу чергу в країнах Азії, Африки і Латинської Америки.В цілому дослідники погоджуються з тим, що має являти собою ідеальне ПДВ. Тарифна ставка ПДВ поширюється на стадії роздрібної торгівлі економіки і стягується додатково до ціни товарів. Головними відмінностями, що відрізняють ПДВ від податків з роздрібних продажів є те, що ПДВ стягується з кожної угоди у виробничому ланцюжку, а не збирається тільки на стадії роздрібної торгівлі. В результаті податок обмежений кінцевим споживанням.

Широко розповсюджена думка, що справляння ПДВ за принципом призначення є більш доцільним, тобто воно сплачується там, де відбувається споживання, а не виробництво. Це дає очікуваний ефект: експорт звільняється від сплати ПДВ або оподатковується за нульовою ставкою. Що в свою чергу стимулює розвиток національної промисловості.Консенсус щодо рішення, що являє собою ідеальне ПДВ можна звести до трьох основних типів ПДВ: європейська модель, новозеландська модель і японська модель.

З усіх трьох найбільш ідеальне нагадує ПДВ Нової Зеландії, яке стягується за єдиною ставкою на відносно широкій основі. У більшості сучасних країн світу зараз прийнята європейська модель ПДВ. Особливостями якої є наявність кількох ставок та наявність різних ступенів винятків щодо стягнення ПДВ. На практиці не існує двох однакових ПДВ, які б виглядали абсолютно однаково, вони мають відмінності в ставках, бар'єрах, охопленості.

Як і у випадку з іншими податками, доходи від ПДВ є вираженням адміністративного потенціалу у державі. ПДВ приносить набагато менше доходів у країнах зі слабким рівнем адміністрування. Навіть країни зі значним адміністративним потенціалом ПДВ не застраховані від ухилення від сплати податків. Більшість цих проблем пов'язані з експлуатацією платниками податку механізму кредитного рахунку.

Багато хто вважає, що ПДВ поширюється по всьому світу, тому що це споживчий податок, який якомога краще підходить до потреб держави у доходах в умовах зростаючої глобалізації. Навіть ті, хто визнають роль ключових регіональних і міжнародних установ у забезпеченні ПДВ, часто пояснюють його просування перевагами самого інструменту.

Таким чином, поширення ПДВ пояснюється такими якостями: податок є найкращим методом оподаткування загального споживання; нейтральний по відношенню до експорту; високий дохідний потенціал.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ

Холоша Л.М.,магістрант 1 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко І.М.

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами. Відвантажуючи вироблену продукцію, підприємство не отримує оплату відразу, тобто відбувається кредитування покупця. Тому протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу кошти підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості.

Доцільно наголосити що за економічним змістом розрахунки поділяються на дві групи:

- за товарними операціями;
- за нетоварними операціями.

Дебіторська заборгованість приводить до позапланового перерозподілу засобів між підприємствами, вона спричиняє погіршенню фінансового стану підприємства, оскільки створює умови для зменшення маневреності засобів через тимчасове вилучення їх з обороту. Дебіторська заборгованість послаблює господарський розрахунок. Погашення заборгованості створює можливість ліквідації кредиторської заборгованості.

Зменшення розміру вартості дебіторської заборгованості свідчить про реалізацію функцій управлінського контролю, а також характеризує ефективність управління даною ділянкою обліку. Ріст розміру дебіторської заборгованості означає послаблення фінансової складової діяльності суб'єкта господарювання та зниження рівня ефективності управлінського та економічного контролю.

Відповідно до вимог П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну заборгованість.Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість поділяється на заборгованість покупців і замовників та іншу поточну дебіторську заборгованість. Покупці – це фізичні або юридичні особи, які придбають товари. Замовники – це учасники договору, на підставі замовлення яких виготовляється конкретна продукція, надаються послуги виконуються роботи іншим учасником договору.

Строки оплати дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги визначаються умовами укладених договорів з дебіторами або виставленим рахунком. На думку автора, з практичної точки зоруоптимальним строком, протягом якого відбувається погашення дебіторської заборгованості, є 30 днів з дати відвантаження продукції, товарів, робіт та послуг. Якщо після завершення денного терміну заборгованість не погашається клієнтом, то у підприємства продавця може виникнути сумнів щодо оплати такої заборгованості. На суму даного виду заборгованості підприємство створює резерв сумнівних боргів.

Згідно П(с)БО 10 підприємства мають можливість формувати резерв сумнівних боргів двома способами: виходячи з платоспроможності окремих дебіторів та на основі класифікації дебіторської заборгованості;

Метод формування резерву сумнівних боргівз позицій платоспроможності окремих дебіторів полягає в наступному: якщо одним дебітором не оплачено декілька рахунків протягом певного періоду часу, то заборгованість даного дебітора може бути визнана сумнівною. На сумузаборгованості має створюватися резерв сумнівних боргів. Єдиним та основним недоліком способу формування резерву сумнівних боргів є те, що такий метод доцільно застосовувати на підприємствах, що мають невелику кількість дебіторів, а перевага даного методу –можливість аналізу заборгованість по кожному із дебіторів.

Доцільно наголосити, що важливу роль в обліковому процесі відіграє коефіцієнт сумнівності, оскількиданий фінансовий індикатор дозволяє відносити заборгованість частинами на витрати підприємства протягом певного періоду часу.

В цілому питання обліку дебіторської заборгованості є дуже важливими та актуальним для функціонування суб’єкта господарювання. Адже розмір дебіторської заборгованості істотно впливає на фінансовий станпідприємства, оборотність його активів та капіталу.

Внаслідок дії цих факторів може збільшуватися кредиторська заборгованість підприємства перед своїми постачальниками, що, в свою чергу, впливає на погіршення платоспроможності підприємства, результатів його діяльності, ставить загрозу щодо виникнення ризику банкрутства. Окрім негативних наслідків для підприємств, існують аналогічні негативні наслідки на макроекономічному рівні.

Таким чином, в сучасних умовах господарювання облік дебіторської заборгованості набуває актуальності. Тому суб'єкти господарювання повинні змоделювати чітку стратегію організації даної діяльності обліку, впровадити дієвий управлінский контроль та поглибити методику аналізу дебіторської заборгованості.

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВА ЕМФІТЕЗИСУ

Махоніна І. М., аспірант кафедри економічного контролю та аудиту

Право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб – емфітевзис – досі не набув широкого розповсюдження в Україні. Запозичений ще з Римського права емфітевзис означав право довгострокового користування чужою земельною ділянкою, перш за все, з метою обробітку земель для виробництва сільськогосподарської продукції.

В українському законодавстві поняття емфітевзису регулюється главою 33 статтями 407 - 412 Цивільного кодексу України. У зв'язку з прийняттям вищезазначеного Кодексу Верховна Рада України постановила Земельний кодекс України доповнити главою 16^1. Відповідно до частини 1 статті 102^1 Земельного кодексу України, право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб – емфітевзис – виникає на підставі договору між власником земельної ділянки та особою, яка виявила бажання користуватися цією земельною ділянкою для таких потреб, відповідно доЦивільного кодексу України.

Емфітевзис може вільно відчужуватися і передаватися у порядку спадкування, тобто користувач, що уклав договір емфітевзису, може продати своє право іншій людині, заповідати, передавати у заставу, вносити до статутного капіталу іншого підприємства (крім права користування ділянками комунальної та державної власності). Не дивлячись на те, що інститут емфітевзису закріплений двома основними кодексами, жоден з них не охоплює всіх аспектів встановлення емфітевзису та користування ним, обмежуючись лише основними положеннями. Основні правові норми щодо права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, зазначені в Земельному кодексі, копіюються з викладеними в главі 33 Цивільного кодексу України.Слід зазначити, що жоден правовий документ не дає повного визначення поняття емфітевзису та його практичного застосування.

Розкриття терміну емфітевзис можемо зробити лише з аналізу характерних йому ознак, передбачених главою 33 Цивільного кодексу України, а саме: підставою виникнення емфітевзису є договір (ч.1 ст. 407 ЦКУ), право на земельну ділянку може підлягати відчуженню на підставі договору і передаватися у порядку спадкування (ч. 2 ст. 407 ЦКУ), укладається на невизначений строк (для земель державної та комунальної власності не більше 50 років) (ч.1 ст. 408 ЦКУ), обов'язок емфітевти дотримуватися цільового призначення земельної ділянки (ч.1 ст. 409 ЦКУ), оплатний чи безоплатний характер (ч.1 ст. 409 ЦКУ).

Таким чином, право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб відповідно до цивільного законодавства України може бути визначено як договірна форма використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, зміст якої складають строкове чи безстрокове, платне чи безоплатне користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення у межах, встановлених законодавством та договором, що передбачає передачу її власником земельної ділянки землекористувачеві (емфітевті), для здійснення підприємницької чи іншої діяльності з використанням природних властивостей земель.

Відповідно до статті 4 частини 1 пункту 2 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» емфітевзис підлягає обов'язковій державній реєстрації в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно і виникає з моменту такої реєстрації.

Емфітевзис як довгострокове, відчужуване та успадковуване право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб має свої істотні переваги у зв'язку з відсутністю значного регулювання цього інструменту в українському законодавстві. Ще не досить розповсюджений, але актуальний інститут емфітевзису виступає альтернативою всім відомій оренді землі, як більш економічно вигідний інструмент користування землями сільськогосподарського призначення.

Законодавство України згідно права емфітевзису не охоплює всіх необхідних правових конструкцій, а обмежується лише основними положеннями, запозиченими у римському праві. Це ще раз підтверджує недосконалість українського законодавства щодо впровадження інституту емфітевзису. Існують прогалини в нормативному врегулюванні питань реєстрації земельних ділянок та прав на них. Не розглянутим, проте практично важливим залишається питання, що стосується укладання договору емфітевзису, типова форма якого законодавчо не затверджена. Оскільки на сьогоднішній день в Україні залишається гострою проблема набуття прав на землі сільськогосподарського призначення, дослідження вищезазначених питань несе практичне значення. Популярність інституту емфітевзису поступово зростає серед орендарів земель сільськогосподарського призначення, є більш вигідним та надає гнучкість в узгодженні істотних умов користування земельною ділянкою, особливо в умовах зростання вартості оренди землі сільськогосподарського призначення у зв'язку з прийняттям змін до Податкового кодексу України.

Тому проблематика даного дослідження є актуальною для практичного застосування при обґрунтуванні, дослідженні та впровадженні основних ідей і концепцій права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб в Україні.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНКЕТУВАННЯ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ

Гончар В.П., к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту

Внутрішньогосподарський контроль сприяє досягненню цілей підприємства шляхом попередження і виявлення відхилень у діяльності підконтрольного об'єкта та забезпечення зворотного зв'язку між керуючою та керованою системами.Стан внутрішньогосподарського контролю є одним із критеріїв який дозволяє характеризувати ефективність та якість системи управління підприємством і прогнозувати результати господарювання на майбутнє. Дослідження внутрішньогосподарського контролю підприємств актуальне з точки зору наукового та навчального процесів, а також для практичної діяльності суб'єктів економічного контролю.

Використанню та вдосконаленню методів дослідження та методик експертної оцінки внутрішньогосподарського контролю присвячені праці О.Б. Акентьєвої, Т.А. Бутинець, Н.Г.Виговської,Р.А. Костирка, Н.П. Кузик, В.Ф. Максимової, В.П. Пантелеєва, Т.В. Фоминої та ін. Втім, на наш погляд, недостатньо в фаховій літературі висвітлено застосування методу анкетування стану системи внутрішньогосподарського контролю підприємств.

Анкета є простим, але дієвим інструментом у отриманні необхідної інформації, щодо теми, яка досліджується, а також в отриманні/формуванні експертної думки з проблемних питань. Структура, обсяг та кількість запитань анкети залежить від мети та завдань дослідження. Зміст запитань повинен відповідати темі дослідження. Запитання слід розбити на групи (смислові блоки), забезпечуючи послідовність і логічність їх розміщення. Вони повинні бути короткими, зрозумілими та доступними для опитуваних. Бажано, щоб анкета мала форму, придатну для автоматизованого опрацювання.

З метою дослідження розвитку внутрішнього контролю в системі управління сільськогосподарськими підприємствами Сумської області нами була розроблена відповідна анкета, що містить три блоки запитань: загальні відомості про підприємство; запитання стосовно процедур зовнішнього контролю (5 запитань); запитання щодо організації та функціонування внутрішньогосподарського контролю (20 запитань). Для проведення заочного та анонімного експрес-опитування ми також розробили скорочений варіант анкети з десяти питань:

1. Організаційно-правова форма підприємства.
2. Форма власності.
3. Чисельність працівників, осіб.
4. Чи є на підприємстві ревізійна комісія?
5. Частота засідань ревізійної комісії в рік (разів).
6. Наявність служби внутрішнього контролю (посади контролера) (при наявності вказати точну назву служби (посади) і основні функції).
7. Чи є на підприємстві внутрішні нормативні документи (положення, інструкції), що регулюють діяльність внутрішніх контролерів?
8. Частота проведення незалежних аудиторських перевірок за останні три роки: (один раз на рік / рідше / частіше / не проводились).
9. Чи є у підприємства потреба в здійсненні заходів з покращення функціонування системи внутрішнього контролю?
10. Здійснення яких саме заходів потрібне підприємству?

В межах відповіді на останнє питання респондентам необхідно навести приклади таких заходів, або вибрати варіант із запропонованого переліку:

- реорганізація системи управління, в т.ч. і системи внутрішнього контролю;
- реорганізація системи внутрішнього контролю;
- реорганізація бухгалтерії;
- запровадження служби внутрішнього контролю (посади внутрішнього контролера);
- запровадження служби внутрішнього аудиту (посади внутрішнього аудитора);
- підвищення кваліфікації бухгалтерів, внутрішніх контролерів;
- розробка внутрішніх нормативних документів (положень, інструкцій) з питань регулюваннядіяльності внутрішніх контролерів (аудиторів).

Опитувані також повинні вказати свою посаду. Слід зазначити, що правильний вибір респондентів має велике значення для достовірності і відповідності результатів анкетування.. В нашому випадку опитуваними експертами були керівники та головні бухгалтери сільськогосподарських підприємств.

Використання розроблених анкет знайшло широке застосування також під час проведення практичних занять з дисциплін «Економічний контроль», «Внутрішньогосподарський контроль» та проходження переддипломної практики студентами спеціальності «Облік і аудит». Максимальна формалізація дослідження, швидкість збору інформації, можливість автоматизованого опрацювання даних, простота та економічність характеризують анкетування як найбільш ефективний метод експертного дослідження стану внутрішньогосподарського контролю підприємств.

ФОРМУВАННЯ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В ТЕОРІЇ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Назаренко О.В., к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту

Застосування якісно нових фізико-економічних парадигм розвитку світу є актуальним, враховуючи доведений факт існування фінансової кризи.

Концепція «глобально-інституційної соціальної фізичної економіки» та її напрямів (фізична, соціальна економіка, інституційна соціальна фізична економіка, глобальна соціально-фізична економка, фізична національна соціальна економіка, фізична, соціальна економіка глобального розвитку) в останні роки займає вагоме теоретико - практичне, соціально-аналітичне і одночасно економіко-прогностичне положення серед моделей глобального розвитку міжнародних відносин, світової економіки, вивчаючи особливості та принципи розвитку сфери матеріального (фізичного) виробництва з метою кількісного та якісного поліпшення наповнення матеріально-соціального, духовного стану окремої людини і народу на основі безперервного науково-технологічного прогресу, що повинно забезпечити тривале існування людства на Землі. Тому найбільш наближеним до суспільно-господарської реальності буде знання, що базується на природних законах суспільного і економічного буття [2]. Представники української школи фізичної економії (В. Вернадський, М. Руденко, С. Подолинський), зробили акцент на перспективах застосування фізичної економії як теоретичної платформи для економічних наук (включаючи політичну економію). Зарубіжний засновник моделі цього напряму Ліндон Ларуш обґрунтовує зв'язки між науково-технологічним прогресом, економікою людської праці, підвищенням його продуктивності, зростанням чисельності культурного обсягу і підвищенням щільності населення на одиницю площі.

Рис. 1 Формула додаткової вартості

Формула енергії прогресу (рис. 1) (формула Сонця) - гранична сутність якої полягає в арифметиці з п’яти пальців. А саме: перший – держава; другий – промисловість; третій – землеробство; сіно, коренеплоди, фрукти та інші, умовно потрібно об’єднати в двох одиницях, які стосуються соломи. У землеробстві одна енергетична одиниця дістанеться людині, друга - худобі, третя - землі. І тільки при такому розподілі земля перестане виснажуватися. Щоб цей баланс завжди зберігався, треба все зерно залишати в землеробстві і звідси починати ринковий обіг. Відомо, що засіяна нива при нормальних умовах подвоює вкладені в землеробство кошти, причому ніде більше не отримують стовідсоткового доходу.

Отримана саме тут абсолютна додаткова вартість потім через працю вливається в суспільство, виробляючи промислові товари. Якщо мислити глибше, то під цим законом фізичної економії знаходиться закон збереження і перетворення енергії. Не може бути вироблено більше, ніж надходить енергії у хлібі. Гроші є відображенням цієї енергії.

В.М. Жук справедливо зазначає, по-перше, потенціал теорії фізичної економії спрацює, коли людство усвідомить свою космічну належність (цей час настає), а кожна країна (нація) свою місію на Землі (для України – це сільське господарство); по-друге, теорія фізичної економії не сприймається сучасним світом ще і тому, що її постулати майже не представлені на універсальній мові бізнесу – якою є бухгалтерський облік [1].

Як висновок, слід зазначити, що з метою виходу на новий посткризовий рівень, потрібний крок, який полягає у невідкладній гармонізації промислово-державних і сільськогосподарських відносин.

Список використаної літератури:

1. Жук В. М. Концептуальні основи розвитку бухгалтерського обліку аграрного сектору економіки на засадах теорії фізичної економії [Електронний ресурс] / В. М. Жук. – Режим доступу: http://zhuk.faaf.org.ua/article-45. – Назва з екрану.

2. Руденко М.Д. Енерґія проґресу. (Нариси з фізичної економії). – Тернопіль:Джура, 2004р. – 248 с.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЗМІН ДО СПЛАТИ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ З ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

Сторожук О.В. студ. 1м курсу, ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О.В.

На сьогоднішній день в процесі постійного розвитку і реформування перебуває податкова система України, цей процес є тривалим та вимагає послідовної економічної політики. Дослідження нововведень у сучасному житті є актуальним, а особливо у податковій системі. Серед останніх нововведень – законопроект №3688.

Законопроектом №3688 "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень в 2016 році" він передбачає деякі зміни щодо сплати єдиного соціального внеску, які вступили в дію з 1 січня 2016 року.

Метою дослідження є впровадження змін до сплати та подання звітності з єдиного соціального внеску.

Відповідно до цього законопроекту насамперед відбулися такі зміни: - відтепер максимальна база нарахування ЄСВ складає 25 прожиткових мінімумів для працездатних осіб;

- відмінено класи ризиків, відтепер загальна ставка нарахування становить 22%;
- відмінено **3,6% відрахувань** із зарплати працівників.

Мінімальний страховий внесок ЄСВ відтепер складає 303 грн. 16 коп.

Також цим законопроектом передбачається зміна переліку платників єдиного соціального внеску,з цього переліку виключено:працівники – жителі України,громадяни інших країн, особи які не мають громадянства; у фізичних осіб – підприємців на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством; у фізичних осіб, які забезпечують себе роботою самостійно, та в інших фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту);

фізичні особи, які виконують роботи (надають послуги) на підприємствах, в установах та організаціях, в інших юридичних осіб, у фізичних осіб – підприємців або осіб, які забезпечують себе роботою самостійно, за цивільно-правовими договорами; громадяни України, які працюють у розташованих за межами України дипломатичних представництвах і консульських установах; особи, які працюють на виборних посадах в органах державної влади, органах місцевого самоврядування, об'єднаннях громадян; працівники воєнізованих формувань, гірничорятувальних частин, особовий склад аварійно-рятувальної служби;

військовослужбовці, особи рядового і начальницького складу;

батьки – вихователі дитячих будинків сімейного типу, прийомні батьки; особи, які отримують допомогу по тимчасовій непрацездатності, що знаходяться у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами та отримують допомогу по вагітності та пологами; особи, які проходять строкову військову службу у Збройних Силах України, інших утворених відповідно до закону військових формуваннях, Службі безпеки України, органах Національної поліції та службу в органах і підрозділах цивільного захисту; особи, які доглядають за дитиною до досягнення нею трирічного віку; один з непрацюючих працездатних батьків, усиновителів, опікун, піклувальник, які фактично здійснюють догляд за дитиною-інвалідом, а також непрацюючі працездатні особи, які здійснюють догляд за інвалідом І групи або за престарілим, який за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду або досяг 80- річного віку.

Відтепер у список платників ЄСВ додані особи, які беруть участь у системі державного соціального страхування на добровільних засадах.

Також відповідно до змін щодо сплати ЄСВ, відбуваються зміни у звітності з єдиного соціального внеску, розробляються бланки звітності та методика їх заповнення. В результаті скасування Класів професійного ризику відтепер у Таблиці 1 Додатка 4 відмінено заповнення пунктів 4 і 5 таблиці. Не зважаючи на те, що єдина ставка 22% використовується для всіх видів доходів,заповнення рядків в таблиці 1 Звіту не змінюється, та буде заповнюватися як у розрізі доходів так і в залежності від типів підприємств.

Залишилась не змінною ставка 8,41% - для тих підприємств у яких працюють люди з обмеженими можливостями, для УТОГ і УТОС – ставка становить 5,3%

Відповідно до Закону України № 909-VIII від 24.12.2015 було відмінено використання понижуючого коефіцієнта у 2016р., відповідно до цього починаючи з січня 2016 не заповнюються у звіті рядки 17,18,19,20 таблиці першої Додатка 4. Так як було скасовано утримання ЄСВ з нарахованого доходу застрахованих осіб, то вони уже не відображаються у Звіті, отже у таблиці 1 не зазначаються рядки 5, 5.1-5.6, та не заповнюються рядки 4, 4.1-4.4., а отже й не відображатиметься реквізит 20 в табл..6 Звіту.

Отже, відповідно до внесених змін навантаження для роботодавців щодо сплати ЄСВ буде менше,а ось на працівників вона трохи зросте. Єдині, кому така реформа принесе економію, це ті працівники,в кого нарахована заробітна плата становить не більш як одна мінімальна заробітна плата.

ОРЕНДА: ТЛУМАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ

Селюкова С. В., студ. 3 курсу,ЕіМ, спец. «Облік і Аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О. В.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що облік і аудит орендних операцій надають правдиву, повну та неупереджену інформацію про здійснення орендних операцій для прийняття управлінських рішень. Належним чином організований поточний облік і аудит орендних операцій підприємства дозволяє постійно стежити за господарською діяльністю підприємства і вчасно повідомляти як про позитивні тенденції, так і про негативні явища. За визначенням, даним у П(С)БО 14, оренда — це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку. Згідно цього положення ми можемо дати конкретні визначення термінів: Гарантована ліквідаційна вартість: 1) для орендаря - частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендарем або пов'язаною з ним стороною; 2) для орендодавця - частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендарем або незалежною третьою стороною, здатною за своїм фінансовим станом відповідати за гарантією.

Мінімальні орендні платежі - платежі, що підлягають сплаті орендарем протягом строку оренди (за вирахуванням вартості послуг та податків, що підлягають сплаті орендодавцю, і непередбаченої орендної плати), збільшені: для орендаря - на суму його гарантованої ліквідаційної вартості; для орендодавця - на суму його гарантованої ліквідаційної вартості. У разі можливості та наміру орендаря придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливу вартість на дату придбання, мінімальні орендні платежі складаються з мінімальної орендної плати за весь строк оренди та суми, яку слід сплатити згідно з угодою на придбання об'єкта оренди.

Початок строку оренди - дата, яка настає раніше: дата підписання орендної угоди або дата прийняття сторонами зобов'язань щодо основних положень угоди про оренду.

Аудит орендних операцій. Складна та багатогранна природа оренди, неоднозначне трактування його змісту у нормативній базі зумовлює певні труднощі у процесі перевірки аудитором орендних операцій. Часта зміна норм законодавства, високі вимоги контролюючих органів до орендних компаній свідчать про необхідність отримання послуг сторонніх фахівців з аудиту.

Під час аудиту орендних операцій більше уваги необхідно приділяти насамперед конкретним (частковим) завданням, які залежать від мети його проведення та характеру наданих послуг. Запропоновано перед аудитором ставити завдання з перевірки: установчих документів на предмет законності здійснення лізингових операцій; ефективності внутрішнього контролю; наявності майна та дійсної його приналежності орендодавцю; вартісних показників об’єктів оренди з метою ідентифікації початкових записів на рахунках; оформлення актів прийому-передачі майна, обліку фактів його надходження та реалізації; стану угод між сторонами оренди і відображення у них всіх суттєвих положень; капітальних інвестицій в орендоване майно; обґрунтованості вибору методів нарахування амортизації; віднесення господарських операцій до валових доходів та витрат діяльності за період, що підлягає аудиту; достовірності показників фінансової звітності; відповідності бухгалтерського обліку орендної компанії вимогам чинних нормативно-правових актів з питань оренди. Основним завданням аудиту є виявлення і попередження порушень у фінансово-господарській діяльності та надання консультативних послуг.

Аудит орендних операцій потребує індивідуального підходу, оскільки вимагає від аудитора знань з юриспруденції, комерційної діяльності, фінансових питань, бухгалтерського обліку, ведення бізнесу. В дисертації доведено доцільність доповнення переліку аудиторських послуг проведенням експертизи орендної угоди з метою визначення майбутньої вигоди від тієї чи іншої операції та здійснення перевірки прогнозної фінансової інформації, що відповідатиме вимогам міжнародних стандартів аудиту.

Важливе теоретичне та практичне значення для вдосконалення методики обліку і аудиту орендних операцій має наукова класифікація лізингу. Автором розширено класифікацію лізингу шляхом його поділу за такими ознаками: складом учасників угоди, типом майна, ступенем окупності майна, умовами амортизації, обсягом обслуговування об’єкта, сектором ринку, намірами учасників угоди, способом фінансування, тривалістю угоди. Таке групування чітко розмежовує види лізингу для потреб законодавчого регулювання та надає можливість застосування пільгового оподаткування.

Враховуючи те, що для оренди є характерним індивідуальний підхід, а фахівець з орендних операцій повинен володіти ґрунтовними знаннями в галузях фінансів, юриспруденції, комерції, обліку, аналізу, запропоновано створення спеціалізованих відділів в аудиторських фірмах, спеціалісти яких зможуть забезпечити вирішення проблемних питань орендного процесу. З цією метою рекомендовано розширити набір аудиторських послуг науково обґрунтованим розрахунком ефективності інвестування через оренду та гнучкими прийомами аналізу показників, що характеризують специфіку діяльності орендних фірм. Клієнтам запропоновано також використовувати результати стратегічного аудиту, які забезпечать орендні компанії прогнозованими даними щодо виконання перспективних планів діяльності.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

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

Реформування економіки України на ринковій основі вимагає вивчення теорії та практики організації обліку розрахунків за виплатами працівникам в сучасних умовах сьогодення та діючої концептуальної основи.

Проблема обліку розрахунків з оплати праці та шляхи її вирішення залишаються актуальними і в наш час, як серед теоретиків, так і серед практичних спеціалістів. Тому перебуває у сфері дослідження провідних економістів. Можна виділити зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, які присвятили свої праці цьому питанню, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, С.В. Івахненков, Т.В. Микитенко, О.В. Ковальова, Е.В. Міхєєва, Е.Л. Шуремов та інші. Проте низка питань залишаються невирішеними і на сьогодні.

На сьогодні оплата праці є найважливішою категорією у системі умов праці, адже вона є переважною частиною всіх доходів населення, у ній відображаються всі суспільні суперечності. Також заробітна плата відіграє центральну роль у реалізації ринкових відносин.

В умовах скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплаті. Така ситуація спостерігається на підприємствах різної спеціалізації. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу та країнами СНД. Праця та її оплата як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує основи економічного й соціального розвитку суспільства. Важливими задачами вдосконалення розрахунків з оплати праці є: прискорення науково-технічного прогресу, зменшення використання «живої» праці, механізація трудомістких робіт, оптимізація використання трудових ресурсів, зменшення втрат робочого часу.

Тому саме соціально-економічні аспекти дозволяють розкрити проблеми, що мають місце в державі у сфері оплати праці і підказати форми їх вирішення.

Основними причинами низького рівня заробітної плати є:

- скрутне фінансове становище багатьох підприємств;
- недостатність обігових коштів;
- криза платежів;
- незадовільна організація системи регулювання заробітної плати;
- недосконалість бюджетної, податкової, грошово-кредитної системи, а також політики ціноутворення;
- недосконалість механізму формування фондів оплати праці.

Метою реформування системи оплати праці є підвищення платоспроможності, попиту населення на товари та послуги, яке буде сприяти економічному зростанню виробництва, створенню ефективних стимулів до праці, збільшення її продуктивності.

Заходи, спрямовані на удосконалення оплати праці, включають насамперед забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці.

Тому важливим є встановлення на законодавчому рівні системи мінімальних соціальних стандартів, тобто визначення поняття, змісту та розміру прожиткового рівня, а також мінімальної заробітної плати.

Необхідна персональна відповідальність керівників усіх рівнів за використання сум фондів по оплаті праці і практика примусового стягнення доходів підприємства на виплату заборгованостей по заробітній платі.

Діючі господарства повинні приймати свої обґрунтовані тарифні сітки і ставки оплати праці, тоді як вони приймаються механічно на рівні рекомендованих мінімальних показників.

Структура оплати праці в господарствах у сучасному економічному середовищі досить складна. Тому доцільно обмежити доплати та надбавки, збільшивши роль преміювання за кінцеві результати господарської діяльності. У сучасних підприємствах премії складають десяту частину заробітку, тоді як за кордоном – близько третини. У більшості випадків виправдовується преміювання за економію витрат із розрахунком на одиницю продукції.

Потрібно зупинити процес зменшення вимог до звітності з праці на підприємствах, внаслідок якого в багатьох з них не налагоджено точного обліку затрат праці в годинах, тоді як проголошується перехід на погодинну оплату праці.

Таким чином, можна зробити узагальнюючий висновок, що реалізація запропонованих заходів дасть змогу підвищити загальний рівень порядку нарахування та виплати сум заробітної плати працівникам на підприємствах. Можливо це, в свою чергу, призведе до покращення показників продуктивності та якості праці, а також до зростання платоспроможного попиту населення за сучасних умов господарювання.

ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ДАНИХ У ЗВІТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лукаш Р. В. студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Назаренко О. В.

Сучасні умови господарювання актуалізують питання, пов'язані з достовірністю даних бухгалтерського обліку та повнотою їх представлення користувачам для прийняття управлінських рішень.

Одним із проблемних аспектів є формування фінансових результатів в обліку і звітності підприємства. Особливо гостро це питання постало після введення в дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (надалі − НП(С)БО 1). Традиційно новації у бухгалтерському обліку викликають чимало дискусій та обговорень, поглиблюються дослідження у напрямку організаційних та методичних аспектів складання фінансової звітності. Особливу увагу привертає звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), як основне джерело інформації про результативність діяльності підприємства.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів методики складання форми 2 «Звіту про фінансові результати» та аналізу фінансового стану підприємства, а також розробка шляхів їх удосконалення.

Важливий внесок у розгляд питання доцільності формування фінансової звітності підприємств, зокрема і звіту про фінансові результати, відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (надалі − МСФЗ) у різні періоди розкривали у своїх дослідженнях М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Горицька, В. Жук, Г. Кірейцев, М. Кужельний, Н. Малюга, Є. Мних, В. Пархоменко, О. Петрук, В. Сопко, Л.Сук Н. Ткаченко, В. Швець та інші науковці.

Звіт про фінансові результати (сукупний дохід) призначений для обчислення чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Цей звіт є своєрідним ланцюгом між балансами початку та кінця звітного періоду. Головна мета звіту про фінансові результати - продемонструвати менеджерам та зовнішнім користувачам, які доходи отримав суб'єкт господарювання та які він мав витрати за певний звітний (обліковий період). Отже, зазначений звіт стосується лише певного періоду (квартал, рік).

Загальною формою розрахунку фінансового результату є формула:

Дохід — Витрати = Прибуток (Збиток)

З 1 січня 2012 року згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» усі публічні акціонерні товариства, банки, страховики, підприємства, що здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України, зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність безпосередньо за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Звіт про фінансові результати є головним джерелом інформації про формування і використання прибутку. В ньому показані статті, які формують фінансовий результат від усіх видів діяльності. Чинна форма Звіту про фінансові результати включає показники нового розділу «Сукупний дохід». Згідно з п. 3 р. 1 НП(С)БО 1, сукупний дохід — це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій із власниками).

Доходи і витрати наводяться у Звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку. Фінансові результати у звіті визначаються і відображаються в розрізі звичайної діяльності.

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

Звіт про фінансові результати складається я з чотирьох розділів

- фінансові результати,
- сукупний дохід,
- елементи операційних витрат,
- розрахунок показників акцій.

Слід також відмітити, що у оновленому Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) немає рядків "Податкові різниці" та "Узгодження фінансового результату та податкового прибутку (збитку)", затверджені положенням (стандартом) бухгалтерського обліку "Податкові різниці" та які з 01.01.2013 р. пропонувалося розкривати в окремому розділі Ф. № 2 звіту про отримані фінансові результати протягом відповідного звітного періоду діяльності окремого суб'єкта господарювання за сучасних умов.

Як свідчить проведений аналіз, відбувається поступове впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності у вітчизняну систему бухгалтерського обліку України. Одним із підтвердженням цьому є зміст форми звіту про фінансові результати, яка максимально враховує вимоги міжнародних стандартів. Однак для господарюючих суб'єктів, які не працюють за міжнародними стандартами, зміст окремих статей Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) вимагає додаткових роз'яснень у вигляді докладного порядку заповнення кожного рядка форми з наведенням прикладів.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

Якимчук Ю. М., аспірант кафедри економічного контролю та аудиту

Сьогодні в нашій державі криза і це є головною причиною низької конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції – це є нездатність виробників боротися за розширення своєї частки на ринках держави та за її межами, просувати свою продукцію та формувати власного споживача, поставити в пріоритеті його інтереси в центрі всієї виробничої та комерційної діяльності. В світовій економіці конкуренція завжди існує не тільки серед вітчизняних виробників, а й за відомими світовими виробниками. Однак, на щастя, Україна вже пройшла процес коли конкуренція являє собою фізичне знищення супротивників на ринку; і найбільший капітал – як людський, так і в грошах майже завжди переходить до того, хто зацікавить споживача новинками, зуміє створити найвигідніші умови виробництва, збереже свою репутацію чесного підприємства, що цікавиться перш за все клієнтами, а не власним доходом. Крім цього, на ринку сільськогосподарської продукції в Україні слід брати до уваги також такі фактори сприяння конкурентоспроможності виробника, як підтримання традицій, постійна модернізація виробництва, не використання при вирощуванні аграрних культур генетично модифікованих організмів. Останнє викликане певною недовірою населення до такої модифікації продуктів харчування, через слабку дослідженість подальшого їх впливу на людину.

Проникнення іноземного капіталу в український ринок сільськогосподарської продукції досить значне, і частіше всього відбувається внаслідок інвестицій в українські компанії, заснуванням нових товарних марок, чи прямих поставок іноземних товарів. В таких умовах вітчизняні виробники зустрічаються з досить сильною конкуренцію – їх конкурентами є компанії з більш ніж сторічним досвідом роботи на світовому ринку, величезними капіталами, професіональними управлінцями, новітніми інноваціями у організаційно-економічні методи виробництва сільськогосподарської продукції, визначною репутацією, і значним кредитом довіри навіть на незнайомому для них ринку від зацікавлених ними споживачів. Тому підприємства з українським капіталом витісняються з вітчизняного ринку більш досвідченими транснаціональними корпораціями, що можуть забезпечити кращу якість за меншої ціни готової харчової продукції – як переробленої, так і тільки зібраної з полів. Також слід відзначити той факт, що переробка продуктів сільського господарства є вигіднішою, ніж власне вирощування продуктів харчування. Так, доходи переробних підприємств, посередницьких структур, та трейдерів у чистому вираженні набагато вищі, а ніж фермерського чи кооперативного господарства, що виростило певну аграрну культуру.

Вищевказана особливість сільськогосподарського ринку посилює свій негативний вплив на появу нових підприємств у кількісному виразі, разом із кризовою ситуацією в державі в загалом. Підтримка вітчизняного виробника в Україні на сьогодні повністю зникла, внаслідок необхідності впровадження суспільно непопулярних реформ на вимогу Всесвітнього банку розвитку та МВФ, як міжнародних кредиторів уряду. Окрім цього, звична для аграрного господарства низька рентабельність загрожує повним знищенням галузі в Україні. Постає питання: «Навіщо вирощувати певну культуру, якщо можна продати бізнес і вкласти гроші в банк під відсотки з набагато більшим прибутком?», яке досить точно передає ситуацію, що склалася на вітчизняному сільськогосподарському ринку. Найбільш перспективним для українських компаній є плавне відкриття європейського ринку внаслідок асоціації з ЄС, що дозволить експортувати велику кількість аграрної продукції без мита. Вигідність цього кінцевого пункту для вітчизняних продуктів харчування пояснюється тим, що виробництво їжі в Україні коштує набагато нижче ніж у ЄС завдяки більш низьким податкам, наявністю дешевої та висококваліфікованої робочої сили, достатком у розповсюдженості на території країни родючих земель. Однак наші виробники не зможуть продавати свої товари за цінами, нижче загальноєвропейських; адже навіть ситуація з тими квотами, що були задіяні ЄС в односторонньому порядку для України в малому масштабі, мала певні ознаки демпінгу з нашого боку. Тому боротися за європейський ринок потрібно не низькими цінами, а високою якістю продукції, та новітніми умовами виробництва, що можливо швидко забезпечити тільки внаслідок великої різниці між собівартістю виробництва їжі в Україні, та ціною її реалізації в європейських країнах. Це вже створює певні перспективи для збереження сільськогосподарської галузі в Україні, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, та навіть, в перспективі, освоєння нових ринків.

Але потрібно розуміти, що просто так закріпитися на європейському ринку українським підприємствам буде досить важко, адже слід брати до уваги не тільки конкурентів, але й значне лобі з боку урядів європейських країн, покликане протекціонізмом зберегти власну частку на ринку. Хоча можливий плавний перехід великих корпорацій в Україну, що значно посилить наші стартові позиції.

Крім того, при врахуванні всіх можливостей європейського ринку, слід брати до уваги також те, що кожна країна має свої квоти поставок певної продукції, і сільськогосподарської в тому числі, тому повне заповнення цього ринку українськими товарами не можливе в принципі.

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Гордієнко М. І. к.е.н., професор
Радько Л. М. студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»

Україна одна з перших країн пострадянського простору законодавчо закріпила випуск та обіг цінних паперів. Так, відповідно до Закону «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 червня 1991 р., цінні папери — грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і, як правило, передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передання грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

У ст. 3 Закону України № 3480-IV від 23. 02. 2006 р. «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено, що цінним папером є документ установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам.

В Україні у цивільному обороті використовуються наступні групи цінних паперів: 1). пайові цінні папери - цінні папери, які посвідчують участь їх власника у статутному капіталі, надають власнику право на участь в управлінні емітентом і отримання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна у разі ліквідації емітента. До пайових цінних паперів відносяться: акції; інвестиційні сертифікати; сертифікати ФОН; акції корпоративного інвестиційного фонду; 2). боргові цінні папери – до них відносяться: облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання України, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі, облігації міжнародних фінансових організацій, облігації Фонду гарантування вкладів фізичних осіб; 3). іпотечні цінні папери, це іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні; 4) приватизаційні цінні папери; 5). похідні цінні папери; 6). товаророзпорядчі цінні папери.

За загальним правилом цінні папери можуть існувати як у документарній, так і бездокументарній формі. До останнього часу документарна форма існування була прийнятна, в тому числі і для акцій, поряд із бездокументарною формою. Із жовтня 2010 р. згідно внесених змін до чинного законодавства акції акціонерних товариств мають існувати виключно у бездокументарній формі. При цьому, слід розрізняти переведення у бездокументарну форму окремого пакету акцій акціонером, що є його власником, і переведення у бездокументарну форму всього випуску акцій емітента, тобто дематеріалізацію випуску акцій.

Законом № 5178-V від 06. 07. 2012 р. «Про депозитарну систему України» визначено правові засади функціонування депозитарної системи України, ним встановлено порядок реєстрації та підтвердження прав на емісійні цінні папери та прав за ними у системі депозитарного обліку цінних паперів, а також порядок проведення розрахунків за правочинами щодо емісійних цінних паперів.

На виконання вимог Закону Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила «Положення про порядок забезпечення існування іменних цінних паперів у бездокументарній формі» № 47 від 22. 01. 2014 р.. Положення встановлює порядок дій емітента та професійних учасників депозитарної системи України щодо забезпечення існування у бездокументарній формі іменних цінних паперів, випуски яких не були переведені у таку форму в установленому законодавством порядку до набрання чинності Закону № 5178-V, а також порядок обслуговування в депозитарній системі рахунків у цінних паперах власників, відкритих емітентом у процесі дематеріалізації, у тому числі до набрання чинності Законом. Емітент для забезпечення існування іменних цінних паперів певного випуску у бездокументарній формі, якщо документи системи реєстру не були передані емітенту реєстратором і не знаходяться у нього на зберіганні як в уповноваженого на зберігання, до дати прийняття відповідного рішення щодо цього випуску повинен здійснити дії щодо з’ясування інформації стосовно наявності документів системи реєстру у Центральному депозитарії цінних паперів або у депозитарній установі. Протягом 7 робочих днів після отримання свідоцтва про реєстрацію випуску іменних цінних паперів у бездокументарній формі емітент повинен оформити глобальний сертифікат цього випуску згідно з вимогами Положення про глобальний сертифікат та тимчасовий глобальний сертифікат, затвердженого рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30 липня 2013 року № 1332, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 20 серпня 2013 року за № 1434/23966, та звернутися до Центрального депозитарію з метою його депонування.

З метою реалізації єдиної державної політики у сфері випуску, обігу цінних паперів, створення умов для ефективної мобілізації та розміщення учасниками ринку цінних паперів фінансових ресурсів, Законом № 448/96-ВР від 30. 10. 1996 р. визначено, що Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, контролює професійну діяльності на ринку цінних паперів, через ліцензування у сфері брокерської, дилерської, депозитарної, клірингової діяльностей, андерайтингу та діяльності з управління активами, цінними паперами, іпотечним покриттям тощо.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУЛЮВАННЯ СУТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Строченко Н.І. к.е.н., професор
Медвідь В.Ю к.е.н., доцент

В умовах конкуренції вихідна нерівність територій і наростання темпів змін призводитимуть до появи по всій країні «переможців» і «переможених». Це формує жорсткий, природний відбір територій, який деформує умови ринкової конкуренції, а тому є більш прийнятним порівняно з вибором-призначенням «згори» регіонів – «полюсів зростання». Однак регіональна конкуренція може бути соціально справедливою та економічно ефективною лише за умови максимально можливої децентралізації системи використання фінансових ресурсів країни. Тобто на кожній території потрібно залишати якомога більшу частку кошт, джерелом яких є здійснювана саме на цій території економічна діяльність [1, с. 19-20]. Ключовий мейнстрим підвищення конкурентоспроможності регіону полягає в переорієнтації на нові способи оцінки й управління територією, від яких залежатимуть мотиви та успішність настроювання всіх видів регіональної діяльності. Фактично йдеться про перехід до нових форм збору або організації території, взаємодії й узгодження інтересів держави та бізнесу (інвестора). Ці інтереси не є протилежними навіть у короткостроковому аспекті. У довгостроковому вони є близькими, а отже, погоджуваними. Територія, на якій оперує бізнес, постає як економічна система, здатна підвищити сукупну вартість усіх збираних на ній активів [2, с. 186]. У зв'язку з цим можна навести декілька визначень регіональної конкурентоспроможності: «це тривала здатність ефективно використовувати власні й залучені ресурси на основі самоорганізації з метою охоплення більшої частини ринку» [3, с. 11]; конкурентоспроможність регіону – це розміщення регіону, яке обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими чинниками через показники (індикатори), що адекватно характеризують такий стан і його динаміку [4, с. 272]; «конкурентоспроможність регіону – продуктивність використання регіональних ресурсів, і насамперед робочої сили та капіталу, порівняно з іншими регіонами, що результується у величині валового регіонального продукту (ВРП) на одну особу, а також у його динаміці [5, с. 46]. Через велику складність вона може оцінюватися системою показників та індикаторів»; у праці [6, с. 39]: «під конкурентоспроможністю регіону будемо розуміти його здатність забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ з метою підвищення людського розвитку, не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та країни в цілому».Виходячи зі змісту наведених визначень регіональної конкурентоспроможності, їх автори основні акценти роблять, по-перше, на позиції регіону, яку він займає в системі економічних, соціальних, політичних та інших відносинах; по-друге, на характері використання регіональних ресурсів; по-третє, на здатності забезпечувати конкурентні переваги в продуктивному використанні ресурсів. Щодо статусу та розміщення регіонів, а також характеру використання регіональних ресурсів, то тут все цілком зрозуміло; а ось що стосується конкурентних позицій, то тут необхідні деякі уточнення стосовно суті цих термінів в якості регіональної конкуренції. Так, у праці [7, с. 26] стверджується, що «основою розвитку господарства є конкурентні переваги, які формуються під впливом особливих характеристик місця розташування. Власниками конкурентних переваг стають суб'єкти, які господарюють на територіях, прилеглих до центрів регіонів майже в повному обсязі, тих, що відрізняються характеристиками високої конкурентоспроможності місця розташування». Спираючись на це визначення, досить складно дати кількісну оцінку конкурентним перевагам, оскільки відсутня відповідна статистична база, що їх характеризує.

Література

1. Швецов А.Н. Традиционный централизм или новый регионализм: подходы к обеспечению территориального развития [Текст] / А.Н. Швецов // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 1. – С. 7-27.
2. Иогман Л. Стратегический горизонт развития региона [Текст] / Л.Иогман // Федерализм. – 2006. – № 3. – С. 185-194.
3. Никитенко П. Синергетический подход к оценке конкуренто-способности экономической системы [Текст] / П. Никитенко, Л. Платонова // Общество и экономика. – 2007. – № 4. – С. 5-25.
4. Важенин С.Г. Контуры территориальной конкуренции [Текст] / С.Г. Важенин, И.С. Важенина // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – С. 271-288.
5. Романова Н.В. Конкурентоспособность региона: понятия и методы оценки [Текст] / Н.В.Романова // Экономика и управление. – 2009. – № 3(43). – С. 46-49.
6. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика [Текст] / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 248 с.
7. Костяев А. Территориальная дифференциация условий хозяйствования [Текст] / А. Костяев // Экономист. – 2006. – № 9. – С. 23-30.

РОЗВИТОК ОЛІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Свинаренко В. В.,аспірант кафедри економіки
Науковий керівник: проф. Строченко Н.І.

Олійна галузь України є однією з провідних в агропромисловому комплексі країни. Олійний ринок України є одним із ефективних секторів аграрного виробництва, а олійна продукція користується значним попитом на світовому ринку Економічний розвиток олійної галузі в Україні, економічне вдосконалення та ефективне функціонування, безпосередньо залежать від раціонального використання природних, трудових і матеріальних ресурсів, забезпечення відповідних збалансованого функціонування галузі, регіонального зв'язку, а також всього аграрного комплексу України, визначення інтенсивного вектору розвитку олійної галузі, покращення рівня олійного виробництва, захистом навколишнього середовища тощо.

На розвиток та вдосконалення виробництва олійної продукції має суттєвий вплив збільшення посівів олійних культур, підвищення рівня їх врожайності, збільшення в насінні жирової частки. Кінцевою готовою продукцією галузі є олія, яка надходить до мережі торгового під комплексу для забезпечення потреб людини, а також є обов'язковим компонентом для виготовлення широкого асортименту продуктів харчування – майонезу, маргарину, оліфи, мила, парфумів.

Основною олійною культурою, яку вирощують в Україні є соняшник, який забезпечує найвищий вихід олії з 1 га (більш ніж 6 ц.). Соняшникова олія відрізняється високими смаковими якостями, споживається в натуральному вигляді, використовується в процесі приготування маргарину. Щодо смакових якостей, то соняшникова олія знаходиться на другому місці після арахісової.

Соняшник лишається найбільш розповсюдженою культурою, яка вирощується та переробляється в Україні. У загальній їх структурі в цілому в Україні у 2015 р. площі соняшнику становили відповідно 3.3% від загальних посівів. Досліджуючи динаміку посівних площ олійних культур за роками, спостерігаємо збільшення посівів соняшнику. Так, зібрана площа соняшнику в Україні становила 5257 тис. га. Валовий збір насіння соняшнику за підсумками 2015 р. в Україні становив 11165 тис. т, що на 12,5 % вище від урожаю 2013 р. Розвиток олійної галузі в Україні залишається стабільним, урожайність цієї культури постійно збільшується, що є основною характеристикою інтенсивного розвитку олійної галузі.

Протягом останніх років спостерігається динаміка структури експорту. Усе частіше експортується не лише олія первинної переробки, а й глибоко очищена фасована олія, майонез та маргарин. У структурі експорту харчових товарів продукція олійної галузі займає більше 30%, а в обсязі загальної експортованої продукції аграрного сектору - біля 14%.

Однак, означені позитивні тенденції протягом даного періоду супроводжувались і зниженням частки обсягу реалізованої продукції у загальному обсязі реалізованої продукції, що у 2015 р. становила 0,5% і зниженням показників впровадження організаційних і маркетингових інновацій. Крім того, зменшилась частка інноваційно-активних підприємств галузі, що впроваджували інноваційні процеси – з 80 % у 2013 році до 40 % у 2015 році. Отже, останнє пов'язане із слабкою інноваційною спрямованістю підприємств олійної галузі.

Причинами, що перешкоджають інноваційному розвитку є: недостатність власних фінансових ресурсів підприємств, необхідність здійснення великих витрат на нововведення та тривалий термін їх окупності, недостатня пряма фінансова підтримка з боку держави, відсутність системи захисту комерціалізації інноваційних розробок, слабкий зв'язок підприємств, науково-дослідних інститутів, держави у розробці та реалізації інноваційних проектів. Однією з головних причин низької інноваційної активності підприємств олійної галузі є недостатність інвестиційних ресурсів.

Специфічні особливості олійної галузі визначають необхідність її державної підтримки в сучасних умовах господарювання, що в свою чергу, потребує формування такого механізму її державної підтримки, який би ґрунтувався на гармонійному поєднанні правових, економічних, соціально-психологічних та організаційних засобів та заходів держави, спрямованих на створення сприятливого конкурентного середовища для розвитку галузі, стимулювання внутрішнього споживання і експорту продукції олійного виробництва та гарантування продовольчої безпеки країни.

Для підвищення ефективності розвитку олійної галузі України доцільно реструктуризувати сировинну та виробничу бази галузі, запровадити формування механізму державної підтримки, який би ґрунтувався на гармонійному поєднанні правових, економічних, соціально-психологічних та організаційних засобів та заходів держави, спрямованих на створення сприятливого конкурентного середовища для розвитку галузі, стимулювання внутрішнього споживання і експорту олійно-жирової продукції, гарантування продовольчої безпеки країни. За цих умов виникає необхідність удосконалення існуючих та пошуку нових теоретико-методологічних і практичних аспектів форм і методів державної підтримки олійної галузі з урахуванням передового світового та вітчизняного досвіду й нагромаджених економічною наукою знань.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

Колесник В.В., студ.1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., проф. Строченко Н.І.

В умовах посилення конкурентної боротьби й обмеженості економічних ресурсів зростає актуальність всебічного аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства, з метою визначення їх поточного стану і перспектив розвитку в таких напрямках як: визначення і реалізація стратегії розвитку, використання конкурентних переваг, підвищення вартості та укріплення ділової репутації, збільшення виробничого потенціалу, підвищення ефективності функціонування системи управління, формування корпоративної культури та ін. Для вирішення цього завдання необхідно отримати вичерпне уявлення про господарську діяльність підприємства, що досягається за умов вивчення і практичного використання економічної діагностики.

Термін «діагностика» (від грец. diagnostikos – спроможний розпізнавати, визначати, розрізняти) означає розпізнавання стану досліджуваного об’єкта за непрямими ознаками [1, С. 2]. Основним завданням економічної діагностики є системна оцінка результативності господарської діяльності за кілька періодів, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на неї, а також визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому чи окремих аспектів його платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості тощо.

Діагностичний аналіз — це визначення об'єктивного стану обраних параметрів у діяльності підприємства щодо відповідності поставленим цілям і завданням, вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування висновків і рекомендацій [1, С. 2].

Економічна діагностика близька до економічного аналізу, але це не те саме. Вони розрізняються за цілями, завданнями, інструментарієм. Аналіз встановлює кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика, яка орієнтована на пізнання економічних протиріч, основну увагу приділяє інтерпретації тих або інших економічних результатів діяльності підприємства. Економічна діагностика покликана дати про об’єкт не тільки широкий спектр інформації у вигляді економічних показників, але й має абсолютно конкретну ціль – вдосконалити процес управління підприємством в умовах нестабільного динамічного середовища, що вимагає постійних корегувань у процесі управління з метою досягнення генеральної стратегічної мети. Здійснити це в рамках аналізу можливо повною мірою, оскільки економічний аналіз має свої цілі та завдання і передбачає, передусім, отримання певної кількості ключових параметрів, що надають можливість визначити об’єктивну та точну картину стану підприємства. Тому, економічну діагностику можна розглядати як процес інформаційної підтримки керівництва підприємства та один з етапів процесу управління, який передує прийняттю управлінських рішень та являє собою самостійний напрям зі своїми прийомами, елементами і методами проведення.

Тобто, діагностика - це процес визначення та вивчення ознак, що характеризують стан економічної системи, для прогнозування можливих відхилень і запобігання порушень нормального режиму роботи [2, С.11].

Мета діагностики полягає у визначенні заходів, спрямованих на налагодження роботи всіх складових елементів системи та способів їх реалізації. Не можна здійснювати управління на будь-якому господарському й управлінському рівні, не маючи чіткого уявлення про його стан [1, С. 18].

Науковий інструментарій (апарат) діагностики - це сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження фінансової діяльності суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність. Принципи діагностики регулюють процедурну сторону, його методології і методики. До них відносять: системність, комплексність, регулярність, наступність, об'єктивність [3].

Зважаючи на існуючі недоліки у визначенні змісту поняття "діагностика", вважаємо, що: діагностика - це процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих, так й таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання у майбутньому засобом прийняття ефективних управлінських рішень.

Відтак знання сутності, видової характеристики, цілей і завдань економічної діагностики підприємства дає змогу чітко орієнтуватися в умовах обмеженого доступу до інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Література

1. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. – К.: Центр наукової літератури, 2008. – 400с.
2. Горбачук Ю.А., Кушнір Н.Б. Економічна діагностика. – Рівне: НУВГП, 2008. – 176 с.
3. Кривов’язюк І.В. Економічна діагностика [текст]: навч. посіб. / І.В. Кривов’язюк. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Сергієнко О.С., аспірант кафедри економіки
Науковий керівник: проф. Строченко Н.І.

До найактуальніших проблем сучасного суспільства належить організація раціонального енергоспоживання з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище, обачливим використанням енергетичних ресурсів за розумного та достатнього задоволення технологічних і побутових потреб громадян у всіх видах і формах енергії. Через це питання енергозбереження є одним з визначальних факторів успішного сталого економічного та соціального розвитку країни.

Проблема високого рівня енергоспоживання та необхідність підвищення енергоефективності є актуальною для України.

У теперішній час Україна відноситься до енергодефіцитних країн, яка задовільняє свої потреби в енергетичних ресурсах за рахунок власного виробництва менше ніж на 50 % (у тому числі по споживанню імпортованого природного газу на душу населення займає перше місце в світі). Поряд із цим ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів в економіці країни низька, енергоємність валового внутрішнього продукту в три рази вища за енергоємність промислово розвинених країн світу.

Для розрахунку потенціалу енергозбереження в різних регіонах України було розроблений спеціальний індекс (Ukrainian Energy Index, UEI), було ініційовано і профінансовано компанією «Систем Кепітал Менеджмент», що відображає ефективність використання енергоресурсів у кожній області України при існуючому рівні розвитку економіки. Розробку методології рейтингу та проведення дослідження було виконано Аналітичним центром «БЕСТ».

Різниця в енергоефективності між регіонами складає приблизно 1,5 рази. Лідируючі позиції зайняли Закарпатська, Чернігівська та Вінницька області, для яких спеціальний індекс відповідно складає 64%, 63% та 62% від рівня ЄС. Найнижчий рівень енергоефективності показують Луганська, Черкаська та Рівненська області. Їхній індекс відповідно склав 44%, 43% та 38% від рівня ЄС. За останні п’ять років найбільшого прогресу в сфері енергоефективності набули Львівська, Сумська та Івано-Франківська області.

Найбільшу питому вагу в структурв потенціалу енергозбереження має:

- металургійна, машинобудівна, хімічна і нафтохімічна промисловості (62-64%);
- комунально-побутове господарство(35-38%);
- транспорт (5%);
- сільське господарство (3-5%).

Загалом потенціал енергоефективності будь-якої країни можна поділити на дві складові: заходи у промисловості та заходи у комунальній сфері. Світова практика та дослідження українських вчених доводять, що житлово-комунальна галузь має найвищий потенціал підвищення енергоефективності. Це пов’язано з тим, що фінансування галузі здійснюється за залишковим принципом, при дефіциті коштів вистачає лише на поточні видатки, без капітальних вкладень.

Основними заходами в цих галузях мають стати: модернізація обладнання, оновлення технологічних процесів та застосування ресурсно-заощадливих матеріалів, тепло модернізація та капітальний ремонт в будинках. Це дозволить зекономити ресурси і також підвищити конкурентоспроможність держави на світовому ринку.

Крім того, варто звернути особливу увагу на відновлювані джерела енергії (ВДЕ) та нетрадиційні паливні ресурси (НПР). На сьогоднішній день ці джерела складають лише 4 % від споживчої енергії держави.

Основними видами ВДЕ, обсяги використання яких необхідно нарощувати в Україні, є: енергія вітру, гідроенергія, сонячна та геотермальна енергія, біомаса та відходи біомаси різних видів (дрова, виробництво дизельного пального біологічного походження, відходи сільськогосподарської діяльності та лісового господарства, тверді та рідкі побутові відходи міст, фекальні стоки птахофабрик та тваринницьких ферм тощо), теплова енергія довкілля.

Основними проблемами, вирішення яких сприяло б успішній реалізації політики енергозбереження є:

- неврегульованість на законодавчому рівні механізмів економічного стимулювання енергозбереження та самофінансування енергозберігаючих заходів у бюджетній і виробничій сферах;
- несприятливий інвестиційний клімат у сфері енергозбереження, обмеженість іноземних інвестицій;
- відсутність стабільності бюджетного фінансування міжгалузевих енергозберігаючих заходів та програм енергозбереження у цілому;
- розробка та впровадження нових енергоефективних та екологічно безпечних технологій видобутку, виробництва, передачі, перетворення і використання енергетичних ресурсів

Комплексне впровадження енергозберігаючих заходів суттєво вплине на скорочення споживання палива та енергії в загальному енергетичному балансі держави.

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ПСП АГРОФІРМА «ПІОНЕР»

Кузьменко Ю.В. студ 1м курсу ІЗО спец. «Менеджмент …»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Медвідь В. Ю.

Метою наукового дослідження є аналіз наукових підходів щодо мотиваційного механізму в системі управління персоналом, а також визначення актуальних проблем стимулювання праці на сільськогосподарському підприємстві в сучасних умовах.

Мотивація - це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації. Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки господарської діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства. Метою управління персоналом є спонукання до розвитку їх здібностей для більш інтенсивної, ефективної і продуктивної праці. Низька мотивація співробітників може привести до негативних наслідків: падінню продуктивності праці; погіршенню соціально-психологічного клімату; зниженню якості праці; погіршенню іміджу компанії на ринку.

На сільськогосподарському підприємстві ПСП агрофірма «Піонер» запроваджено мотивування персоналу, а саме грошова винагорода, похвала від керівництва, персональні подарунки, штрафи та покарання, корпоративні свята. Для розуміння поведінки працівників та впливу на неї належним чином, керівнику потрібно володіти теорією й методами мотивації, вміти визначати причини низької продуктивності праці, ефективно мотивувати працівників до її підвищення та індивідуально підходити до мотивування кожного працівника. Також на ПСП агрофірма «Піонер» працівники отримують щомісячну 10%-ну надбавку до заробітної плати за перевиконання місячного плану роботи. Для стимулювання продуктивності роботи на агрофірмі влаштовуються щомісячні виїзди на пікніки при перевиконанні місячного плану всіма працівниками. Співробітники підприємства харчуються за талонами за зниженими тарифами, що також дає стимул до ефективної роботи. Для працівників агрофірми регулярно влаштовуються корпоративні свята за рахунок підприємства, а найкращих працівників відзначають індивідуальними презентами та подякою від керівництва. Після проведення таких мотиваційних заходів продуктивність праці постійно зростає. На основі соціологічного дослідження визначено, що найефективнішим способом мотивування на агрофірмі є грошова винагорода, але інші методи є не менш ефективними.

Негативна мотивація - це, перш за все, матеріальні стягнення, зниження соціального статусу в колективі, психологічна ізоляція працівника, пониження на посаді. Система штрафних санкцій повинна бути зрозумілою і доводитися до всіх працівників. Процес мотивації складний і неоднозначний.

Керівник повинен завжди дбати про своїх працівників і мотивувати їх до праці, але не лише нагородами та преміями. Потрібно використовувати і такі мотивуючі засоби як: прохання, порада, навіювання, примус, психологічне підкорення групі, покарання, критика, осуд, наказ, вказівка, розпорядження. Проте всі ці засоби мотивування не діятимуть поки вони не стануть включати в свою сферу інтереси, потреби, бажання, зацікавленість працівника. Для ефективного управління мотивацією необхідно застосовувати та комбінувати різноманітні за своїм підходом та змістом існуючі теорії та методи мотивації.

Отже, роль мотивації в системі управління персоналом на сільськогосподарському підприємстві має велике значення. Створення мотиваційного середовища на підприємстві, насамперед, через забезпечення залежності винагородження працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації, максимальна зацікавленість людей у реалізації свого фізичного або інтелектуального потенціалу – головне завдання власників і керівників підприємств.

Література

1. Климашко І.Г. Дослідження моделі стимулювання роботи персоналу в інноваційному проекті / І.Г.Климашко // Електронний ресурс [Режим доступу]: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Інноваційні%20дослідження%20у%20наукових%20роботах%20студентів/2012/10/23.pdf

2. Лозовський О.М. Мотивація персоналу на підприємствах в сучасних умовах господарювання / О. М. Лозовський, В.О. Стус // Електронний ресурс [Режим доступу]: http://nauka.zinet.info/23/stus.php

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сідельник К.О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н.,доцент Терещенко С.І.

У періоди кризових ситуацій в країні управління комерційною діяльністю не може супроводжуватися стійкістю і збалансованістю. На поточний момент розвитку економіки України в комерційній діяльності зайнято більша кількість людей і організацій, ніж у виробництві[1]. Комерційна діяльність у торгівлі не базується на простому акті купівлі-продажу: підприємству необхідно зробити деякі оперативно-організаційні і господарські операції, в тому числі вивчити попит населення і ринки збуту товарів, знайти постачальників і покупців товарів, налагодити з ними раціональні господарські зв'язки, виконати транспортування товарів, рекламно-інформаційну роботу зі збуту товарів, організувати торговельне обслуговування та інше. Правильне управління комерційною діяльністю торгівельного підприємства дає можливість отримувати стабільні прибутки, приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Значний науковий внесок у розробку управління діяльністю підприємства внесли відомі вітчизняні і зарубіжні вчені, такі як Брагіна Л. А., Ковальов В. В., Лисенко Ю. Г., Миколаєва Т. І., Овечко Г. С., Орлов В. М., Фатхутдінов Р. А. та інші..

Структура комерційних служб та її особливості залежать від основного виду діяльності підприємства, тобто від того, чи здійснює підприємство оптову або роздрібну торгівлю товарами, або є виробником продукції, або надає послуги (аудиторські, маркетингові, сервісні, туристські та ін.), або виконує роботи (будівельні, науково-дослідні та ін.).

Завданнями комерційної служби в торгівлі на сучасному етапі є: вивчення і прогнозування об'єму регіональних товарних ринків, розвиток і вдосконалення рекламно - інформаційної діяльності, координація постачальницької роботи серед постачальників та покупців. З цією метою було б доцільним широко застосовувати досвід закордонного маркетингу, який дозволяє успішно організовувати комерційну діяльність підприємств в умовах трансформаційних перетворень.[3]

В сучасних умовах господарювання комерційна діяльність повинна розглядатися як визначальна основа роботи торгового підприємства. В той же час, повинна посилюватися увага до функцій і структури управління комерційною діяльністю підприємства. Система управління носить досить динамічний характер, спрямований на адаптацію структури комерційної діяльності до особливостей і тенденцій розвитку ринку.На сьогодні комерційна діяльність підприємств охоплює питання вивчення споживачого попиту, джерел закупівлі товарів, організації господарських зв'язків з постачальниками і споживачами тощо. Окрім цього, комерційна робота включає формування оптимального асортименту, організацію оптової та роздрібної реалізації товарів, управління товарними запасами, рекламну діяльність, організацію обслуговування та інші операції.

При управлінні комерційною діяльністю виконуються функції процесу управління:планування, організація, облік і контроль. У великих торгових підприємствах у процесі управління комерційною діяльністю реалізуються такі функції управління, як економічний аналіз показників комерційної діяльності,прогнозування попиту і продажів. Функції комерції обумовлені взаємодією з ринками, споживачами, конкурентами й іншими елементами зовнішнього середовища. Отримані вихідні дані з внутрішніх і зовнішніх джерел трансформуються в інформацію, на основі якої здійснюється комерційна діяльність у торговому підприємстві. У міру становлення ринку передбачається проведення коректувань у системі управління комерційною діяльністю на основі всебічного аналізу діяльності торгового підприємства і факторів зовнішнього середовища.

Управління комерційною діяльністю ставить перед собою такі задачі: внести певну впорядкованість в комерційні та торгові процеси; організувати спільні дії працівників, що беруть участь в цих процесах; досягти узгодженості і координації дій. При цьому управління спрямоване на оптимізацію роботи співробітників з метою підвищення ефективності комерційних процесів і досягнення кінцевих цілей підприємства. Як вже згадувалося раніше, у сучасних умовах діяльність торгівельного підприємства пов'язана з підприємництвом, комерцією, економетрикою, економічною кібернетикою та інформатикою. Цим визначається новий якісний рівень і економічне зростання ринку. Відповідним чином має будуватися і організаційна структура управління торгівельним підприємством [4]. Крім того, змінюються в часі не тільки зовнішні, але і внутрішні умови функціонування торгівельного підприємства. Отже, процес управління також повинен визначатися і параметрами навколишнього середовища, і їх змінними величинами в межах торгівельного підприємства.

Отже, система управління комерційною діяльністю не може бути удосконалена шляхом зміни окремих елементів, а потребує кардинальних перетворень всіх її складових. При цьому необхідно враховувати, що всі елементи комерційної діяльності потрібно розглядати не окремо, а у їх взаємозв’язку і взаємообумовленості. А це можливо лише за допомогою створення комплексної системи управління комерційною діяльністю на основі маркетингу, яка буде здатна швидко реагувати на зміни у внутрішньому середовищі, в повній мірі адаптована до теперішніх умов функціонування і направлена на досягнення цілей підприємства найбільш ефективним шляхом.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Дяченко О.В. к.е.н.

Забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення ролі і конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора економіки на світовому ринку продовольства, розвиток сільських територій залишаються важливими і в той же час досить проблемними питаннями сьогодення.

Внаслідок допущеного раніше значного відставання соціально-економічного розвитку сільських територій, спроби реалізації заходів щодо поліпшення ситуації виявились недостатніми для повного і ефективного використання в загальнонаціональних інтересах потенціалу сільських територій, підвищення якості життя на селі.

Складність розвитку сільських територій багато в чому полягає у протиріччях, закладених в самих зазначених територіях.

1. Особливості розселення сільського населення. 30% населення України проживає в сільській місцевості. Однак, у зв'язку з негативними соціально-економічної процесами, відбувається міграція економічно-активного населення в міста і села міського типу, що призводить до ситуації катастрофічного зниження населення в селах, формування великої кількості малих сіл, що мають чисельність населення до 200 чоловік.

Кількість таких сіл становить до 37% від загальної кількості. Збільшилося число сіл з населенням до 10 осіб. Формування та налагодження соціальної інфраструктури в таких селах майже не відбувається, поліпшення якості життя населення не передбачається. І те фінансування сільського розвитку яке невеликими темпами все ж здійснюється, до таких сіл просто не доходить. Відсутність працюючої програми щодо поліпшення даної ситуації означає одне - ми дозволяємо і зараз цим селам вимирати.

2. Земельна реформа та питання продажу земель. Болюче питання для багатьох селян. Перш за все тому, що навіть отримавши паї, далеко не всі бажаючи мають змогу придбати необхідний набір техніки для обробітку.

Непрестижність сільськогосподарської праці, брак інтересу молоді до фермерства, старіння населення, що займається сільським господарством, провокує поглиблення процесів відчуження земель. Селяни якби-то й залишаються власниками, але по суті земля все в більшому ступені відходить до великих підприємств, зараз на правах оренди, а після знаття мораторію, скоріш за все й фізично та юридично.

Можна обговорювати питання більш ефективного власника, але методи залежать від цілі – короткострокове отримання прибутку або збереження землі для України та українців. Це й питання культурної спадщини, й екології, збереження природного та ландшафтного розмаїття тощо.

3. Важливе протиріччя полягає в важливості застосування інновацій в розвитку сільського господарства та прилеглих територій.

Означені питання міграції, низької якості життя та вкрай низької престижності села призводять до того, що молодь, яка отримує освіту, пов’язану із сільським господарством, не прагне повернутися до землі. А населення, що мешкає на сільських територіях – більш консервативне, рівень життя, оплати праці не завжди дозволяє вчасно підвищувати кваліфікацію.

Для виробництва – це питання придбання нової ефективної техніки, що є непосильним в умовах, що склалися. Інтеграційні процеси, в яких бере участь Україна, на даний час лише загострюють, але не вирішують питання оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектору, ставлять у жорсткі конкурентні умови селян, які по суті є виробниками близько 50% сільськогосподарської продукції України, які, одночасно, знаходяться в тяжких умовах виживання.

Ці та інші питання потребують обговорення та вирішення як на місцевому, так і на рівні держави. При цьому потрібне забезпечення більш високого рівня і послідовності державної підтримки, розширення її діапазону, посилення державної координації заходів, що вживаються, підвищення ефективності та контролю використання ресурсів, що направляються на сільський розвиток.

Можливе залучення позабюджетних коштів для співфінансування програмних заходів; моніторинг якості життя населення в регіонах та вчасне реагування та проблемні питання, впорядкування сільських поселень та виділення коштів на відбудову найнеобхідніших об’єктів соціальної інфраструктури, підвищення престижності сільськогосподарської праці; активізація на селі підприємницької активності, місцевого самоврядування, підвищення зайнятості та доходів сільського населення.

ЗАГАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Коваленко К.І. студ. 1м курсу, ФЕІМ, спец. «Економіка підприємства»
Наук. керівник: к.е.н. Дяченко О.В.

У складних умовах сьогодення для багатьох підприємств і компаній стоїть важливе питання ефективності діяльності. Страховий ринок України зараз зіткнувся з викликами, що для багатьох компаній загрожують перетворитися на випробування. Значне число страхових компаній, які не виконують своїх фінансових зобов'язань перед клієнтами, розоряються і зазнають збитків. У той же час в умовах кризи потреба в страховому захисті, особливо серед населення, яке не має коштів для інших способів захисту своїх майнових інтересів, в тому числі і від наслідків кризи, зберігається на досить високому рівні.

Головна мета страхової діяльності полягає в задоволенні суспільних потреб у надійній страховому захисті, відповідної загальноприйнятим нормам фінансової стійкості. Ступінь досягнення цієї мети і визначає ефективність страхової діяльності. Потрібно зосередити свою увагу і на те, що власники страхових організацій зацікавлені в ефективності свого бізнесу, тому що цей сектор постійно розвивається, що в свою чергу призводить до збільшення конкуренції. Вироблена оцінка передбачає порівняння операцій в організації, їх аналіз кількісних показників, які виражені в грошовій формі. На основі зробленого аналізу приймаються рішення про прийняття змін щодо діяльності страхової компанії.

Аналіз загальної ефективності діяльності компанії включає в себе вивчення наступних факторів:

Аналіз доходів з розбивкою по окремих підрозділах компанії, галузям, страхових продуктів і послуг, каналах реалізації;

Стабільність / мінливість рівня доходів;

Показник ділової активності, який показує відношення надходжень страхових премій (платежів) на певну дату поточного року до валюти балансу на цю ж дату за попередній рік;

Частка прибутку в валової виручці (до і після сплати податків);

Прибутковість активів (до і після сплати податків);

Поточна ліквідність: (найбільш ліквідні активи + швидко реалізованих активи) - (короткострокові пасиви + середньострокові пасиви)

Перспективна ліквідність: (повільно реалізовані активи - довгострокові пасиви)

Коефіцієнт фінансової стійкості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт терміновості: (грошові кошти і високоліквідні активи поділені на величину страхових резервів).

Коефіцієнт достатності страхових резервів (Відношення суми резервів незароблених премії на кінець звітного року і резервів збитків по страхуванню і іншому, ніж страхування життя на кінець звітного періоду до базової страхової премії, нарахованої за звітний рік (нарахована страхова премія - комісійна винагорода агентам - відрахування від страхових премій): враховується замість величини нетто-премії зовнішніми користувачами, в силу неможливості її визначення за даними звіту про фінансові результати.

Коефіцієнт залежності від перестрахування (відношення суми премій, переданих у перестрахування до загальної суми отриманих премій).

Коефіцієнт фінансової стійкості страхових операцій (сума доходів страховика за тарифний період і сума коштів в запасних фондах поділена на суму витрат страховика за тарифний період).

Показник ефективності інвестиційних операцій.

Показник ефективності страхових операцій.

Рентабельність страхового капіталу.

Підвищення ефективності страхової діяльності вимагає розробки і реалізації комплексу економічних, соціальних і законодавчих заходів з метою забезпечення фінансової стійкості страхових операцій в умовах нестабільної, мінливої навколишнього середовища в масштабах страхової діяльності в цілому і антикризової організації фінансової діяльності страхових компаній, що виключає втрату платоспроможності. Одним з головних умов успішного розвитку і підвищення ефективності страхування залишається загальне поліпшення економічної ситуації в країні. Разом з тим вся історія становлення та розвитку страхування показує, що, крім об'єктивних економічних умов, успіх у розвитку страхової діяльності досягається за рахунок прийняття і дотримання розумних законів, розширення соціальної основи страхування тобто завдяки ефективному державному регулюванню страхової діяльності. Більш того, законодавчим шляхом можна забезпечити і економічні передумови такого розвитку, наприклад, шляхом регулювання оподатковуваної бази страхувальників і страховиків. Спільне завдання підвищення ефективності страхової діяльності можна сформулювати як розробку, прийняття та контроль виконання законодавчих та нормативних актів, що сприяють забезпеченню надійного страхового захисту всіх верств суспільства, майнових інтересів органів влади, населення та підприємців.

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ніконова Т.Г., студ. 3 курсу ФЕіМ, спеціальності «Маркетинг»
Науковий керівник: кен., доц. кафедри економіки Коблянська І.І.

Завдання реформування та прискореного розвитку підприємництва в Україні потребують удосконалення кадрового менеджменту. У сфері управління працею досить цікавими видаються пошуки та надбання зарубіжних фахівців. Багато менеджерів стверджують, що головна мотивація - це грошові бонуси і просування по кар'єрних сходах. З одного боку, це дійсно основні причини, через які люди ходять навіть на не улюблену роботу, кожен день. З іншого, для цих працівників також потрібен стимул.

Управління працею в розумінні менеджерів розвинутих країн на сьогодні вже не розглядається як сукупність суто технічних методів. Складовою управління персоналом є цілеспрямований вплив на трудову поведінку працівників шляхом різноманітних методів мотивації. Цікавим є той факт, що, наприклад, у Західній Німеччині в загальному обсязі мотивів банківського службовця до високоякісної праці, заробітна плата становить лише 13%, більш вагомі інші мотиви: надійність, стабільність, престижність, стиль управління. У комерційних банках групи Deutche Bank мотивація персоналу до ефективної праці базується на двох головних принципах: інтенсивна турбота про заохочення кожного працівника та співробітництво на основі довіри. Незважаючи на специфічні особливості й відмінності в управлінні персоналом у провідних підприємствах США, Франції, Німеччини, Японії та інших країн, дослідники одноголосно акцентують свою увагу на тому, що загальною рисою стратегії стала орієнтація на головний ресурс – людину. Головними тенденціями в сучасному управлінні бізнесом є "соціалізація" управління, впровадження системи економічної демократії (співучасті). Глибинну основу розвитку цих тенденцій формують потреби науково-технічної революції, особливо інформаційної революції, в умовах якої традиційна організація праці (у формі жорсткого контролю над працівником) виявляється неефективною. Звідси, дуже необхідними стають ті методи мотивації праці персоналу, які забезпечують колективну синхронну роботу з високою трудовою віддачею, прояв ініціативи на кожному робочому місці. Як свідчить зарубіжна практика, пошук таких методів мотивації, слід вести на шляхах зняття протиріччя між капіталом та працею, подолання відчуження працівника від управління, результатів праці, власності, розподілу.

Узагальнення зарубіжного досвіду управління працею дає підстави зробити висновок, що сучасну основу високої трудової мотивації персоналу формують три форми "соціалізації": участь у прибутках; участь персоналу в управлінні; участь у власності. Перша форма "соціалізації" управління - система участі персоналу в управлінні - відбувається через створення консультативних комітетів, проблемних груп, гуртків "якості", залучення представників підрозділів та відділів з прийняття рішень щодо найму організації праці, її регламентації, оплати, просування працівників по службі, планування роботи з кадрами. Менше це стосується суто спеціальних питань - фінансових, маркетингових. Широке залучення працівників до управління пов'язане з фінансовими ризиками, однак елементи такого стилю управління мають рацію за умови сутності актуальних проблем, обізнаності персоналу із завданнями організації. Найбільшого поширення названа система участі персоналу в управлінні набула в Німеччині, Японії інших країнах Західної Європи. Друга форма "соціалізації" управління - участь у власності - реалізується через розміщення акцій серед персоналу і розглядається як засіб наближення інтересів підприємства та його працівників, фінансового зміцнення й соціальної злагоди. Поширення такої системи мотивації до ефективної праці найбільш характерне для фірм Швеції, США, Японії. Зокрема, в США з початку 70-х років політика розповсюдження акцій серед персоналу, фірм стимулюється заходами державної підтримки (надання пільгових кредитів, податкових знижок та ін.), і це значною мірою впливає на зростання кількості акціонерів, чисельність яких на зараз досягає 50 млн. чоловік. Третя форма "соціалізації" управління - участь персоналу в прибутках підприємства у різних формах, які пов'язують грошову винагороду з фінансовими результатами, тобто із зростанням прибутків. Заробіток розглядається як сукупність двох частин: постійної (основна заробітна плата, що визначається на основі тарифних угод) та змінної (визначається на основі спеціальних угод із адміністрацією), яка може досягати третини всієї заробітної плати (премії, бонуси). Найбільш поширена така система в Японії (тільки в останні 10 років її поступово було визнано в Західній Європі і вона стала використовуватися, але, поки що, обмежено).

Отже, методи мотивації роботи персоналу в зарубіжних країнах дещо спільні з українськими. Ці методи змінюються з урахуванням нашого загального стану економіки, розвитку підприємництва, ментальності наших працівників, стану на ринку праці т. ін. Найголовніша мета, яка змушує персонал рухатися, - це власні емоції. Якщо працівник отримує від того, чим займається, емоційне задоволення, він буде працювати набагато довше і продуктивніше, ніж за грошову винагороду.

Література

1. Statistisches Jahrbuch, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch/StatistischesJahrbuch.html.

ЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Олійник А.П., студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри економіки Коблянська І.І.

Забезпечення основними засобами підприємства в необхідній кількості та асортименті і більш повне їх використання – є одними з найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва на промислових підприємствах. Головним завданням промисловості на сучасному етапі - є підвищення ефективності та якості виробництва і значне збільшення капітальних вкладень і основних засобів, що є матеріальною базою виробництва і найголовнішою складовою частиною продуктивних сил країни. Значне зростання і якісне поліпшення засобів праці на основі безперервного науково-технічного прогресу - це вирішальна передумова неухильного зростання продуктивності праці.

Основні виробничі фонди, які складаються з будівель, споруд, машин, устаткування та інших засобів праці, що беруть участь у процесі виробництва, є однією з головних основ діяльності підприємства. Без їхньої наявності не можливо буде що-небудь здійснити.

Проблема підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей підприємств займає центральне місце. Від вирішення цієї проблеми залежить місце підприємства в промисловому виробництві, його фінансовий стан, конкурентоздатність на ринку.

Основні виробничі фонди – це частина постійного виробничого капіталу, що виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на вартість виготовленого продукту.

Значення вивчення та дослідження такої економічної категорії як основні фонди зумовлюється наступним:

- основні фонди, які призначені для використання у виробничій сфері, складають матеріальну основу продуктивних сил, виробничий апарат та засоби праці, наявність та склад яких визначає економічний потенціал суспільства.
- основні фонди, які використовуються у невиробничій сфері створюють умови, сприяють підвищенню рівня науки та культури, покращенню здоров'я та соціального розвитку суспільства.

В.П. Завгородний і В.Я. Савченко зводять класифікацію основних фондів тільки до однієї їхньої ознаки – «у залежності від характеру участі основних фондів у процесі розширеного відтворення» й підрозділяють за цією ознакою на виробничі й невиробничі основні фонди. Більш детальну класифікацію пропонує у своїх роботах Н.М. Ткаченко. Автор групує основні фонди: за функціональним призначенням (виробничі, невиробничі), за галузями народного господарства (промисловість, будівництво, сільське господарство і т.д.), за натурально-матеріальним складом або видами, за використанням (діючі, недіючі, запасні) й приналежності (власні, орендовані).

Однією з особливостей засобів праці є те, що вони не мають тієї загальної взаємозамінності, яка характерна, наприклад, для потенційної робочої сили. Тому їх ефективність різна в галузях, на підприємствах, окремих видах. Ця різниця залежить від кожного конкретного засобу праці, його технічного стану, ступенів фізичного і морального зносу.

Промислові підприємства постійно поповнюються новими засобами праці відповідно до вимог, досягнутого рівня технології виробництва, характеру і об'єму продукції, що виготовляється.

Обізнаність про наявність засобів праці і постійний контроль за ефективним їх використовуванням мають велике значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства. Цьому повинен сприяти правильно побудований і організований їх облік.

Основні фонди мають фізичний і моральний зноси, тобто під впливом фізичних сил, технічних і економічних чинників вони поступово втрачають свої властивості і приходять в непридатність.

Ефективність використання основних фондів у великій мірі залежить від рівня забезпеченості господарства ними, що у свою чергу пов'язано з процесами їх відтворення (руху). Основні фонди протягом усього періоду їх перебування в господарстві кількісно змінюються. У процесі експлуатації вони зношуються, передаючи частками свою вартість на вартість виробленої за їх участю продукції. Облік фізичного зносу основних фондів треба здійснювати для нарахування амортизації, визначення залишкової вартості їх та планування заміни старих фондів новими.

Пріоритетне значення серед таких заходів повинно бути відведено своєчасній заміні і мобілізації морально застарілих засобів механізації, організації прискореного введення в експлуатацію придбаної нової техніки; удосконаленню організації матеріально-технічного забезпечення підприємства та технічного обслуговування сучасних систем машин; запровадження прогресивних форм організації виробництва і праці; застосування сучасних ефективних систем матеріального стимулювання робітників та інженерно-технічних працівників. Практична реалізація окреслених заходів на підприємстві позначиться на його діяльності і сприятиме підвищенню інтенсивності виробництва.

Література

1. Левицька Н.В. Ефективність використання основних засобів / Н.В. Левицька //Податкове планування. - 2009. - №3. - С. 45-51.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ

Кісіль Д.О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. кафедри економіки Коблянська І.І.

Ефективна діяльність підприємств різних організаційно-правових форм та галузевої належності значною мірою залежить від відповідності комплексу використовуваних ресурсів чинникам, що є визначальними з точки зору формування конкурентних переваг у тій чи іншій галузі національного господарства, на конкретних ринках тощо. З цих позицій, вивчення особливостей формування виробничого потенціалу підприємств у контексті їх галузевої належності є важливим та актуальним завданням сучасної економічної науки.

Перш за все, відзначимо, що виробничий потенціал є однією з основних функціональних складових економічного потенціалу підприємства, та більше того – досить часто обожнюється з загальноекономічним потенціалом підприємства, особливо, стосовно підприємств промислового сектору.

Аналіз та узагальнення найбільш поширених визначень потенціалу підприємства дає підстави зробити висновок, що практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, а також досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого [3]. Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу підприємства, відзначимо, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою складовою потенціалу виступають здібності підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів). Отже, потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і здібностей підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

Серед основних складових виробничого потенціалу промислового підприємства виділяють основні виробничі фонди, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування, а також виробничу інфраструктуру підприємства [2]. Тим самим, можна стверджувати, що виробничий потенціал акумулює в собі значну частину потенціалу підприємства. Однією з головних особливостей формування виробничого потенціалу промислового підприємства є те, що його роль є визначальною, тобто за відсутності виробничого потенціалу немає потреби ні в маркетинговому, ні в трудовому або інноваційному потенціалах. Разом з тим, такий взаємозв’язок доречний і для інших видів потенціалу, що свідчить про те, що виробничий потенціал промислового підприємства, хоча й становить основу загальноекономічного потенціалу, але не тотожний йому [2].

Запропоноване Метеленко Н.Г. визначення виробничого потенціалу промислового підприємства як «інтегрованої системи наявних та потенційних можливостей структурованої сукупності виробничих ресурсів промислового підприємства, що сформована на основі системного підходу та здатна забезпечити розширене виробництво конкурентоспроможної продукції, отримувати максимальний ефект від операційної діяльності підприємства за допомогою підприємницьких здібностей персоналу з метою забезпечення сталого економічного розвитку промислового підприємства та задоволення корпоративних і суспільних інтересів» [1] відображає основний зміст виробничого потенціалу саме промислового підприємства, який виявляється у вдалому поєднанні ресурсів для забезпечення високоефективної операційної діяльності. Такий підхід також дозволяє обґрунтовано підходити до структуризації виробничого потенціалу промислового підприємства та виділити такі його складові: ресурсну (вхідну), процесну (організаційний аспект виробничого процесу) та результативну (продукція, що задовольняє потреби ринку та суспільства в цілому). Така структуризація забезпечує управління формуванням потенціалу як за функціональними напрямами, так і за бізнес-процесами.

Також особливістю формування виробничого потенціалу промислових підприємств є те, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тобто виробничий потенціал є системою, причому складною і динамічною, оскільки саме взаємозв'язки між окремими складовими потенціалу здійснюють безпосередній вплив на його елементи, модифікуючи вихідні властивості і закономірності їх функціонування, сприяючи тим самим переходу потенціалу новий якісний стан як єдиного цілого, тобто системи вищого порядку [2]. Це зумовлює необхідність дослідження та виявлення внутрішніх взаємозв’язків та взаємозалежностей між окремими складовими потенціалу.

Література

1. Метеленко Н.Г. Підходи до формування стратегії промислового підприємства як цілісної концепції його розвитку / Н.Г. Метеленко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2009. – Випуск 255. Том 2. – С.334-343.

2. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : [підручник] / За ред. С. Ф. Покропивного. – К.: «Хвиля-Прес», 2006. – 280 с.

3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 315с.

EFFECT ENVIRONMENTAL ACTIVITIES ENTERPRISE ON STOCK QUOTATIONS

Dmytro V. Gordiienko, stud. 1м course , special. "Administrative Management"
Supervisor: Ph.D., associate professor Inna I. Koblyanska

Investors fear that the public may go against the organizations, in the case of destruction environmental of their activities. Cases that can bring the natural damage to the country, the capitalists are fraught with such consequences as additional expenses, state inspections. They try to avoid such proceedings, because they are afraid of losing profits, be forced to pay fines and eventually experience the reputational risk. Therefore, at present and in the future investments will be invested in environmentally beneficial production. In comparison with the recent economic past, and now is the pursuit of long-term projects that can pay off in the future, not the short-term benefits (which are often associated with full use of resources within a single cycle).

Public organizations have set themselves the aim of protecting human rights. The state is no longer dependent on the electorate; focuses on the interests of their members satisfy personal interests. The appearance of corruption is explained by the need to manipulate in one hand and the other earnings. Social activists are less susceptible to bribery, because their credentials are not related legislative and constituent power; their instrument is the opinion of groups of people. Therefore, coups are usually originated in the public sector. Look on few examples of how the initiative develops into a driving force. Some NGO's with civil people have affected on investment from one state to the other state, so have overcome with racism in South Africa, the closure of the oil companies, influenced the Hungarian government.

The global trend directed not to maximize profits, directed to environmental protection. Investers think about the future generations, introducing new restrictions on environmental standards.Attempts to evaluate in practice the environmental efficiency of the enterprise has made Independent Ecological Rating Agency (ANO "NERA») NERAX Eco - environmental stock index, which reflects the capitalization of the most environmentally efficient and progressive companies, which can be compared with the overall market dynamics. Initially, the portfolio NERAX-Eco index of stocks companies included on the Russian stock exchanges and having high environmental performance in 2006. After the announcement at a press conference November 13, 2007 the list of companies included in the index, the average cost increased by 40% in a few months with respect to the market level and maintained the excess in all subsequent recession and collapses.

Mario Diani argued that social movements are separate social process, consisting of the mechanisms by which stakeholders in collective action involved in the conflict relations, clearly identifying the enemy, at the same time share a clear collective identity, and are connected by dense informal networks. These connections help in the modern world actors of social movements to engage in political, cultural, and economic conflicts. In this work will be affected by the economic conflicts associated in particular with disinvestment. By conflict we mean the oppositional relationship between the subjects who seek to control the exact same sphere, whether it be political, economic or cultural. In the process control make negative claims against each other, that is, to make demands, which, if realized, would damage the interests of other stakeholders (Tilly 1978; Touraine 1981: 80-4).Accordingly, the decision of the collective problem of production of public goods, or express support for some moral values or principles, does not automatically correspond to the action of social movements; the latter requires identification of the collective efforts of the objectives specifically laid down in the social or political conditions. In contrast, when collective action focuses solely on behavior or the legitimacy of certain individuals, or blaming problems on humanity as a whole, natural disasters, or the divine will, it is difficult to talk about a social movement processes (Gamson 1992a; Melucci 1996, Part I). For example, collective action on issues of globalization is the conflict to the extent that organizations such as the World Trade Organization or the International Monetary Fund are not charged because of their illegal actions of officials or specific errors in policy, but as representatives of the various coalitions of interests.Before evaluate environmental effect, investor mast explore few questions:

1. Carry out a general analysis of the potential environmental responsibility as part of the environmental legislation
2. Environment Act, compensation and liability, whether there is a lien persons who are involved in environmental pollution.
3. Two kinds of environmental problems that need to be afraid when the enterprise evaluation negatively affecting the balance sheet and have a negative impact on the financial perspectives. Any of these problems can destroy the economic benefits, which are hoping to reach the buyer.
4. Use or produce the target company or any toxic or harmful substances?
5. Transported company any dangerous waste from the territory of the company for disposal?
6. Are there any sand traps in the territory of the companies, which may contain toxic waste?
7. Are there any underground tanks that might have to leak, causing their contents (oil, gasoline) got into the groundwater?
8. Have some buildings any materials with asbestos (in the form of insulation in the walls, pipes or other forms)?

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

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

Однією із важливих складових сукупного потенціалу підприємства є земельний потенціал. Під земельним потенціалом маємо на увазі здатність земельних ресурсів підприємства створювати результат у натуральних чи грошових одиницях при умові ефективної реалізації компетенцій кадрового потенціалу. Земельний потенціал, по-перше, забезпечує власнику доход у вигляді ренти; по-друге, впливає на розмір цього доходу за рахунок вигідності місце розташування; по-третє, забезпечує фірмі стійкі конкурентні переваги за рахунок кращої якості ґрунтів.

Враховуючи велике значення земельного потенціалу важливою виступає проблема його оцінки, особливо на етапі, що передує формуванню цивілізованого земельного ринку в Україні.

Проблемою оцінки землі займалися в різні часи Балацький О. Ф., Вєдєнічев П. В., Гнаткович Д. І., Карнаухова Є. С., Магазінщиков Т. П., Мельник Л. Г., Месель-Веселяк В. Я., Мосіюк П. О., Положій В.М., Третяк А. М., Федоров М. М. та інші вітчизняні та закордонні вчені. Окрім цього, в Україні розроблені нормативно-правові акти, що регулюють процедуру оцінки землі. Однак, в них не враховано вплив екологічної складової на якість земельного потенціалу та його оцінку, що було би актуальним в умовах земельного ринку.

Екологічну складову, що впливає на якість земельного потенціалу, можна поділити на два види: 1) зовнішнього характеру, що чинить несприятливий вплив на якість земельних ресурсів, і не залежить від діяльності землекористувача; 2) внутрішнього характеру, що залежить від діяльності землекористувача.

До першого виду відносимо забруднення атмосферного повітря викидами промислових підприємств, що може значно змінити природні властивості ґрунту. Викиди промислових підприємств у повітря осідають на поверхні ґрунту, куди потім проникають із дощовими водами та накопичуються. Через систему харчових ланцюгів потрапляють в організм людей і тварин, викликаючи захворювання. Окрім цього, що має важливе значення при оцінці землі, внаслідок забруднення атмосферного повітря знижується урожайність сільськогосподарських культур. І родючі землі (із високим бонітетним балом) перетворюються на неродючі. Іншими словами, сільське господарство зазнає економічних збитків від забруднення атмосферного повітря.

За своїм складом економічні збитки від забруднення навколишнього середовища являють собою екологічну складову суспільно необхідних витрат, тобто витрати суспільства, які викликані негативною дією на різні елементи середовища процесів виробництва та споживання продукції.

Загальні збитки сільському господарству від забруднення атмосфери промисловими викидами є сумою збитків від відводів земель із сільськогосподарського обігу внаслідок їх забруднення, збитків від недоотримання продукції рослинництва та тваринництва в результаті зниження урожайності рослин та продуктивності тварин, зниження якості рослинницької та тваринницької продукції. Збитки у зв'язку з фізичним недоотриманням урожаю необхідно оцінювати через втрату диференціальної ренти.

Однак, згідно існуючих нормативно-правових актів України, що регламентують процедуру оцінки землі, вихідними даними для оцінки орних земель за урожайністю, а також за іншими показниками оцінки є:

- середньорічні показники урожайності по господарствам оцінюваного району;
- площі груп ґрунтів та їх питома вага в загальній площі ріллі господарств;
- шкали бонітетів груп ґрунтів;
- дані прямого обліку урожайності, літературні, експертні відомості, дані опитування, якщо вказаної інформації недостатньо для визначення урожайності на якійсь із груп ґрунтів.

Показник економічної оцінки земель за урожайністю на агровиробничих групах ґрунтів визначається за допомогою типових та інших вибірок господарств з однією оцінюваною групою ґрунтів. Визначені показники урожайності сільськогосподарських культур по агровиробничим групам ґрунтів використовуються для подальших розрахунків – складання шкал за урожайністю, визначення вартості валової продукції, окупності витрат, диференціального доходу.

Для складання шкали часткової оцінки земель по агровиробничим групам ґрунтів розраховується вартість валової продукції як добуток урожайності на кадастрову ціну 1 ц продукції; окупність витрат як відношення урожайності культури або валової продукції до виробничих затрат; диференціальний доход як різниця між вартістю валової продукції та витрат з урахуванням нормального рівня рентабельності (35%).

Однак, в умовах існування земельного ринку земля цікавить землекористувача як джерело отримання доходу, а, оскільки екологічно пошкоджені землі можуть забезпечити нижчий дохід, то такі землі повинні мати й нижчу оцінку.

Таким чином, врахування екологічної складової має велике значення при визначенні оцінки земельного потенціалу. Вона дозволяє врахувати вплив шкідливих факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, що має велике значення в умовах формування ринку землі.

АНАЛІЗ СТАНУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ ЇЇ ПОТЕНЦІАЛУ

Костюков Ю.О., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Рослинництво є важливою галуззю сільського господарства. Ця галузь забезпечує населення продуктами харчування, вона є джерелом сировини для легкої та харчової промисловості, джерелом кормів для тваринницької галузі.

ППФ «Агрохімпромцентр» спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, тому для нього важливо знаходити напрями збільшення виробництва рослинницької продукції, що впливає на її потенціал.

Таблиця 1 - Склад та структура посівних площ

Культури	2011рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік		Відхилення	
	Площа га	%	Площа, га	%	Площа, га	%	Площа га	%	Площі, га	%
Зернові і зернобобові - всього	1095	78,7	1067	76,8	974	70,1	841	60,5	-254	-18,2
пшениця озима	304	21,9	420	30,2	507	36,5	462	33,2	+158	+11,3
жито	36	2,6	37	2,7	119	8,6	14	1,1	-22	-1,5
гречка	332	23,9	282	20,3	137	9,9	224	16,1	-108	-7,8
ячмінь	423	30,4	328	23,6	211	15,2	141	10,1	-282	-20,3
Соняшник	-	-	-	-	82	5,9	119	8,6	+119	+8,6
Соя	296	21,3	323	23,2	334	24,0	430	30,9	+134	+9,6
Зібрана площа	1391	100	1390	100	1390	100	1390	100	-1	-

З даних таблиці можна зробити висновок, що посівна площа в останньому році порівняно з першим зменшилася на 1 га, це відбулося за рахунок зменшення частки паїв на підприємстві. У господарстві спостерігається зменшення посівних площ зернових і зернобобових культур на 254 га, зокрема, площа гречки зменшилась у 2014році порівняно з 2011роком на 108 га або на 7,8%, ячменю ярого на 282 га або на 20,3%. Варто відмітити, що фірма у 2014 році під озиму пшеницю збільшила площі на 158 га, або на 11,3%, а також під сою на 134 га, або на 9,6%. ППФ «Агрохімпромцентр» стала вирощувати соняшник, при чому за два останні роки площа соняшнику зросла на 119 га. Найбільшу частку у структурі посівних площ займає озима пшениця 33,2%. На другому місці соя – 30,9%.

Таблиця 2 - Динаміка урожайності сільськогосподарської продукції

Культури	2011 р.	2012 р.	2013р.	2014 р.	Відхилення
1. Зернові і зернобобові - всього	22,9	20,9	32,8	42,4	+19,5
пшениця озима	30,0	26,1	40,3	56,0	+26,0
жито	23,3	27,3	36,9	31,3	+8,0
гречка	14,3	9,1	16,8	14,8	+0,5
ячмінь	24,6	23,7	22,9	42,6	+18,0
Соняшник	-	-	22,5	17,0	…
Соя	24,1	14,7	23,6	17,5	-6,6

З таблиці видно, що урожайність майже всіх сільськогосподарських культур збільшилася, крім соняшнику та сої. Так урожайність зернових та зернобобових збільшилася на 19,5 ц/га, в основному це було досягнуто за рахунок підвищення урожайності озимої пшениці, вона зросла майже вдвічі - на 26 ц/га і в останньому році становила 56 ц/га. Урожайність технічних культур зменшується. Так, соняшник вирощували в останні два роки і урожайність за них зменшилася на 5,5 ц/га, а урожайність сої зменшилася на 6,6 ц/га. Відмітимо, що хоч урожайність технічних культур і зменшилася, але урожайність зернових в даному підприємстві є досить високою, особливо по пшениці озимій.

Виробництво продукції зернових та зернобобових збільшилося на 41,9%. Найбільше на це вплинуло збільшення валового збору пшениці озимої в 2,8 рази, який зріс за рахунок збільшення і площі і урожайності.

Напрямами зміцнення потенціалу рослинницької галузі є інтенсифікація виробництва на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, дотримання сівозмін, впровадження комплексної механізації, інтенсивних та індустріальних технологій, ліквідація втрат при збиранні урожаю, матеріальне стимулювання праці робітників.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

Корнющенко А.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Відомо що продовольча безпека України у великій мірі залежить від ефективності функціонування галузі тваринництва, в тому числі й галузі молочного скотарства. Тому, однією з найбільш складних та важливих проблем яку необхідно вирішити агропромисловому комплексу України, є збільшення виробництва молока, покращення його якості та зниження собівартості, так як на даному етапі розвитку суспільства збільшення виробництва та поліпшення якості сільськогосподарської продукції набуває великого народногосподарського значення. Проблема забезпечення населення молоком і молокопродуктами завжди була і надалі буде важливою.

В Україні молочне скотарство є однією з провідних галузей сільського господарства і головною галуззю тваринництва. Від великої рогатої худоби отримують цінний продукт харчування - молоко (98%) і майже 40% м'яса. Подальший розвиток скотарства визначається необхідністю збільшення високоцінних продуктів (молока, яловичини, телятини), з урахуванням використання невикористаних потенційних можливостей великої рогатої худоби. Це можна досягнути лише з організацією повноцінного і раціонального годівлі тварин.

Молоко дуже важливий продукт, який містить значну кількість поживних речовин, мікро- та макроелементів. Продукти його переробки мають неабияке значення для всіх верств населення, особливо для дітей, забезпечуючи їх ріст та розвиток. Американський вчений К.Еклз зазначав, що молоко може замінити будь-який продукт, але не має такого продукту, який би замінив молоко. Тому питання забезпечення населення якісною, безпечною та доступною за ціною молочною продукцією є дуже важливою складовою продовольчої безпеки країни.

Виробництво молока має досить непогану перспективу. Останніми роками у цій галузі відмічаються певні кризові явища, але ринкова кон'юнктура формує необхідні передумови для ефективного розвитку. Зростання обсягів виробництва, реалізації та рівня закупівельної ціни дозволяють позитивно вплинути на економічну ефективність, тим самим підвищити інтерес товаровиробників. За прогнозами вчених зростання ціни до 374,4 грн/ц буде повністю відшкодовувати витрати на виробництво в розмірі 308,2 грн/ц і забезпечить прибутковість. Тобто, виробництво молока може бути повністю окупним. Однією з найважливіших проблем для більшості сільськогосподарських підприємств залишається неможливість залучення інвестицій для започаткування молочної ферми або її реконструкції чи модернізації. Тому для вирішення цих важливих питань необхідно залучати відповідні державні органи та інші структури.

При відновленні молочних ферм доцільно застосувати найбільш новітні технології утримання молочної худоби з урахуванням умов у конкретному господарстві на основі використання новітніх засобів механізації, що дають можливість застосувати технологічні лінії, впровадити ефективні системи відтворення стада; створити сталу кормову базу і забезпечити повноцінну збалансовану годівлю худоби; використовувати раціональні форми організації праці. Найліпший варіант підвищення ефективності виробництва молока - це збільшення його виробництва за рахунок підвищення продуктивності молочного поголів'я при незначному збільшенні чисельності корів.

Суттєвим недопрацюванням, що стримує збільшення ефективності виробництва молока шляхом інтенсифікації є перевитрати кормів в розрахунку на центнер молока. Причиною такого явища є незбалансованість кормів за поживними речовинами, особливо за протеїном та важливими мікроелементами, що обов'язково повинні бути в раціоні корів.

Також необхідно поліпшувати якість молока, удосконалювати роботу молочної промисловості, поліпшувати доведення продукції галузі до споживача.

На підставі вивчення рекомендацій вчених сформуємо пропозиції для підвищення ефективності виробництва і реалізації молока:

- впровадження новітніх технологій кормовиробництва;
- підвищення рівня годівлі худоби молочного напрямку;
- удосконалення структури кормовиробництва та ліквідація протеїнового дефіциту в кормах;
- впровадження в раціони необхідних видів кормів та мікроелементів, що сприяють збільшенню продуктивності та збільшенню якості молока на основі розроблення збалансованих рецептів комбікормів;
- впровадження у тваринництво новітніх технологій утримання корів;
- постійне ведення селекційної роботи та поліпшення породних властивостей тварин;
- збільшення рівня та покращення якості матеріально - технічного забезпечення;
- підвищення рівня кваліфікації преосналу;
- застосування прогресивних форм організації праці;
- активізація матеріального стимулювання аграрної праці.

Ці заходи сприятимуть підвищенню ефективності виробництва молока.

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТА ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Воропай Є.М., студ. 1м курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Рослинництво має важливе народногосподарське значення, оскільки забезпечує населення продуктами харчування, галузь тваринництва – кормами, підприємства харчової та легкої промисловості - цінною сировиною. Тому важливо знаходити шляхи для підвищення ефективності виробництва рослинницької продукції.

Проблемам, пов'язаним із методикою оцінки ефективності функціонування аграрних формувань, в економічній літературі приділяється значна увага. Серед науковців, що займаються цією проблемою - Азізов С.П., Л.М. Алексієнко, В.Г. Андрійчук, С. Балан, Ю. Буряк, В.К. Гаркавий та інші.

Вчені відмічають про необхідність застосування системи показників для оцінки ефективності виробництва продукції рослинництва, яка передбачає у тому або іншому сполученні розрахунок таких показників:

- виробництво валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів і оборотних засобів;
- розмір поточних витрат виробництва на 1 грн. валової продукції;
- розмір валового і чистого доходу (прибутку) на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів і оборотних засобів;
- рівень рентабельності й норма прибутку (чистого доходу) сільськогосподарського виробництва.

Розрахунок вказаних показників дає можливість детально проаналізувати ефективність виробництва продукції рослинництва, виявити недоліки в роботі підприємства та резерви підвищення ефективності.

Окрім розрахунку згаданих показників слід вивчати та аналізувати фактори, що впливають на ефективність виробництва рослинницької продукції. В літературі наведена класифікація факторів ефективності рослинницької галузі:

- ті, які відображають наявність, стан та використання виробничих сил: трудові ресурси, засоби і предмети праці, технології, управління; ця група факторів визначає науково-технічний прогрес, результатом якого є кількісні і якісні зміни в умовах виробництва і його ефективність;
- виробничі відносини – механізм господарювання, який представляє собою систему економічних зв'язків учасників виробництва, суб'єктів ринку і держави;
- характерні специфічні умови сільськогосподарського виробництва – природні та економічні [1].

Окрім названих існує поділ факторів на внутрішні та зовнішні. До перших відноситься сорти рослин, технологія і організація виробництва та інші. До зовнішніх відносять ті, які не залежать від господарської діяльності підприємства: ціноутворення, оподаткування, кредитування, інфляційні процеси, державні дотації і компенсації, аграрне законодавство та інші.

Вирішальний вплив на ефективність чинять фактори, які забезпечують підвищення продуктивності праці. До них відносять природні умови та інші, більш ефективні форми організації праці, матеріальне стимулювання, підвищення рівня кваліфікації, матеріально-технічна база.

Таким чином, основними групами факторів, які впливають на ефективність виробництва рослинницької продукції в ринкових умовах є:

- природно-кліматичні умови;
- ціни і ціноутворення на продукцію рослинництва та матеріально-технічні ресурси;
- технології та особливості їх використання;
- наявність інвестицій та дієвість інвестиційного механізму;
- державна підтримка галузі рослинництва.

Детальний аналіз наведених показників та факторів в кожному підприємстві дасть можливість визначити найбільш оптимальні заходи для підвищення ефективності рослинництва.

Такими заходами можуть бути:

- постійне здійснення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, спрямованих на створення нової та вдосконалення існуючої техніки;
- поліпшення селекційної роботи щодо створення нових і поліпшення існуючих сортів та гібридів сільськогосподарських культур;
- розроблення нових і вдосконалення існуючих технологічних процесів виробництва, переробки та зберігання сільськогосподарської продукції;
- вдосконалення всього господарського механізму.

Література:

1. Аграрная политика России – XX век /Соавт. Милосердов К. – М.: ФГУП "ВО Минсельхоза России", 2003.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ

Негреба А.О., студ. 1м курсу, ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Соняшник - головна олійна культура, що вирощується в Україні. Із насіння соняшнику виробляється приблизно дві третини всієї рослинної олії. Олія має важливе народногосподарське значення. Її використовують у натуральному вигляді як цінний харчовий продукт, як цінну сировину у харчовій, текстильній, лакофарбовій, парфумерній та інших галузях промисловості для виробництва маргарину, оліфи, мила, стеарину, лінолеуму тощо.

Найбільші посівні площі соняшнику в Дніпропетровській, Донецькій, Запорозькій, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Одеській, Херсонській і Полтавській областях.

Останнім часом Україна залишається світовим лідером з виробництва насіння соняшнику та з виробництва та експорту соняшникової олії. Причин для цього декілька. Наша країна не експортує соняшник, оскільки після вступу до ВТО практично 100% усієї сировини переробляється усередині країни за рахунок введення 10-процентного експортного мита. Валютна виручка від продажів олії становить близько $3,5 млрд на рік. Ще однією з причин такого розвитку масложирової галузі є хороші умови для вирощування олійних культур. Зараз соняшник вирощують і в південних, і в центральних і північних областях України. За оцінками агентства, у 2015/16 маркетинговому році з України може бути експортовано близько 4 млн. тонн олії, що на 7% більше, ніж очікується за підсумками поточного сезону [1].

Розглянемо економічну ефективність виробництва соняшника в ПП «Тарасівка-99», яке займається виробництвом соняшника і питома вага його в структурі товарної продукції складає понад 30%.

Таблиця 1 - Аналіз економічної ефективності виробництва соняшника

Показники	2011р.	2012р.	2013р.	Відхилення (+-)
Площа, га	1525	850	1277	-248
Урожайність, ц/га	17,9	28,4	22,45	4,55
Валовий збір, ц	27407	24133	28672	1220
Обсяг реалізованої продукції, ц	26605	24523	28531	1926
Рівень товарності, %	97,07	101,6	99,5	2,44
Виробничі затрати всього, тис. грн.	6370,7	3815,3	4566,3	-1804,4
- на 1 га, грн.	4177,5	4488,6	3575,8	-601,7
- на 1 ц, грн.	232,5	158,1	159,3	-73,2
Повна собівартість, тис. грн.	6561,0	6988,9	5364,3	-1196,7
- на 1га, грн.	4302,3	8222,2	4200,7	-101,6
- на 1ц, грн.	256,6	284,9	188,01	-58,59
Ціна 1 ц , грн.	313,3	351,8	214,6	-99
Виручка всього, тис. грн.	8334,3	8627,5	6122,0	-2212,3
Прибуток всього тис. грн.	1773,3	1638,6	757,7	-1015,6
- на 1 га, грн.	1162,8	1927,8	593,3	-569,5
- на 1 ц., грн..	66,7	66,8	26,6	-40,1
Рівень рентабельності, %	27,03	23,45	14,12	-12,91

Виходячи з розрахунків даної таблиці, ми бачимо, що урожайність соняшнику у 2013 році збільшилась в порівнянні з 2011 роком на 4,55 ц/га, і відповідно валовий збір у 2013 році збільшився на 1220 ц. Затрати понесені на виробництво соняшника зменшились у 2013 році на 1804,4 тис. грн., але прибуток, який у 2011 році становив 1773,3 тис. грн. у 2013 році зменшився 1025,6 тис. грн. Причиною стало зменшення ціни реалізації з 313,3 грн./ц до 214,6грн/ц. Отже, підприємству варто знайти більш вигідні канали реалізації соняшнику.

Також напрямками для підвищення економічної ефективності виробництва соняшнику є:

1. Впровадження технологій з мінімальним обробітком ґрунту.
2. Підвищення виробництва соняшнику за рахунок поліпшення сортового складу посівів – тобто збільшуємо площу під більш врожайними гібридами.
3. Впровадження нових сортів при виробництві соняшника.
4. Підвищення урожайності за рахунок внесення в грунт високоякісних гербіцидів.
5. Підвищення урожайності за рахунок впровадження нового високоефективного препарату для протруювання насіння.
6. Мотивація праці робітників.

Література:

1. Апетити переробників соняшника зростають, ринок чекає дефіцит сировини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://msb.aval.ua/news/?id=24934

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОЇ

Салій В.В., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Соя є провідною, самою поширеною і вигідною білково-олійною культурою світового землеробства. Вона займає важливе місце в структурі посівів, зерновому, кормовому і харчових балансах, за темпами росту посівів і обсягів виробництва немає собі рівних. У цій культурі ніби сконцентровані найцінніші ознаки рослинного світу.

Розвиток виробництва сої спрямований на більш повне задоволення потреб населення країни в соєвих продуктах на основі раціонального використання наявних природних і виробничих ресурсів. Це зумовлює необхідність визначення напрямів підвищення економічної ефективності виробництва сої.

Важливими показниками економічної ефективності вирощування сої є їх урожайність, вміст жиру та білка, продуктивність праці, собівартість, рентабельність. Із – за високої трудомісткості вирощування сої в порівнянні з іншими культурами важливе значення має продуктивність праці. Високі затрати пояснюються низьким рівнем механізації.

Проаналізуємо економічну ефективність виробництва сої в ТОВ «Агрофірма «Довіра 2008».

Таблиця 1. Аналіз економічної ефективності виробництва сої

Показники	2012р.	2013р.	2014р.	Відношення, (%)
Площа, га	1941	1605	1245	64,1
Урожайність, ц/га	13,4	27,7	23,4	174,6
Валовий збір, ц	26048	44473	29221	121,2
Обсяг реалізованої продукції, ц	26048	43437	29218	112,2
Рівень товарності, %	100	97,7	99,9	-0,1п.п.
Виробничі затрати всього, тис. грн.	5507,8	6754,0	5304,8	96,3
- на 1 га, грн.	2837,6	4208,1	4260,9	150,2
- на 1 ц, грн.	211,8	151,9	182,1	85,9
Повна собівартість, тис. грн.	6440,4	7767,9	6032,2	93,7
- на 1ц, грн.	247,3	178,8	206,5	83,5
Ціна 1 ц, грн.	367,9	361,4	510,5	138,8
Виручка всього, тис. грн.	9582,8	15698,9	14914,9	155,6
Прибуток всього тис. грн.	3142,4	7931,0	8879,7	2,8 рази
- на 1 га, грн.	1619	4941	7132	4,4 рази
- на 1 ц, грн.	120,3	182,6	304,0	2,5 рази
Рівень рентабельності, %	48,8	102,1	147,1	+98,3 п.п.

Дані таблиці 1 свідчать, що за три роки ефективність виробництва сої збільшилась. Так, при зменшення посівних площ та зростанні урожайності зріс валовий збір на 21,2%. Рівень товарності майже не змінився і досягає майже 100%. Виробничі затрати загалом та собівартість виробництва 1 центнера зменшилася. Пояснюється це в основному ростом валового збору, коли додаткові витрати на гектар окуповуються додатковим урожаєм. Повна собівартість зменшилася на 6,3%, а ціна 1 ц зросла на 38,8%. Зростання ціни та обсягу призвело до зростання суми виручки на 55,6%, та прибутку в 2,8 рази. Одночасно зріс прибуток на гектар та центнер. Рівень рентабельності зріс за три роки на 98,8 процентних пункти, і досяг в 2014 році 147,1%. Таким чином, виробництво сої в даному підприємстві дуже вигідне.

Важливим напрямом збільшення урожайності сої та ефективності її виробництва є застосування високоякісного насіння. На ринку насіння важливо мати вітчизняні гібриди, які б не поступалися як по продуктивності, так і по фізичних показниках кращим гібридам фірм – конкурентів.

Досвід успішних підприємств і інформація науково – дослідних організацій свідчать, що за рахунок поліпшення селекційно – насінницької роботи, впровадження у виробництво врожайних районованих сортів можна забезпечити приріст врожаю сої до 20%. Тому виправданою є підтримка державою створеної в Україні селекційно – насінницької системи, що дозволяє купувати сорти вітчизняної селекції, які є пристосованими до наших умов та значно дешевшими за ціною, ніж імпортні.

З метою збільшення виробництва сої в господарстві необхідно здійснювати заходи щодо покращення організації праці та виробництва. Впроваджувати комплекс інтенсивних та індустріальних технологій, які включають комплекс агротехнічних заходів інтенсивного вирощування сої на основі досягнень науково – технічного прогресу і передової практики. Індустріальна технологія виробництва сої можлива в умовах високої культури землеробства і за наявності відповідної системи машин. При впровадженні індустріальної технології вирощування сої істотне значення мають проведення робіт з догляду за посівами в оптимальні строки, максимальне знищення бур'янів агротехнічними заходами і хімічними засобами, збирання врожаю.

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Дорошенко В. М. студ. 1(м) курсу ФЕіМ, спец. «Адмін. менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лозинська І. В.

Основною метою економічної стратегії розвитку агропромислового комплексу України є неухильне піднесення матеріального рівня життя населення. Досягнення цієї мети вимагає насамперед вирішення продовольчої проблеми на основі підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Тому основне завдання сільського господарства полягає в забезпеченні подальшого зростання і сталості виробництва для повнішого задоволення населення в продуктах харчування і промисловості – в сировині.

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

Сільське господарство має великий економічний потенціал, насамперед значний обсяг діючих виробничих фондів. Тому поліпшення їх використання є одним з найважливіших завдань, вирішення якого сприяє підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. Рівень ефективності, що виражається відношенням маси вироблених продуктів до трудових затрат об'єктивно спрямовується до свого максимуму, оскільки рівень здібностей працівників зростає, а умови сільськогосподарського виробництва під впливом науково-технічного прогресу постійно вдосконалюються.

Підвищення економічної ефективності забезпечує зростання доходів господарств, що є основою розширення і вдосконалення виробництва, підвищення оплати праці, та поліпшення побутових і культурних умов працівників галузі. Підвищення ефективності сільського господарства має народногосподарське значення і є важливою передумовою прискорення розвитку агропромислового комплексу і подальшого підвищення результативності функціонування економіки України.

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

Розвиток сільського господарства, в галузі рослинництва здійснюється на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, зокрема використання нових систем машин, високопродуктивних культур, мінеральних добрив, гербіцидів тощо. Особливе значення також має хімізація сільського господарства, що є важливою умовою впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур.

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.

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.

Проте, як свідчить аналітичний огляд, загальний стан зернового господарства, ще далекий від оптимального рівня виробництва зерна, ефективності та ринкової сумісності, спостерігається суттєва різниця між передовими і відстаючими сільськогосподарськими підприємствами. Не стабільність виробництва продовольчого зерна в лісостеповому регіоні України значною мірою пов'язана з коливаннями посівних і зібраних площ озимої пшениці.

Підвищення економічної ефективності сільського господарства в цілому передбачає збільшення виробництва і підвищення якості сільськогосподарської продукції при одночасному зменшенні затрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції.

Розв'язання цієї проблеми нерозривно пов'язане з подальшою всебічною інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, в процесі якої забезпечується підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби і птиці. В сучасних умовах сільське господарство розвивається переважно на основі інтенсифікації, що є основним джерелом підвищення його економічної ефективності.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА С/Г ПІДПРИЄМСТВ

Івко О.А., аспірант
Науковий керівник – к.е.н., доцент Лозинська І.В.

У наш час однією з найважливіших проблем аграрної економічної науки є галузева структура с/г підприємств, а також вивчення закономірностей її формування та шляхи вдосконалення. Від складу і співвідношення галузей в значній мірі залежать ефективність виробництва сільськогосподарської продукції. Визначення найбільш ефективного формування галузевої структури виробництва сільськогосподарських підприємств і становить найбільшу проблему ефективного функціонування с/г підприємств.

Ринкові зміни в аграрному секторі негативно вплинули на сільськогосподарські підприємства України, а саме: обсяги виробництва продукції зазнали суттєвого скорочення, а ефективність сільського господарства залишається низькою. За роки незалежності України у галузевій структурі аграрного сектора економіки відбулися надзвичайно суттєві зміни, обумовлені, з одного боку, стихійним розвитком аграрного ринку в країні та недостатнім втручанням держави у його функціонування, з іншого, необхідністю самостійного виживання сільськогосподарських товаровиробників і пристосування до мінливих економічних умов сучасного ринкового середовища. Зміна галузевої структури призвела до цілого ряду негативних наслідків: зниження рівня забезпеченості населення тваринницькою продукцією, посилення негативного впливу сезонності сільськогосподарського виробництва на зайнятість в аграрній сфері, розширення залежності фінансового забезпечення галузі від обсягів банківського кредитування, погіршення відтворення родючості ґрунтів і ін.

Недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методологічні основи галузевої структури виробництва. У цій сфері з'являються нові тенденції, однак їх аналітично-інформаційних моніторинг є недостатнім для з'ясування глибину впливу на розвиток сільськогосподарських підприємств.

Метою досліджень на цьому етапі має стати розробка теоретико-методологічних положень і науково-прикладних рекомендацій щодо формування ефективної галузевої структури виробництва с/г підприємств, виявлення тенденцій і закономірностей у зміні галузевої структури с/г підприємств.

Ринкові трансформації в аграрному секторі економіки України супроводжуються негативними тенденціями: різко скорочується обсяги виробництва продукції, залишається низькою ефективність сільського господарства. За роки ринкових трансформацій у сільському господарстві України посилилася структурна і технологічна розбалансованість виробництва. Незважаючи на деякі позитивні зрушення в останні роки структура сільськогосподарських підприємств залишається деформованою і занадто інертною. Сільськогосподарське виробництво характеризується процесами деіндустріалізації праці і зниження рівня концентрації виробництва в окремих галузях, значним рівнем залежності від зовнішніх ринків.

У своїй більшості с/г підприємства є комбінованими, це означає що їх провідна галузь поєднується з іншими товарними галузями. Відбувається різке скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва і зниження її питомої ваги у структурі валової і товарної продукції сільського господарства. При цьому слід підкреслити, що одночасно ліквідовані як ведучі галузі молочне і м'ясне скотарство, свинарство, птахівництво, вівчарство. Витіснення традиційних галузей призвело до зменшення обсягів продукції вітчизняного виробництва на продовольчому ринку, особливо тваринницької продукції. Це у свою чергу стало причиною зростання цін, падіння споживчого попиту населення та різкого зменшення споживання продуктів харчування, а також збільшення імпорту продукції, що становить загрозу національній продовольчий безпеці країни. Такий напрямок формування галузевої структури сільськогосподарських підприємств обумовлює обмеженість виробництва, низьку конкурентоздатність та ефективність.

Необхідно відмітити, що до останнього часу економічні дослідження по цих питаннях мали, як правило, загальний характер, що у певній мірі пояснювалось недостатньою статистичною інформацією, слабо досліджувались економічна ефективність структурних зрушень і фактори, що обумовлюють зміни у галузевій структурі сільськогосподарських підприємств.

З переходом до ринкової економіки головним чинником формування й удосконалення галузевої структури сільськогосподарських підприємств стала кон'юнктура окремих сегментів аграрного ринку. Переважна ж більшість наукових досліджень з питань удосконалення галузевої структури спрямована, як і раніше, на обґрунтування стратегічного напряму її удосконалення без урахування можливих змін кон'юнктури у коротко- та середньостроковому періодах. Але дрібний та середній бізнес, до якого належать більшість сільськогосподарських підприємств, здатний (і це його перевага) швидкого пристосовуватись до змін потреб ринку. Поєднання галузей у сільськогосподарських підприємствах потребує постійного удосконалення та коригування, які можуть розглядатися як управління формуванням галузевої структури сільськогосподарських підприємств.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Усанов Сарвар, студ. 1м курса, ФЭМ, спец. «Экономика предприятия»
Научный руководитель: к.э.н. Лукаш С.И.

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности и уровень финансовой безопасности существенно возрастает в неспокойные времена экономического кризиса. Теоретические основы и методики оценки, а также методики управления рисками изучены на сегодняшний день многими отечественными и зарубежными учеными: Гранатуров В.М, Масленчиков Ю.С, Уткин Э.А, Стоянова Е.С, Тоцкого М.Н. и др. Результатом проведенного нами анализа является совокупность различных определений риска, преобладающая часть которых не является противоречивой, при этом дополняет друг друга. При этом необходимо выделить общие черты, которые характерны категории финансовых рисков предприятия: прежде всего то, что риск возникает непосредственно на стадии принятия решений; выбор возможных решений происходит в условиях неопределенности; при этом любому альтернативному решению присуща определенная степень вероятности; риск аутентифицируют прежде с вероятностью понести убытки или ущербом для предприятия. Актуальность выбранной темы исследования определяется тем, что существование неопределенности и риска является неотъемлемым компонентом предпринимательства и выступает фактором движения экономической системы. Для предприятия необходимо осознание того, что финансовый риск – это, прежде всего, управляемый, и даже в некоторой степени стимулирующий к улучшениям процесс при правильном его управлении, а не фатальное явление. Управление риском состоит в осуществлении воздействий на его параметры и уровень. Однако такое воздействие следует оказывать исключительно на «познанный» риск, для чего его прежде всего необходимо анализировать, изучать, выявлять проявления риска в различных производственных ситуациях, и, как результат, идентифицировать его основные характеристики: состав риска, его значимость для предприятия, его факторы, масштабы, его проявления и их последствия и т.д. Одной из основных характеристик финансовой устойчивости предприятия является степень покрытия запасов и затрат возможными источниками финансирования. Несоответствие между необходимой для хозяйственной деятельности величины оборотных средств и размером собственных и заемных средств, которые необходимы для их формирования, и будет характеризоваться фактором риска.. По результатам анализа и оценки финансовых рисков исследуемого предприятия ЧАО "СВС-ДНЕПР" нами предусмотрено использование алгоритма управления рисками (рис. 1).

Рис. 1. Алгоритм управления финансовыми рисками ЧАО "СВС-ДНЕПР"

Управление финансовым риском, напрвленным на нейтрализацию возможных негативных его проявлений и последствий состоит в подготовке предприятием конкретных процедур, направленных на уменьшение степени вероятности возникновения в будущем отдельных видов рисков и уменьшение масштабов фінансового ущерба, связанного с ними. Данные процедуры включают использование механизмов нейтрализации финансовых рисков внутри предприятий, а также их внешнего страхования. Таким образом предприятием реализуется принцип экономичности управления финансовыми рисками.

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Маслак Н. Г., к.е.н., доцент

Найбільш поширеним механізмом отримання реальних фінансових ресурсів для забезпечення діяльності підприємств, є застосування кізних видів банківських кредів. Як показує аналіз функціонування економіки України в цілому та окремих галузей, як частка, на сьогодні, для підприємств агарного сектору в більшості випадків недоступний даний вид ресурсів. Це обумовлено, як високою платою за користування данним джерелом ресурсу, так і умовами, які встановлюють банки щодо забезпечення кредитних зобов'язань.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на 19.06.2015 року кредити залучили 1443 підприємства АПК загальним обсягом 7,6 млрд. грн, що на 2,0 млрд. грн. більше, ніж у 2014 році [1].

У відповідності до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» «фінансова підтримка суб'єктів господарювання агропромислового комплексу здійснюється через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» [2, стаття 13].

У 2015 році надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам за рахунок державного бюджету становило: 25,6 млн. грн. - кредити фермерським господарствам; 71,7 млн. грн. - спрямовано Аграрному фонду; 300 млн. грн. - фінансова підтримка заходів АПК шляхом здешевлення кредитів. За підсумками року фактично використано кошти в сумі 290,6 млн. грн., залишок склав - 9,4 млн. гривень. Спрямовані бюджетні кошти дозволили здешевити кредити загальним обсягом 7,8 млрд. грн. Загальна кількість підприємств, які скористались у 2015 році програмою склала 630 підприємств, з них: 439 підприємств, які залучили кредити у 2015 році та 338 підприємств, які залучили кредити у попередні роки (147 підприємств залучали кредити, як у 2015 році, так і у 2014 році) [1].

З метою збільшення кількості інструментів фінансування вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції було запровадженно механізм використання агарних розписок для сільськогосподарських товаровиробників.

«Аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах». [3] Впроваджено використання фінансових і товарних розписок. Виробник завдяки товарній аграрній розписці має можливість фінансувати власне виробництво продукції за рахунок продажу врожаю до настання строків збиральної компанії. При цьому відбувається мінімізація ризику недоотримання виручки із-а зниження ціни на продукцію. Це обумовлено тим, що в розписці фіксується не грошовий вираз товару, а кількісний. У відношенні розвитку товарно-грошових відносин, товарні аграрні розписки є елементом обміну товарами, що притаманно бартерним розрахункам між виробниками та постачальниками.

В Україні пілотним регіоном для впровадження агарних рописок була обрана Полтавська область. На прикінці 2015 року були включені Вінницька, Черкаська та Харківська області. За даними, оприлюдненими на сайті http://agropolit.com, станом на березень поточного року фермерськими господарствами України укладено 12 аграрних розписок: 1 фінансова розписка в Вінницькій області («Колорит Агро» на 450 тис. грн.), 1 товарна розписка в Чернігівській області («Агро Ко» на 5 тис. т кукурудзи) та 10 аграрних розписок в Полтавській області («ПКЗ-Агро» - 5 товарних розписок, «Каплинцівське» - 1 товарна розписка, «Украгросоюз КСМ» - 1 фінансова розписка, «Агроперемога», «Крічківка-Агро-Плюс», «Червонозаводське бурякогосподарство» - по 1 товарній розписці. Середній розмір зобов'язань за однією розпискою становить 3 млн. грн., загальна сума зобов'язань – понад 50 млн. грн.).

Головні питання, які потребують вирішення з метою активізації обігу аграрних розписок:

- визначення критичних точок для бухгалтерського та податкового звіту. Можливість нотаріусам і тим, хто веде бухгалтерський звіт, правильно документувати операції, пов'язані з аграрними розписками;
- визначення юридичного статусу аграрної розписки, встановлення можливих регуляторів;
- механізм роботи банків з аграрними розписками;
- популяризація даного інструменту через навчання та тренінги;
- розробка механізму страхування ризиків, пов'язаних з неможливістю виконання зобов'язань за аграрними розписками.

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України Стан кредитування АПК у 2015 році // Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/17529

2. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24 червня 2004 року №1877-IV із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/print1459773593862777

3. Про аграрні розписки : Закон України від 6 листопада 2012 року №5479-VI із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5479-17

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Кущ В А., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент …»
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак

Забезпечення ефективного управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємств є важливим стратегічним завданням для менеджерів, які повинні чітко усвідомлювати необхідність застосування комплексного та системного підходів до реалізації завдання. Управління прибутком підприємства є головним , ключовим процесом, ефективність якого впливає на успішність функціонування системи менеджменту і темпи економічного розвитку підприємства. Важливість збільшення прибутку та управління ним особливо актуальна в часи економічної кризи, яка вже довгий час спостерігається у вітчизняній економіці.

Питаннями прибутку та його управлінням займались такі діячі економіки, як: Руденко О. В., Юркова Т. І., Юрков С. В., Ланкін В. Є., Фролова Т. А., Бланк І. О., Білик М. Д., Маслак Н. Г. та ін. Серед зарубіжних вчених – Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харод, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін..

Економічна енциклопедія поняття прибутку трактує наступним чином: «Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів і послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності; визначається як різниця між виторгом від реалізації продукту господарської діяльності і сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні».

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.

Ефективне управління прибутком передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування.

Управління прибутком є своєрідною системою, яка складається з трьох підсистем: формування, розподілу та використання. Серед основних завдань управління прибутком можна виділити такі:

1. Забезпечення стабільної прибуткової діяльності підприємства;
2. Максимізація прибутку;
3. Забезпечення оптимального співвідношення між прибутком та ризиками;
4. Забезпечення постійного збільшення вартості підприємства на ринку;
5. Збільшення конкурентоспроможності підприємства за рахунок більш ефективного використання прибутку.

Управління прибутком є процесом планування, організації, контролю та мотивації, що спрямований на максимізацію прибутку підприємства. Ці чотири під процеси можна розподілити на безліч дій, що виконують певні цілі, досягають вирішення певних завдань. Прикладом цих цілей є: планування виробництва, планування продажів, планування ринків збуту, організація виробничого процесу, здійснення продажів, контроль виконання планів, аналіз причин та чинників, що вплинули на результат діяльності, усунення негативних факторів, посилення позитивних факторів, мотивація персоналу для досягнення окресленої мети.

Безпосереднє управління прибутком полягає в найбільш раціональному розподілі коштів, які отримало підприємство в результаті своєї діяльності. Тобто важливо усвідомлювати, що підприємство, маючи певний надлишок коштів після здійснення всіх обов'язкових платежів, оподаткування та розрахунків, повинно здійснити певні дії щодо залишених коштів. На цьому етапі важливим моментом, напевно найважливішим, є визначення керівництвом підприємства шляхів використання прибутку.

У структуру механізму управління прибутком фахівці [1] виділяють наступні елементи:

1. Державне правове і нормативне регулювання питань формування і розподілу прибутку.
2. Ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку.
3. Внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства.
4. Система конкретних методів і прийомів реалізації управління прибутком.

Таким чином, ефективний механізм управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі, що стоять перед ним, і задачі, сприяє результативному здійсненню функцій цього управління. Кожен елемент системи управління містить свої методи, інформаційне забезпечення та вимагає обізнаності з боку управлінців. Від злагодженості роботи всіх складових системи залежить ефективність управління в цілому.

Література:

1. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку : монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ»,2008. – 136 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Рябуха Д.М., студ. 6 курсу ІЗО, спец. «Менеджмент …»
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак

Управління є складним суспільним явищем, яке наука трактує як функцію організованих систем, що забезпечує збереження їх структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію їх програм, досягнення їх мети. «Управління притаманне лише складним соціальним і несоціальним динамічним системам, атрибутом яких є самоуправління, тобто здатність до впорядкування системи, приведення її у відповідність до об'єктивної закономірності, що діє в даному середовищі, до оптимізації функціонування системи».

Торговельне підприємство – первинна, основна ланка сфери торгівлі, її самостійний господарюючий суб'єкт з правом юридичної особи, що створений для закупівлі, реалізації, а також зберігання товарів, надання різного роду супутніх послуг в цілях задоволення потреб ринку та отримання прибутку. Торгівельну діяльність можна розглядати як цілісну систему, в якій процес управління, як суспільне явище, призводить до досягнення поставленої мети функціонування та має свою специфіку з урахуванням напрямку діяльності.

З кожним роком саме розвиток торговельної діяльності стає все більш необхідним аспектом функціонування торгівельних підприємств. Ось чому вони повинні приділяти більше уваги до формування та реалізації стратегії розвитку торговельної діяльності, а для цього необхідно застосовувати останні досягнення стратегічного управління.

В якості об'єкта дослідження виступає ПП «Ідеалстарбуд», м. Київ, напрямком діяльності якого є оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням. Тобто діяльність підприємства напряму залежить від стану будівельної галузі та обсягів будівництва в цілому.

Загальновідомо, що будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити наступним чином: капітальне будівництво, напевне, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Адже з розвитком будівельної галузі будуть розвиватися: виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія і металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо. І, вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, особливо того, який спеціалізується на оздоблювальних і ремонтних роботах, на виробництві та встановленні вбудованих меблів і т. ін.

Особливістю сучасних умов для розробки стратегічних орієнтирів підприємства є пошук шляхів, спрямованих на створення конкурентної переваги з метою діяльності в конкурентному середовищі. Американський дослідник М. Портер, зазначає, що до успіху в умовах жорсткої конкурентної боротьби можуть призвести проходження однієї з ринкових стратегій функціонування. Досліджуване підприємство в сучасних умовах функціонування на внутрішньому ринку, користується такими, за М. Портером, стратегіями: стратегія лідерства за оптимізації витрат; стратегія диференціації; стратегія фокусування. Всі напрями стратегічного розвитку мають лежати в основі маркетингової діяльності підприємства.

У сучасній економічній ситуації, яка все більше характеризується посиленням конкуренції на ринку та загостренням проблеми виживання підприємства, умови забезпечення підтримки динамічного розвитку торговельного підприємства потребує, по-перше, ефективних інновацій яки забезпечать якісні зміні внутрішніх процесів.

Інновації – це не тільки адаптивною реакція на зміну умов зовнішнього середовища. Сьогодні інновації ще можуть виступати як:

- засіб для підвищення ефективності застосовування внутрішніх резервів;
- засіб підвищення прибутку торгівельного підприємства, який можна отримати за рахунок задоволення ринкового попиту та зниження витрат відносно конкурента.

Розвиток торговельного підприємства має бути тісно пов'язане з таким економічними показниками, як тенденції розвитку ринку та просування на нього, попит, клієнти та постачальники, товарні запаси, прибуток, чисельність працівників, електроні засоби зв'язку, витрати на оплату праці, транспортні питання та інші фактори внутрішнього та зовнішнього середовища.

З метою удосконалення менеджменту торговельних підприємств слід більш детально приділити увагу системі факторів які впливають на торговельну діяльність підприємств, технології оцінювання попиту на продукцію, формуванню стратегії розвитку та методам досягнення стратегічних цілей підприємства.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ СОНЯШНИКУ

Шкурко А. Ю., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: доц. Маслак Н. Г.

Протягом останнього десятиріччя спостерігається стала тенденція розширення посівних площ олійних культур на аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами.

Останніми роками взаємозв'язок українського і світового ринків олійних культур та продуктів їх переробки стає все тіснішим, що пов'язано з поглибленням процесів міжнародного поділу праці та входженням України до числа світових лідерів з виробництва насіння соняшнику, соняшникової олії та шроту. В останні роки Україна також є великим імпортером тропічних олій, які інтенсивно використовуються у харчовій та інших видах промисловості. Використання пальмової та кокосової олії дає можливість здешевити вартість продовольчих товарів, а також поліпшити їх окремі характеристики. Так, за рахунок високої окислювальної стабільності, зумовленої низьким (порівняно з соняшниковою олією) вмістом поліненасичених і високим вмістом моно ненасичених жирних кислот, застосування пальмової олії дозволяє продовжити термін зберігання харчових продуктів.

Соняшник залишається основною олійною культурою в Україні. Україна є найбільшим виробником у світі та постачальником на зовнішні ринки насіння соняшнику. Крім того, масложирова галузь України залишається експортно-орієнтованою. У середині країни споживається лише близько 15% виробленої соняшникової олії, понад 85% - поставляється на експорт.

В Україні соняшник вирощують в усіх регіонах, протее найбільше в південних та центральних областях України. Так у 2014 році збирання соняшнику на площах понад 500 тис. га проводилося у Запорізькій, Дніпропетровській та Кіровоградській областях, на площах понад 400 тис. га – Миколаївській, Харківській та Донецькій. Основні обсяги виробництва соняшнику зосереджені в сільськогосподарських підприємствах. Так, за підсумками минулого року у агроформуваннях, враховуючи фермерські господарства було зібрано понад 85% загального врожаю. Решту врожаю зібрали господарства населення. У зв'язку з існуючим значним попитом на насіння соняшнику і рівнем рентабельності цієї культури в Україні відбулось значне розширення посівних площ. Тому розширення посівних площ, на жаль, супроводжується зниженням його врожайності. Основною причиною цього вважається порушення сівозмін і скорочення періоду повернення соняшнику на місце попереднього вирощування. Це призводить до масового враження рослин хворобами, шкідниками та значного засмічення посівів бур'янами. Отже аграрним підприємствам потрібно збільшувати валовий збір не за рахунок збільшення посівних площ, а за рахунок збільшення урожайності, сівозміни, якісного селекційного насіння.

У Росії урожай соняшнику прогнозується на рівні 9,6 (9,1) млн т, Аргентині – 3 (2,9) млн т, Туреччини – 1,15 (1,2) млн т, США – 1,1 (1, 01) млн т, ПАР – 0,75 (0,66) млн т і в Казахстані – 0,49 (0,51) млн т. У свою чергу, в ЄС урожай соняшнику в 2015/16 МР може значно скоротитися – до 7,96 (8,88) млн т зважаючи спекотною й посушливого погоди, яка спостерігалася в регіоні протягом літа. Так, в даний час показники врожайності культури у Франції, Угорщини та Іспанії знаходяться на низькому рівні. Аналітики також прогнозують урожай в Молдові на рівні 0,45 млн. т проти 0.61 млн. т роком раніше зважаючи на високі температури і недостатні опади протягом літа.

Дослідження цін на соняшник, дало змогу констатувати призупинення зростання цін. Крім того, протягом березня 2016 року зменшення відбулося майже на 200 грн./т на умовах поставки EXW-елеватор та CPT-завод. Основною причиною падіння цін на соняшник є, триваюча тенденція до зниження експортних та світових цін на соняшникову олію. Так, в українських портах соняшникова олія втратила ще 10 $/т, а в європейських – 5 $/т на умовах поставки FOB.

Ціни на соняшникову олію теж мають тенденцію до зниження. Якщо в жовтні 2015 року угоди купівлі-продажу на Мінеапольськійбіржі (США) на умовах FOB (франко судно) укладалися за ціною $1,32 тис за 1 тонну то в лютому поточного року знизилися до $1,23 тис за 1 тонну. У свою чергу, середні світові ціни на соняшникову олію 2014/15 МР залишаються нижчими порівняно з попереднім сезоном на 10 відсотків.

Україна - аграрна країна, що володіє багатою сировинною базою для виробництва паливних гранул з лушпиння соняшнику. Вітчизняний ринок цього палива досить швидко розвивається - щорічно в країні з'являються нові продавці і виробники пелет з лузги. Вони постійно нарощують обсяги виробництва та розширюють список своїх замовників. На сьогоднішній день більшість виробників націлені на збут своєї продукції за кордон, так як вітчизняний ринок пелет з лузги соняшника ще тільки на початковій стадії розвитку. Поряд із збільшенням попиту на ці пелети в багатьох західних країнах українські виробники збільшують обсяг своєї пропозиції. У результаті саме аграрні паливні гранули забезпечують розвиток українського біопаливного ринку в цілому.

За даними Українського біопаливного порталу, з 2012 року на території України почали працювати 24 нових виробника і 54 нових постачальника гранул з лушпиння соняшнику. Більшість виробничих підприємств розташовано в Херсонському, Запорізькому і Донецькому регіонах.

THE PROBLEMS OF AGRICULTURE IN UKRAINE

Svitlana Makhnusha, PhD, Associated professor
Department of Economics, SNAU

Agriculture is an important sector of economy of Ukraine. It provides a significant portion of its GDP and is an important exporter to world markets. But certainly there are certain problems in its existence and functioning. Consider the main ones.

The most important part of Ukraine land is agricultural land – pastures and arable land. Therefore, while examining issues of protection of land resources, one should pay special attention to protection and land suitable use in agricultural production and, above all, arable lands. In our country free virgin land suitable for plowing, almost has gone, and the development of semiarid areas requires large funds. So the question on measures for the protection of agricultural land takesan important place.

Great influence onto destruction of soils is done by underground and open mining, which in some cases leads to barren, devoid of vegetation of the earth's surface, called industrial deserts. Soils, like water, are polluted by poisonous chemicals, excessive fertilizer, industrial waste, construction debris landfill in large cities and other populated areas.

Nowadays agriculture increasingly uses chemicals to kill pests, pesticides, global production of which reaches 200,000 tons per year. Many of these combinations is characterized by large chemical resistance, leaving them in very large quantities merge rain and melt waters of the river, and then – in the seas and oceans.A large concentration of these elements in rivers and lakes leads to an imbalance because the nitrates and phosphates are a source of food for aquatic plants.

Dangerous kind of soil contamination is called acid rain. Acid rain resulting from the combination of atmospheric oxygen, sulfur dioxide and nitrogen oxides, which are emitted into the atmosphere working on coal and oil power plants, steel mills, as well as by road. Get so dehydrated by sulfuric and nitric acids include as winds and rains often have considerable acidity. Been filtred in soil, water, acid rain shall enter many nutrients: calcium, magnesium, potassium and sodium. Their place is occupied by toxic metals that are under rainy soluble and kill microorganisms that decompose organic debris and soil nutrients remains.

Agricultural ecology studies ecological and economic infrastructure, agro-ecosystems, widely studying soil complex, pollution, conservation and restoration. Nodal environmental issues is to examine the environmental impacts of agricultural chemicals production, study its impact on the environment and search for means of reduction of negative factors. Mineral fertilizers, herbicides, pesticides, growth stimulants that bring great benefits for agriculture production, while polluting soil, water, poison the birds and animals, microorganisms, plants, food.

Considering the greening of agriculture, the need to identify trends that determine its status in the near future. Progress in agriculture has recently determined mainly mechanization, use of chemicals and the introduction of new varieties of plants and animals. Selection of new varieties contributed to the formation of new properties of plants. For example, were bred new varieties of grain with a short stem, sugar beet seeds that satisfy the requirements of mechanization.

Large heavy machinery radically transforms the topography and soil structure, surface runoff and underground water alters the hydrographic network. Great harm for soil is caused by acid rain and acidification of other factors. In such soil microflora is suppressed and, consequently, poorly developed culture (especially beans and oil), the forests are dying. In plants are accumulated acids that come from food to humans or animals.

Excessive use of chemicals in agriculture has led to pollution of both the soil and foods with nitrates, pesticides. The area of contaminated land in Ukraine is about265 thousand hectares.Pesticides contaminate the entire food chain, getting together with biomass to the diet of animals, and then through the meat and milk –into people. As a result, compared to the years 1996-2000 on average yield of winter wheat, sugar beet decreasedby 100 centners, potatoes – 64 centners, vegetables – by 47 tons per hectare.

It is necessary to consider the harmful effects of waste on the environment of livestock farms. Especially dangerous for the environment are major industrial livestock complexes. Animal waste alone can be a source of dangerous contamination of crops and groundwater nitrate rapidly formed from ammonia salts.Established environmental pressure of big livestock farms on the air. The bigger complex is, the greater is the area of air pollution by ammonia, hydrogen sulfide and organic substances. Among the population living near such businesses, doctors note headache.

The solution of the problems of ecology of agriculture is achieved by introducing advanced farming system, which is based on the use of proper crop rotation, soil science-based processing with the required amount of fertilizer and a variety of activities to improve the water regime of soils. Violation of these requirements and unfavorable conditions lead to poor soil and its structure and development of water and wind erosion.

Thus, examining the problems of agriculture and its environment, we concluded that the state of agriculture in Ukraine is unsatisfactory. Provided that these problems are resolved, the state of agriculture in Ukraine can greatly improve.

REVIEW OF MAJOR ISSUES OF BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

R. Khomenko, 3rd year student FEM, gr. 1301, specialty "Economy of enterprise"
Supervisor: Ph.D., Associated Professor S.M. Makhnusha

Business development largely depends on the environment, which in recent years occurred following significant changes: individual consumer behavior, which manifests itself in the differentiation of demand; development of new technologies, especially information and communication; the globalization of competition.

For ease of doing business in 2015 Ukraine ranked 142nd place out of 183 countries, improving last year's result by four positions. The reasons for this state belong both to the presence of regulatory problems and inadequate attitude to standards of civilized social market economy activity of significant business segment.

The main constraints worsening business climate and adversely affecting the development of entrepreneurship in Ukraine, according to the rating are:

- a steady trend towards saving the high cost of time passing official procedures for starting their own business in Ukraine. Number of days spent by entrepreneurs on the transmission of official procedures in Ukraine is 27 days, while in the EU to pass similar procedures 16 days are spent on average;
- the growth of expenses on business permitting procedures;
- saving significant amounts of the costs associated with the liquidation of the companies that make up 42% of the average income per capita;
- increase the time and money for businesses to register property in Ukraine. Increased cost of administrative services in the property registration;
- the preservation of unsatisfactory performance in taxation. Number of payments and time spent on taxes are excessive and adversely affect the business climate in Ukraine.

The skill level of business in Ukraine is low, which greatly complicates the prospects for its innovation. Lack of expertise in the field of business education, inefficient management reduces business competitiveness, worsenes the quality of its staff.

One of the major factors inhibiting the development of business entrepreneurs is the lack of funds for the development of their own business and high interest rates for bank loans. Infrastructure does not satisfy the modern requirements, it is characterized by irregular arrangement and functions which are reduced to the service of business activities. Requires enhance public participation in decision-making concerning the improvement of the business environment.

The main problems that currently hinder the strengthening of economic security and structural reforms in Ukraine business include: the availability of direct and indirect criminal, criminal attacks, so-called "raid" and discriminatory actions on business and so on.

In the financial and economic crisis in Ukraine it is marked a significant deterioration in business development. Factors of negative impact on their dynamics are reducing consumer demand, worsening problems in the banking sector, worsening credit conditions of the real economy, limiting public investment and financial support to businesses, reducing foreign investment in the private sector and others.

An important direction of strengthening the competitiveness of the national economy is to ensure a high level of innovation activity of domestic enterprises. In Ukraine the level of innovation is low and has a downward trend, which directly led to the low level of international competitiveness.

The main focus of regeneration and socio-economic development of all regions of Ukraine, without exception, is the development of small business. In addition to financial support, small businesses need information and resource assistance from local authorities. Domestic enterprises need to build a model of social responsibility, which will be adequate to the modern values of society, the needs of the labor collectives and economic orientations of owners.

Thus, in Ukraine to date, there are many problems that hinder the development of domestic business, a decision which would increase business efficiency, will ensure the expansion of the business sector, reducing shadow one. The main role in these transformations should be played by state.

It is also important to improve the state regulation increasing the competitiveness of farm products, which needs development of: legal framework and legislation on the competitiveness of products; standards of production and marketing; research methodologies and techniques competitiveness; new information technologies; modern types of machinery and equipment and forecasting needs for them; construction of market models of objects, their specialization and placement as part of plans for socio-economic development; creation of scientifically based models of enterprises and ensure prompt transition to international classification systems and coding. Improving the competitiveness of farm products is not possible without state support, therefore, for the successful marketing of agricultural producers at the state level should be created conditions for the development of exchange trade in agricultural products, particularly the conclusion of futures and forward contracts, creation of wholesale agricultural markets and intensifying the process of information support of agricultural enterprises.

REVIEW OF WAYS OF ENHANCING INDUSTRY AND AGRICULTURE COMPETITIVENESS IN UKRAINE

V. Lapa, student of 1-st course FEM, gr. 1501 st, specialty "Economy of enterprise"
Supervisor: Ph.D., Associated Professor S.M.Makhnusha

The main problems of competitiveness of Ukrainian enterprises both on the external and domestic market are: inappropriate conditions of market environment (high taxes, inflation, interest rates, economic uncertainty and so on), weaknesses of internal environment. Ukraine's desire to join the leading regional formations remains only a desire, as at the global market products of most of Ukrainian producers can be realized only in the dumping or illegal transactions. Less than 1% of Ukrainian goods and services are accepted as the ones which can be supposed to be as competitive at the global market.

An inseparate part of the market economy is the creation and development of a competitive environment – totality of external to the particular company factors that influence the competitive interaction between enterprises of the industry. At the same time, the competitive environment is dynamic in terms of depth, scale changes in certain specific markets, part of economic life.

Ukraine's economy is 70% dependent on exports. However, the commodity nomenclature of goods sold on the international market still consists of a catalog of raw and semi-products, metal products, mineral products and chemical industries that make up a total of 65% of Ukrainian exports.

The situation of quality in all areas of the country is difficult. Backlog of Ukrainian products from competitors becomes threatening and insecurity in the market significantly affects the economy, employment, social and cultural life, a way of life of our population. Humanity is on the verge of transition to a new civilization – "the civilization of quality." This age is proclaimed by many international organizations, including the European Organization for Quality, ISO. To ensure the necessary quality in different areas of life Ukraine should move to a new system that combines the use of mechanisms of market competition, targeted investments to improve the forms of production, standardization and certification.

World experience shows that countries tend to export the products for which they have excess production factors and which has the lowest relative cost, and import, by contrast, products requiring scarce factors and increase the cost of their manufacture. Therefore, the focus in practice to improve competitiveness must be paid to the security of the factors of production that can be used to develop the industry and create competitive advantage.

Analysis of levels of provision of Ukraine by the main factors of production and efficiency of their use compared to the economically most developed countries (USA, Japan, Germany, France, Britain, Canada) shows that our country has a very high rating: in ensuring farmland – 3rd place, from the place of labor resources –4thplace and scientific potential – 3rdplace.

Estimation of the potential of certain sectors of the economy to improve competitiveness of Ukraine allows to determine the basic industries, which should take a leading role in economic development, and then take the main place in its structure. For Ukraine – it is primarily the processing industry (metals, chemicals, building materials), high-tech and high-tech engineering and defense technology as well as light and food industries.

Among the internal conditions for achieving international competitiveness of Ukrainian enterprises an important role is played by social factors. For employees of domestic companies that produce competitive products for export shall be created an environment in which they would have a positive impact on their standard of living from the results of this activity.

To increase the competitiveness of Ukraine modern technologies in productionshould be developed and implemented. Despite the small scale of innovation, there are the positive trends of economic indicators of production after their introduction: over 90% of companies that have used innovative technology, were able to increase production, enhance its competitiveness and expand markets.

Ukraine also needs strengthening competitive position in supporting manufacturing industries, which can be achieved only if a substantial increase in investment opportunities and innovative potential savings. Investments generally have a dominant importance for industries with high capital intensity, where the economic performance of their activities, their own effectiveness significantly depends on the scale. The development of support industries at the international level is important for Ukraine.

Improving the competitiveness of farm products is a strategic issue as well. Without competitiveness and sustainability of the competitive advantages of farm and food products in regional and international markets it is not possible to achieve sustainable development of the agricultural sector. The competition of subjects reveals the potential of the agricultural market and fulfills an important function of continuous propulsion of agricultural production.In order to assess the real state of the agricultural sector scientists assessed the competitiveness of domestic agricultural enterprises.Studies show the presence of three product groups in terms of competitiveness: a group of competitive products (sunflower seeds and its products, food and feed grain and its products, rapeseed and soybeans and their products); a group of prospective competitiveness of products (poultry, vegetables, eggs, milk and dairy products, potatoes, honey); a group of products with a low prospect of creating competitiveness (beef, sugar, flax, fruit).Competitiveness of agricultural products may be affected by several factors: human resources, working capital, technology, material and technical base, informational base, government regulation, STP, purchasing power, the formation of taste, location, natural and climatic factors.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА

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

Забезпечення конкурентоспроможності продукції свинарства на належному рівні передбачає необхідність її кількісної та якісної оцінки. Дана оцінка конкурентоспроможності товару необхідна для обґрунтування прийнятих рішень при комплексному вивченні ринку, оцінці перспектив продажу товару на зовнішніх та внутрішніх ринках, контроль якості, прийняття управлінських рішень щодо розробки і проектування.

Основним моментом оцінки конкурентоспроможності будь-якого товару є метою дослідження. Якщо необхідно визначити положення даного товару поміж схожих товарів, то достатньо провести їх пряме порівняння за головними параметрами.

При дослідженні, орієнтованому на оцінку перспектив збуту товару на конкретному ринку, аналіз використовує інформаці, що містить відомості про продукцію, яка вийде на ринок, динаміку попиту, можливі зміни у відповідному законодавстві та інше. Зате, незалежно від цілей дослідження, основою для оцінки конкурентоспроможності є вивчення ринкових можливостей , які залежать від ряду таких чинників:Комерційні чинники - визначає умови реалізації товару на конкретному ринку.

Нормативно - правові чинники - відображає вимоги технічного, екологічного та морально - естетичної безпеки.Техніко - економічні чинники - залежать від продуктивності та інтенсивності праці, витрат виробництва.

Оцінка конкурентоспроможності товару здійснюють за численними критеріями. До основних критеріїв відносять: рівень якості товару та його стабільність, соціальна адресність, достовірність, безпечність, імідж товару, ціна споживання товару.

Поміж даного з цими критеріями виділяють також організаційні критерії, але їх неможливо розрахувати навіть за допомогою бальної шкали через вплив на них занадто багатьох факторів.

Оцінка конкурентоспроможності продукції західними науковцями впроваджується з урахуванням такихступенів: ступінь новизни товару; якість його виготовлення; наявність матеріальної бази для поширення інформації про товар, можливість стимулювання збуту, включаючи рекламу; можливості пристосування товару до вимог конкретного ринку; фінансові умови; динамізм збуту і здатність швидко реагувати на успіхи ринку - підхід експертів Паризької торгово-промислової палати; цінові показники порівняльна вартість порівняльна прибутковість - підхід англійських економістів.

Процес оцінки конкурентоспроможності товару проводиться шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. При цьому впроваджується диференціальний, комплексний та змішаний метод.

Диференціальний метод впроваджується на використані і співставленні одиничних параметрах аналізованих товарах та бази порівняння. Диференціальний метод допомагає лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованих продуктів або наявності у них недоліків, порівняно з товаром -аналогом, проте не враховує вплив на перевагу споживача при виборі продукту вагомості кожного критерія.

Комплексний метод використовується у випадку, якщо для повної характеристики якості продукції застосовується сукупність показників, що описують яку-небудь властивість. Метод ґрунтується на використанні комплексних показників або зіставленні питомих корисних ефектів продукції, що аналізується.

Змішаний метод оцінки є поєднання диференціального і комплексного методів. При змішаному методі оцінки конкурентоспроможності використовується частина показників розрахованих диференціальним методом і частина параметрів, розрахованих комплексним методом.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності продукції свинарства здійснюється шляхом зіставлення показників аналізованих продуктів з параметрами бази порівняння. При цьому можуть використовуватися методи оцінки, з яких ми можемо сказати, що процес оцінки конкурентоспроможності продукції має певні стадії: вибір товару аналога, формування номенклатури критеріїв конкурентоспроможності та визначення рівня конкурентоспроможності.

Проаналізувавши дану інформацію, можемо сказати, що проблема конкурентоспроможності продукції є комплексною. Визначено, що у процесі оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно дотримуватись наступних принципів: врахування особливостей різних сегментів ринку; стабільності ринкової кон'юнктури у період проведення досліджень; переважно раціональної поведінки суб'єктів ринку.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ

Швачко Є.В., студ. 2 ст. курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н.,доц. В.В.Пилипенко

Ефективність виробництва свинини можна розглянути як одну з економічних категорій ,що являє собою відображення економічних законів, ефективність виробництва та результативність виробництва свинини, чи здатна ця галузь розвиватися та приносити прибутки в подальшому її функціонуванні. Для проведення аналізу ефективності виробництва свинини вчені – економіки пропонують систему показників ефективності виробництва свинини , що дадуть змогу оцінити рівень розвитку, рентабельності та результативності даної галузі на різних рівнях функціонування(макро- і мікроекономічних рівнях).

До показників ефективності виробництва свинини можна віднести основні вартісні показники,такі як: вартість валової продукції ; сума валового доходу; прибуток на одного працівника; сума затрат на виробництво свинини; рівень рентабельності; реалізовано продукції; норма прибутку.

Щоб забезпечити позитивний розвиток виробництва свинини та досягти гарних показників ,що характеризують галузь виробництва свинини як трудомістку та капіталомістку галузь, треба забезпечити підприємство висококваліфікованими кадрами, введеннням в виробництво новинок та інновацій та застосування маркетингу для завоювання нових покупців. Для підвищення економічної ефективності виробництва свинини має тісний зв'язок вдосконалення технології виробництва , а тобто автоматизація та механізація на виробництві. В Україна більшість ферм з вирощуванням та відгодівлею свиней недостатньо пристосовані до впровадження нових засобів автоматизації та механізації, але поштовхом для розвитку галузі свинарства повинні бути реконструкція та переоснащення приладдя на підприємствах із застосуванням нових досягнень в наукі.

Також дуже важливими показниками для оцінки ефективності виробництва є такі показники як:

- витрати на корми,
- прямі витрати праці на виробництво 1 ц свинини та приросту свиней на вирощуванні та відгодівлі,
- виробничі витрати в розрахунку на 1 гол. тварин на вирощувані та відгодівлі у 2010-2014 рр. постійно підвищуються.

Ці показники зумовлені інфляційними процесами. Також для розвитку галузі свинарста потрібно забезпечити збереження та вдосконаленяі вітчизняного племінного генофонду. Для цього потрібно зацікавити виробників в вирощуванні висококласного племінного молодняку з урахуванням сучасних міжнародних вимог до його оцінки за генотипом, а також потрібно зацікавити у придбанні саме цього молодняку, а не випадкового поголів'я для підвищення продуктивності масового свинарства.

Розвиток галузі свинарства потребує також державної підтримки. Важливим у розвитку ефективності внутрішнього виробництва м’яса та м’ясопродукції є нарощування експорту та зменшення імпорту продукції. Спільними зусиллями інвесторів, органів влади можна забезпечити потреби внутрішнього ринку та формувати експортний потенціал.

Ефективне свинарство - комплекс з технології вирощування, утримання, селекції, годівлі, бухгалтерського, оперативного та управлінського обліку, менеджменту рішень, спрямованих на переведення підприємств свинарства з екстенсивного типу виробництва на інтенсивний з упровадженням повнораціонних комбікормів із використанням продуктів переробки сої.

Сучасний стан свинарства характеризується ефективністю по всіх його показниках.Показники сучасного стану виробництва свинини в м.Суми. В основному виробництво свинини загалом є ефективним у своєму виробництві, але має свої недоліки, які треба вдосконалити такими шляхами:

1. Покращення організації та планування діяльності підприємства.
2. Покращення прогнозування діяльності підприємства.
3. Налагодження технічної оснащеності підприємства: впровадження та закупівля нової техніки.
4. Забезпечення інформаційної підтримки на підприємстві у вигляді комп'ютерного забезпечення: створення для користувачів особистого сайту з доступом інформації, організація автоматизованого документообігу, можливість вирішення окремих професійних завдань за допомогою різних засобів та інструментів.

4.Створення маркетингу на сільськогосподарському підприємстві

5. Покращити планування роботи на підприємстві.

Удосконалення ефективності виробництва на підприємстві вирішується шляхом організації та управління господарством на основі сучасних методів та технічних засобів ,що можуть допомогти визначатити і в багатьох випадках вирішувати проблему підвищення якості ефективності виробництва та реалізації продукції продукції свинарства , що в подальшому має принести тверде місце на завойованому ринку, свого постійного покупця,великі прибутки та розвиток галузі на нових ринках навіть в інших країнах, що дозволить нарешті займатися експортом продукції свинраства.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

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

У сільському господарстві найбільш значущими є дві великі галузі:рослинництво і тваринництво. Ділення різних видів виробництв в даному випадку здійснене за ознакою предмета і об'єкту праці - рослини або тварини.Рослинництво через особливості рослин, що полягає в зростанні на певній ділянці землі і непереміщуваності в просторі, зобов'язано мати самохідні і причіпні машини і знаряддя, що дозволяють обробляти землю, здійснювати догляд за рослинами і збирати отриманий урожай .

Поза сумнівом, в тваринництві також використовуються машини і устаткування, але якщо тут є можливість використання стаціонарних машин, споживаючих дешевшу електричну енергію, то в рослинництві усі машини є мобільними і приводяться в дію енергією рідкого палива, ціни на яке останнім часом неухильно ростуть .

Самі технічні засоби рослинництва теж мають свою вартість, і тому придбання зайвих або нераціональне використання наявних засобів механізації призводить до зростання витрат і зниження прибутку. У зв'язку з цим практично для усіх сільськогосподарських підприємств, що займаються рослинництвом був і залишається актуальним питання ефективності наявних основних засобів, в першу чергу машинно-тракторного парку.

Для різних підприємств через специфіку їх діяльності актуальні різні проблеми і способи підвищення економічної ефективності використання техніки. Проте загальними для усіх можна назвати проблему встановлення ефективності ремонту техніки в порівнянні з її заміною, оскільки використання основних засобів знижує їх залишкову і відповідно ринкову вартість, а також продуктивність, відмовостійкість і інші показники.

З іншого боку з віком збільшуються витрати на ремонт і обслуговування техніки з метою підтримки її в працездатному стані. Тому у власника технічного засобів може бути декілька варіантів дій з числа наступних:

- продовжити експлуатацію і збільшити витрати на ремонт, у тому числі капітальний, для максимального подовження терміну експлуатації можливо за межами терміну амортизації;
- замінити на нове, аналогічне;
- замінити на принципово нове, для реалізації нових перспективних технологій;
- реалізувати технічний засіб за ринковою ціною на вторинному ринку як машину або металобрухт і припинити або скоротити об'єм виконання деяких технологічних операцій.

Ступінь забезпечення аграрних підприємств тракторним парком визначається діленням фактичної наявності тракторів на їх нормативну потребу. Остання розраховується різними методами. Найбільш ефективними є метод визначення потреби за піковими періодами збігу сільськогосподарських робіт і метод оптимізації складу машинно-тракторного парку за допомогою ЕММ і ЕОМ. При використанні першого методу як найбільш поширеного виділяють піковий період для тракторів загального призначення, який для більшості регіонів України припадає на підняття зябу, і окремо для універсально-просапних тракторів на період обробітку просапних культур і збирання трав. При цьому враховуються й інші роботи, що мають бути виконані даними групами тракторів у визначені періоди. Наприклад, у першому з них, крім оранки, враховуються транспортні роботи, деякі операції по збиранню цукрових буряків і кукурудзи, посіву озимих, а у другому — обслуговування тваринницьких ферм, транспортні роботи тощо.

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 (оранка, посів, догляд за посівами, значною мірою збирання). Крім того, тракторний парк широко використовується на транспортних роботах і для обслуговування тваринництва.

В останні роки (до початку 2002 р.) підприємства тракторного і сільськогосподарського машинобудування України модернізували існуючу та освоїли нову номенклатуру сільськогосподарських машин і обладнання для рослинництва, тваринництва і галузей переробної промисловості. В результаті рівень забезпеченості технологічних процесів в АПК вітчизняною технікою зріс до 78 % проти 27 % у 1992 р. Освоєно, зокрема, виробництво нових тракторів з потужністю двигунів 25,35, 50, 60,80 та 170 кінських сил, а також нового покоління ґрунтообробної техніки, яка не поступається зарубіжним аналогам: п’ятикорпусних універсальних плугів ПУН — 5—40, обертових чотирикорпусних ПО-4-40, начіпних і напівначіпних восьмикорпусних, ґрунтообробних комбінованих агрегатів. Освоєно також виробництво нових зернових сівалок СЗ-5,4, «Містраль — 600» та ін.

Нові вітчизняні трактори, як наприклад, ХТЗ-170, за техніко-економічними показниками використання також не поступаються зарубіжним аналогам і користуються попитом не лише в Україні, але й за її межами. Високі техніко-експлуатаційні характеристики мають також трактори ХТЗ-17 021, ХТЗ-16 231, ХТЗ-16 132, ПМЗ-6 та ін.

ВПРОВАДЖЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА ОСНОВІ ПРИНЦИПІВ РІВНОСТІ ТА СПРАВЕДЛМВОСТІ

Пилипенко Н.М., к.е.н., доц. кафедри економіки
Профатило О.Ю., студ. 1м курсу ФЕМ, спец. «Економіка підприємства»

Ефективність системи оподаткування залежить від справедливого розподілу податкового тягаря. Проблеми, притаманні системі оподаткування агропромислового виробництва в Україні, полягають не стільки у високих податкових ставках, скільки у нерівномірності податкового навантаження. На сьогоднішній день порівняно більший податковий тягар несуть трудомісткі підприємства, особливо середні за розмірами, із структурою виробництва, яка передбачає розвиток не тільки рослинництва, а і тваринництва. Це є причиною зникнення галузі тваринництва та зростанням рівня безробіття на селі, в кінцевому рахунку позначається на рівні життя сільського населення, що в контексті побудови соціально-орієнтованої економіки є недопустимим.

Оцінюючи останні зміни, які були внесені до Податкового кодексу стосовно оподаткування сільськогосподарських виробників, слід зауважити на відсутності кардинальних ефективних змін, хоча навантаження і зросло, але його диференціація не змінилася. Податковий механізм в сільському господарстві не враховує соціальну сутність сільського господарства. Відсутні пріоритети стимулювання зміни структури виробництва та збільшення зайнятості населення. Система оподаткування в сільському господарстві негативно впливає на ділову активність малого та середнього бізнесу на селі [1]. На сучасному етапі політика держави в сфері оподаткування зорієнтована в основному на забезпечення інтересів власників великих підприємств, що унеможливлює вирішення першочергових економічних та соціальних проблем розвитку сільського господарства та йде в розріз із заявленими Президентом України у «Стратегії 2020» пріоритетами. Створення умов для розвитку малого і середнього бізнесу та реформа захисту економічної конкуренції є першочерговими пріоритетами реалізації Стратегії 2020 за вектором розвитку [2]. Вирішення цієї проблеми можливе шляхом зміни підходів до оподаткування сільськогосподарських виробників.

Головним критерієм застосування податкових інструментів повинно стати забезпечення соціальної справедливості та недопущення порушення принципів конкуренції, заради чого державі, в деякій мірі, потрібно пожертвувати економічною ефективністю. Оскільки спрощений режим у більшості країн передбачений для дрібного та середнього бізнесу, при застосуванні спрощеного режиму за обмежуючий критерій необхідно взяти розмір площ угідь на одного зайнятого працівника. Слід передбачити перехід на загальну систему оподаткування при перевищенні розміру 25 га сільськогосподарських угідь на одного працівника і застосовувати шкалу податку на прибуток в залежності від співвідношення площ сільськогосподарських угідь та кількості зайнятих:

- 26-50 га на одного працівника ставка податку на прибуток складе 7 %
- 51-70 га на одного працівника ставка податку на прибуток складе 8 %
- 71-90 га на одного працівника ставка податку на прибуток складе 9 %
- 91-110 га на одного працівника ставка податку на прибуток складе 10 %
- Більше 110 га на одного працівника ставка податку на прибуток складе 12%.

Необхідно зменшити втричі ставки оподаткування єдиним соціальним внеском, що буде стимулом підприємствам для виведення заробітних плат із тіні, а добросовісним платникам знизить податкове навантаження; Також пропонується на перспективу подальше зниження ставок оподаткування соціальними податками та перекладення їх на фізичних осіб. Так як, земля є основним ресурсом, який неможливо «заховати» як прибуток чи заробітну плату, а великі підприємства на сьогодні мають у своєму користуванні значні розміри сільськогосподарських угідь, не сплачуючи при цьому адекватні суми за користування ресурсом, який належить всьому суспільству, пропонується ввести податок на землю. Застосування означеного підходу дозволить врахувати податковий потенціал товаровиробників галузі; вирівняти податкове навантаження в межах суб'єктного складу платників податків.

Враховуючи те, що однією із ознак неефективної системи оподаткування взагалі, і в сільському господарстві зокрема, є не стільки високий рівень податкового навантаження, як його нерівномірність, що порушує базові принципи оподаткування, запропоновані нами підходи до оподаткування сільськогосподарських виробників підвищать ефективність податкової системи, що дозволить забезпечити збалансований розвиток сільського господарства.

Література:

1. Пилипенко Н.М. Податкові механізми стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в сільському господарстві / Н.М. Пилипенко // Модернізація фінансово-кредитної стратегії розвитку регіону та громади: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2015. – С.62-65

2. Пилипенко Н.М. *Оцінка податкового навантаження в контексті соціально-економічного розвитку сільського господарства* / Пилипенко Н.М., Профатило О.Ю. // «Вісник СНАУ: серія Економіка і менеджмент».–2015.–№8(65).-С.178-184

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Пилипенко Н.М., к.е.н., доц. кафедри економіки
Савінова Т.С., студ. 4 курсу ФЕМ, спец. «Економіка підприємства»

Основою стійкого розвитку сільського господарства збалансованого за економічними, соціальними та екологічними критеріями є впровадження селозберігаючої моделі, основою якої повинні стати селозберігаючі господарства, власники яких зацікавлені в довгостроковому ефективному господарюванні [1]. Пріоритетність формування селоутворюючих господарств, та збалансованість розвитку за економічними, соціальними та екологічними критеріями визначено Стратегією розвитку аграрного сектору економіки як основні принципи розвитку аграрного сектору [2].

Порівняння великих підприємств із виробничими кооперативами є конкретним прикладом функціонування селозберігаючого господарювання. Нерівномірність розвитку різних форм господарювання при послабленні позицій середньорозмірного виробника визначена як одна із ключових проблем розвитку аграрного сектору економіки України. Малі і середні ферми забезпечують передумови для соціального розвитку села і переважають у більшості розвинених країн. В США за 20 років відбулося збільшення їх чисельності. В нашій країні малі господарства забезпечують роботою у 35 разів більше населення порівняно із великими підприємствами, отримуючи при цьому менші доходи[3].

Нами було досліджено місце сільськогосподарського виробничого кооперативу у селозберігаючому господарюванні. Стабільний фінансово-економічний стан СВК «АФ «Перше травня», дає можливість підприємству позитивно впливати на соціально – економічний розвиток села та сільських територій, на добробут працівників підприємства та на рівень життя населення громад взагалі. (таблиця 1).

Таблиця 1. Місце досліджуваного підприємства у селозберігаючому господарюванні (на 100 га. ріллі)

Назва	Сіл на території господарювання	Працює (чол.)	Поголів'я тварин, ум. гол.	Внесено орг.добр. (тонн)	Сплачено податків (тис.грн.)
ВК «Батьківщина» [1]	5	7,2	50,4	657,1	98,0
СВК АФ «Перше травня»	6	7,5	101	813,4	102,5
В середньому агрохолдинги [1]	38	0,1	0,8	0,0	10,7

Отже, основою подальшого збалансованого розвитку сільського господарства та сільських територій є стійкий розвиток селоутворюючих підприємств, які забезпечать населення України доступними та якісними продуктами харчування, осідлість території, робочі місця для жителів села. За належної правової та інституціональної підтримки державних органів влади та відповідного наукового обґрунтування механізмів їх розвитку, селоутворюючі підприємства можуть стати рушійною силою відродження українського села. Основними підходами при реалізації механізму забезпечення розвитку селозберігаючого підприємства повинні стати:

- пріоритетність забезпечення соціальної справедливості над економічною ефективністю при проведенні державної аграрної політики, яка полягає у підтримці суб'єктів господарювання, що мають значний вплив на соціо-еколого-економічний розвиток сільського господарства;
- соціо-еколого-економічна ефективність функціонування селозберігаючого підприємства;

Отже, вирішення проблеми стійкого розвитку сільського господарства можливе шляхом зміни пріоритетів у проведенні економічної політики, цілями якої повинні стати: сприяння зайнятості, зміна структури виробництва у бажаному для суспільства напрямку, збільшення виробництва органічної продукції, підвищення рівня доходів сільського населення, зниження рівня цін на продукти харчування, збереження екологічної сталості, як місця існування сільських жителів та на цій основі підвищення рівня та якості життя населення України. Подальший збалансований розвиток сільського господарства можливий лише при умові об'єднань зусиль держави, сільського населення і аграрного бізнесу.

Реалізація запропонованого механізму забезпечення стійкого розвитку селозберігаючого підприємства призведе до підвищення рівня життя сільського населення та забезпечення екологічної сталості.

Література:

1. Гадзало Я.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю (наукова доповідь)./ Гадзало Я.М., Жук В.М. - К: ННЦ ІАЕ, 2015.- 40 с.
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/7644
3. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні. – К.:НІСД, 2014. – 45 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrosektor-0d6bd.pdf

ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Давидова А.В.студ. 2 курсу,ЕіМ, «Облік і аудит»
Науковий керівник к.е.н.,доцент Пилипенко Н.М.

Населення-це основа кожної держави. Продуктивний її розвиток неможливий без достатньої кількості населення, його інтелектуального та працересурсного потенціалу, духовної культури. Знання чисельності населення на певну дату чи період дозволяє оптимально збалансувати розвиток народного господарства і напрями політики в цій галузі. Потрібно зажди приділяти значну увагу населенню,так як воно впливає на процес економічного і соціального розвитку країни та детально досліджувати особливості розселення , його трудову діяльність.

Народонаселення цікавлять не всі структури, а тільки ті, які безпосередньо пов'язані з його відтворенням. Такими є: статева структура - розподіл населення на чоловіків і жінок; вікова структура - розподіл населення за віковими групами; шлюбна структура - розподіл населення за шлюбним станом; сімейна структура - розподіл людей по сім'ях різних складів, типів.

Що стосується населення Сумської області, то на 01.01.2016 становить 1113,3 тис.осіб,у тому числі міське населення – 763,6тис. осіб,сільське-349,7 тис.осіб. Середня щільність населення складає 47,5 осіб на 1 кв.км. Також співвідношення між чоловіками та жінками неоднакове, найбільша диспропорція спостерігається у віковій групі старше 60 років. Можна сказати, що найбільше населення віком від 70 і більше, а з цього видно,що в області низька народжуваність. Регіон належить до групи, що має високий рівень економічної активності та зайнятості населення. За збереження тенденцій населення області на 2025 р. становитиме в межах 1 млн. осіб,причому сільське населення скорочуватиметься швидше за міське , яке може залишитися на рівні 760-770 тис. внаслідок скорочення трудової міграції.[1]

Проаналізувавши демографічну ситуацію Сумської області можна сказати що:стан населення є одним з найгірших по Україні, це пов’язано з тим, що є загострення між природним та міграційним приростом населення,диспропорції вікових груп,незбалансоване співвідношення між чоловіками та жінками; обмежені можливості працевлаштування у сільській місцевості,що зумовлює високий рівень безробіття та відтік населення працездатного віку.

Існує кілька основних факторів ,що впливають на таку ситуацію,а саме: фактор політики держави: вона впливає і на економічну ситуацію в країні,і на рівень соціальної захищеності і на підтримку сім'ї та шлюбу; економічний чинник: впливає на всі демографічні структури і процеси; фактор соціальної захищеності: всі верстви населення повинні отримувати від держави соціальний захист , якщо цього не відбувається ,то збільшується масштаб міграції,яка призводить до зменшення чисельності населення; необхідно надавати субсидії, пенсії, пільги, дитячі допомоги; фактор воєн: є однією з головних неприродних причин зменшення населення та багато людей втрачають здоров'я.

Також необхідно активізувати роботу з поліпшення стану здоров'я жителів, зниження смертності та підвищення тривалості життя населення шляхом: усунення перешкод у масовій доступності населення до засобів збереження і поліпшення здоров'я; формування у населення активної та свідомої поведінки самозбереження; створення безпечного для життя і здоров'я навколишнього середовища.

Важливим є прийняття програми подолання негативних наслідків старіння населення на основі: створення умов для творчого й трудового потенціалів похилих людей; забезпечення гідного життя в пенсійному віці; потрібно зміцнювати взаєморозуміння між представниками різних вікових груп.

Регулювання міграційних процесів області повинна орієнтуватися на: повернення етнічних українців, забезпечення повернення зовнішніх трудових мігрантів; забезпечення соціального захисту громадян, які працюють за кордоном; забезпечення нелегальної трудової міграції населення за межі країни;

Отже, майбутнє демографічного розвитку Сумської області залежить від репродуктивної поведінки молоді, у зв'язку з чим вимагається реалізація молодіжної демографічної програми, яка включатиме: врахування інтересів і потреб молодих громадян на основі залучення молоді до безпосередньої участі у формуванні та реалізації програм і політики, які стосуються молоді й усього суспільств; забезпечення захисту їхніх прав і законних інтересів в економічній та соціальній сферах, які сприятимуть розвитку творчого й репродуктивного потенціалу; стимулювання зайнятості серед молоді;

Таким чином, в наш час, який є складним для всієї України, не тільки Сумської області, вкрай важливо сприяти росту демографії та впливати на її потенціал. Суспільство повинно розширятись не зважаючи на занепад економіки, який прослідковується в державі вже не перший десяток років і тоді не тільки область а й вся країна буде тільки позитивно розвиватися.

Список літератури:

1. Обласне управління статистикою [Електроннний ресурс]. Режим доступу:http//sumy.ukrstst.gov.ua/

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

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

Фінансова конкурентоспроможність трактується як можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби завдяки наявності значного внутрішнього фінансового потенціалу підприємства, достатності фінансових ресурсів, спроможності забезпечення високорентабельної діяльності та розширеного відтворення в умовах ринкової трансформації. Для кожного підприємства ступінь конкурентоспроможності дуже важливий для позиції на ринку, а отже і для подальшого прибутку від реалізації послуг чи продукції. До основних напрямків оцінки фінансової конкурентоспроможності слід віднести склад та структуру капіталу підприємства, ефективність його авансування в необоротні активи та оборотний капітал, фінансові результати господарювання, рентабельність фінансово-господарської діяльності, фінансове становище та платоспроможність підприємства.

Ринкова інфраструктура України супроводжується посиленням суб'єктів господарювання у всіх галузях господарства та конкурентоспроможності в сфері фінансово-економічної діяльності українських підприємств. Складні умови конкурентоспроможності вимагають ефективності використання та руху фінансових ресурсів підприємства .

Щодо факторів, які впливають на фінансову конкурентоспроможність підприємства можна сказати, що вони є двох рівнів: показники першого рівня, та показники другого рівня. Обсяг валових доходів та витрат, наявність власних фінансових ресурсів, доступність додаткових джерел формування, обсяг прибутку та розмір майна і капіталу підприємства – ці всі показники відносяться до першого рівня. До другого рівня факторів відносяться такі показники як: рентабельність капіталу, показники ефективності використання оборотного капіталу, показники фінансової стійкості, ліквідності підприємства, платоспроможності, рентабельності та ефективність інвестиційних вкладень. Отже до показників другого рівня факторів, які впливають на фінансову конкурентоспроможність відносяться всі ті показники, які використовуються для оперативної діагностики фінансового стану підприємства. Вони визначають чи може підприємство знаходитися на ринку, та ступінь забезпеченості ресурсами, обіговими коштами та заборгованості підприємства підприємства.

Слід звернути увагу на те, що є два рівні фінансової конкурентоспроможності. Після того, як є всі результати аналізу фінансового стану підприємства можна визначити саме на якому рівні знаходиться воно. Перший- це низький рівень, підприємство вважається фінансово неконкурентоспроможним, для поліпшення ситуації потрібно розробити декілька стратегій для покращення фінансового стану. Другий рівень- це високий, в цій ситуації конкурентоспроможність переважає інших суб'єктів на ринку, але все рівно потрібно розробити стратегії, але вже на відміну від першого рідня на підтримку високої конкурентоспроможності.

Оцінку фінансової конкурентоспроможності підприємства можна провести різними методами, взагалі їх існує 4. По-перше метод сум, він передбачає визначення рівня конкурентоспроможності для кожного із підприємств- конкурентів шляхом сумування результатів їх діяльності за порівняльними показниками. Чим вище отримане значення показника конкурентоспроможності, тим вищий рівень фінансової конкурентоспроможності підприємства. По-друге метод добутку , цей метод розраховується шляхом перемноження вибіркових показників. Як і в першому випадку чим вище значення, тим вищий рівень. По-третє метод рангів або метод сумування місць, визначає рівнь конкурентоспроможності шляхом сумування місць, які отримало підприємство за першими двома методами. Цей метод дозволяє врахувати загальні положення, сильні та слабкі сторони фінансового стану підприємства. Найкращий результат буде мати те підприємство, у якого величина комплексної оцінки буде найменшою. По-четверте матричний метод , засновується на тому, що показник оцінки враховує не тільки абсолютне значення показника, що порівнюється, але і їх близькість до найкращого значення (еталону). Термін "підприємство - еталон" закріплюється за підприємством, у якого всі показники ідеальні. При проведенні оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємств основними етапами дослідження є обґрунтування економіко-математичних методів, які знайдуть застосування для відстеження рівня конкурентоспроможності підприємств.

З огляду на багатоваріантність підходів до оцінювання фінансової конкурентоспроможності сучасного підприємства, є обґрунтованим акцентування на оцінюванні основних фінансового-економічних показників його діяльності відповідно до теорії ефективної конкуренції. Це необхідно для того, щоб одержати обмежену кількість, але найбільш інформативних, параметрів, які відображають максимально об'єктивну та точну картину фінансово-господарського становища суб'єкта господарювання. Але і залежності від специфіки підприємства деякі критерії та показники можуть змінюватися. На ринку товарів і послуг слід не забувати та приділяти увагу крім конкурентоспроможності ще і ціні та якості. Забезпечення фінансової конкурентоспроможності призведе до переважних позицій у виробничій, управлінській сферах, соціальному захисті та технологічній галузі.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

Зейнієв А., студ. 1м курсу спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Україна являється одним із світових лідерів по виробництву зерна. В успішному розвитку багатьох галузей економіки Україна, насамперед сільського господарства, вирішальну роль відіграє збільшення обсягів виробництва зернових. 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. 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. Економічна ефективність характеризує результативність господарської діяльності, відображає співвідношення результату з витратами живої та уречевленої праці, тобто праці людини і засобів виробництва. Підвищення економічної ефективності веде до зростання продуктивності праці, фондо- і матеріаловіддачі, зменшення працемісткості, фондо і матеріалоємності в результаті чого збільшується додатковий продукт, який є основою прибутку.

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. [1]

Безумовно, найважливішим є досягнення високоефективного використання землі на основі різноманітних заходів, спрямованих на підвищення родючості ґрунтів, застосування сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що забезпечує не лише зростання урожайності зернових, а й зниження витрат на їх вирощування. Це можливо лише на шляху постійного впровадження інновацій та досягнень НТП.

Ключовими напрямками підвищення економічної ефективності виробництва зерна є запровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва. Тільки на цій основі можна добитися стійкого зростання продуктивності праці, а, значить, і підвищення економічної ефективності виробництва.

Основними зовнішніми чинниками, що впливають на виробництво пшениці та ячменю в умовах господарства є:

1) зміна світових цін внаслідок ринкових дій основних країн-виробників (може призвести або до збільшення або до зменшення імпорту пшениці та ячменю на вітчизняні переробні підприємства);

2) експортно-імпортні митні та тарифні обмеження (може впливати на обсяги експорту пшениці та ячменю та суттєво впливати на цінову політику на ринку цих культур);

3) нормативно-правове регулювання ринків пшениці та ячменю (встановлення преференцій, пільг, субсидій державні програми підтримки,інноваційно-інвестиційна стратегія);

4) інфляційні процеси (потрібно враховувати обираючи стратегію ціноутворення);

5) підвищення цін на паливно-мастильні матеріали викличе підвищення собівартості пшениці та ячменю.

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.

Таким чином, тільки забезпечивши комплекс агротехнічних, організаційних заходів із захисту посівів від шкідників, можна реалізувати потенційні можливості кліматичних ресурсів, значно збільшити виробництво і заготівлю високоякісного зерна, що прямолінійно буде впливати і на розмір прибутку від цих культур. Важливе значення має ефективне використання наявних ресурсів, зокрема потенціалу ґрунтів та внесених органічних та мінеральних добрив.

1. Мельник І. О. Основні шляхи підвищення економічної ефективності зерновиробництва підприємствами Миколаївської області / І. О. Мельник // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці ; Луцьк : ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. ІІ (42), Ч. 2, Т.1. Економічні науки. – С. 411-416.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Лученко Г.С. студ. 2 курсу ФЕіМ, спец «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Н.М. Пилипенко

Основні критерії втілення в життя соціальної політики в суспільстві обумовлює велика кількість об'єктивних факторів: рівень розвитку продуктивних сил, структура економіки, рівень соціального життя, характер політичної влади, духовна та моральна зрілість населення країни та ін. На принципи і спрямування соціальної політики активно впливають можливості та готовність управлінських структур та інших суб'єктів політики забезпечити соціальну спрямованість економіки, задовільного рівня умови праці й побуту громадян. В сфері регулювання рівня життя населення соціальну політику , що формується в Україні, не можливо зарахувати ні до ліберальної, ні до соціально-демократичної моделі. Визначенню соціальної політики заважає відсутність чіткої орієнтації у спрямованості в сфері регулювання рівня життя населення.

Соціальна політика базується на законодавчо встановлених основних соціальних гарантіях і правах громадян України, що визначені в Конституції України.

Основні напрямів соціальної політики:

• досягти соціальної злагоди безпосередньо у суспільному розвитку;
• розподілити та перерозподілити доходи населення;
• утвердити у суспільстві соціальної справедливості як суспільну цінність;
• зформувати та розвинути економіку, спрямовану на соціальну безпеки людини і суспільства;
• удосконалити соціально-класові відносини, створити умови для функціонування динамічних процесів соціальної мобільності;
• врегулювати суперечності між сім'єю та державою і суспільством;
• створити умови для мотивації продуктивної трудової діяльності, відтворити і реалізувати трудовий потенціал ;
• забезпечити розвиток елементів соціальної інфраструктури;
• створити умови для забезпечення достатнього рівня життя кожної людини;
• обмежити соціальне розшарування населення за рівнем доходів;
• врегулювати ринок праці та вирішити проблеми безробіття;
• захист навколишнього середовища тощо.

Україна , створюючи власну модель соціальної політики, Україна намагається розробити дещо спільне між Американською та Німецькою моделлю. Ще у 2000 році в Україні було впроваджено цільову програму субсидій для пом'якшення впливу на зростання плати на комунальні послуги.

Один із найважливіших проектів у соціальній сфері, який США виконує в Україні, є надання технічної допомоги урядові України у реформуванні пенсійної системи. Ця реформа необхідна через те, що режим державної пенсійної системи, що існує на даний момент і є фінансово неспроможним.

Напрямки в яких працює уряд України, розпочинаючи проект: аналіз діючої інфраструктури; виявлення основних проблем; допомога муніципалітетам у пошуку коштів на відновлення комунального господарства. Спільна праця з організаціями комунального господарства також включає навчальні проекти, консультації, надання необхідного обладнання. Окремим питанням, що допомагають вирішувати американці , виступає питання тарифів. З однієї сторони, населення повинно повністю оплачувати отримані комунальні послуги, а з іншої - муніципальна влада повинна нести відповідальність за дійсно надані послуги. На сьогодні потрібно визначити справедливу реальну вартість послуг, які надаються. Щодо питання платежів , то не все населення має можливість сплачувати встановлені тарифи. Тому одним з головних завдань є програма розроблення системи цільових дотацій. На державному рівні така система ефективна, але умови змінилися і систему необхідно детально переглянути. Також, вирішення проблеми повинно бути місцевому рівні. Слід зазначити, що залишаються відкритими такі проблеми соціально-трудової сфери, як висока диференціація населення за рівнем доходів, досить низька заробітна оплата праці в деяких секторах галузей економіки, високий рівень бідності.

Таким чином , причини бідності України полягають насамперед у повільній пристосованості державної економіки до ринкових умов, низької конкурентноспроможності сукупності галузей і виробництв, низької продуктивності праці і слабкої її та недостатністю фахівців необхідної кваліфікації.

Отже, Україні необхідно створити нову модель соціальної політики, яка б загалом змогла забезпечити потреби населення у соціальному захисті. При цьому потрібно взяти до розрахунку досвід інших країн, але не копіювати їх повністю. Байдужість та фінансова неспроможність діючої соціальної політики в Україні визначається занадто великою кількістю цілей і недостатньою кількістю засобів досягнення поставленої мети перед державою .

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Гриценко А.В., студ. 2 курсу, ФЕМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Продовольча безпека є найважливішим елементом в політиці та сучасних умовах. Воно виникло в XX ст.., коли питання голоду стало вагомим для більшості країн. Головним для країни було забезпечення продуктами харчування та їх фінансова можливість для людини.

Взагалі продовольча безпека для кожної людини вимірюється кількістю та якістю продуктів харчування. Згідного чинного законодавства України, продовольча безпека має виражати економічний доступ людини до продуктів харчування. Продовольча безпека також взаємодіє із зовнішніми та внутрішніми чинниками.

Для України особливе значення має проблема досягнення продовольчої безпеки. В цей час проявляється низький рівень життя та соціальна захищеність населення, спад рівня здоров'я нації, кризові демографічні процеси. Щодо забезпечення продовольчої безпеки визначають чинники необхідних для покращення напрямів державної політики.

Забезпечення продовольчої безпеки являє собою важливе соціально-економічне завдання, вирішення якого має величезне значення для нашої країни, і тому воно є найбільш актуальним напрямком державної політики в забезпеченні національної безпеки, збереженні її державності й суверенітету, а також є необхідною умовою національної стратегії підвищення добробуту населення.

Процес формування продовольчої безпеки країни пов'язений з макроекономічним розвитком держави та її регіону.

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення. Єдиний вихід для України – це нарощувати власне виробництво. Для цього потрібно, щоб уряд активно впроваджував у дію закони щодо стабілізації та підтримання наших виробників, адже позбавлення залежності від імпорту можливе за умови розвитку власного агропромислового комплексу, що потребує спільних дій політиків, фахівців і учених у розробці дієвого механізму державної політики щодо забезпечення продовольчої безпеки.

Існують такі шляхи підвищення стану продовольчої безпеки:

- розширення виробництва власної продовольчої продукції, що дозволяє створити надійні резерви продовольства і сировини, які б гарантували продовольчу безпеку країни за рахунок внутрішніх джерел, що має особливе значення в умовах зростання цін на світових ринках на основі продукти харчування;
- досягнення й підтримка фізичної та економічної доступності для всіх громадян країни безпечних харчових продуктів в обсягах і асортиментах, які відповідають установленим раціональним нормам споживання харчових продуктів, необхідних для активного й здорового образу життя;
- створення умов зростання виробництва для споживачів продуктів тваринництва і рослинництва;
- необхідність гармонізації дій суб'єктів аграрно-продовольчої безпеки;
- обмін аграрно-продовольчою продукцією;
- здійснення механізму регулювання у виробництві;
- торгівля аграрно-продовольчими товарами на міжнародному і національному рівнях;
- введення цін для підприємств оптової та роздрібної торгівлі продуктів першої необхідності;
- стабільність продовольчого ринку визначається рівнем і динамікою попиту та пропозиції, а також цін на зазначені товари;
- поєднання невеликих селянських господарств у великі об'єднання в межах районі, областей та регіонів;
- введення мінімальних цін, що забезпечать високу рентабельність виробництва і його розширення;
- збільшення реальних доходів населення;
- збільшення рівня екологічності;
- підвищення якості продукції;
- продовольча не залежність це такий стан у випадку якого доставка продуктів харчування із-за кордону не виникає продовольча криза.
- взаємодія органів державної влади та місцевого самоврядування у забезпеченні продовольчої безпеки.

В Україні об'єднання розвитку торгівлі та розвитку виробництва є ефективним для забезпечення продовольчої безпеки.

Отже продовольча безпека має гарантувати не лише наявність, різноманітність та економічну доступність продовольства, а й його високу якість та безпечність споживання для людського організму. Тому безпечність продуктів харчування має стати пріоритетним напрямом державної політики у сфері продовольчої безпеки.

ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Смєловська О.О., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Н.М.Пилипенко

Енергозберігання визнано, як однин із провідних напрямів політики кожної країни, що має здійснюватись довготривалу та точно сплановану програму дій. Розвиток енергозберігання в економіки країни передбачає: вагоме зменшення в обчисленні витрат палива на одиницю виробленої продукції, електроенергії і теплоти до фінальної стадії їх споживання, до радикального вдосконалення видобутку, вироблення, трансформації, транспортування і збереження ресурсів електроенергії, що визначає зростання коефіцієнту їх застосування (ККВ); покращення структури енергобалансу у напрямі заміщення дефіцитів в ньому і дорогих енергоресурсів більш дешевими і доступними, а також альтернативних джерел енергії. Ресурсозбереження впливає на збереження енергії. Саме ресурсозбереження дозволяє обминути обмеження споживання ресурсів. Можливі наступні основні напрями ресурсозбереження: удосконалення технології, комплексне використання природних ресурсів, використання вторинних ресурсів.

Сучасне споживання енергоресурсів украй нерівномірне. Приблизно 80% споживаних енергоносіїв витрачають промислово розвинуті країни, в яких проживає близько 25% населення земної кулі. Розподіл паливних ресурсів на душу населення виглядає приблизно таким чином: житель США споживає 11 т. на рік, Німеччина- 6 т, країн ‘третього світу’- лише 0,5 т. Для деяких країн Африки й Азії ця величина ще менша. Споживання палива німецькими легковими автомобілями (на рік) рівноцінно споживанню палива більш як 300 мли жителів Африки (за цей самий період). У перспективі (до 2020 р.) світове паливоспоживання становитиме 22 млрд т умовного палива при нинішньому рівні близько 16 млрд т. [1]

Найбільш сприятливими з технологічної та економічного судження є здійснення політики енергозбереження , що має правовий статус політики держави. Тоді політика енергозбереження зобов'язаний розглядатися, як комплексність дій, що сприяють національним інтересам: забезпеченню конкурентоспроможності економіки.

Велику роль відіграє енергозбереження в сільському господарстві, яке може відбутися за рахунок зменшення кількості добрив, пестицидів, пального для техніки, продовження строку служби техніки, переходу від поливного землеробства до сухого, зменшення витрат на обігрів тваринницьких приміщень, вирощування більш стійких до зберігання сортів фруктів та овочів, для яких не потрібні потужні холодильні установки і т. д. Продукція повинна одержуватись за рахунок більш повного розкриття внутрішнього біологічного потенціалу агроеко-систем — біологічної азотфіксації, використання органічних добрив (гній, сидерати), застосування біогазу, який одержують з гною, для обігріву тваринницьких приміщень, розведення холодостійких порід тварин і т. д. Енергозбереження не тільки дозволяє пом’якшити енергетичну кризу, але й покращує якість середовища, так як забруднення супроводжує як видобування енергоносіїв (вугілля, нафти, урану), так і одержання енергії на АЕС та ТЕС або виробництво добрив і пестицидів, які, в свою чергу, також є забруднювачами. Значну економію енергій в сільському господарстві можна здійснити за допомогою:

- запровадження новітніх, слушних вирішень при плануванні сільськогосподарської техніки та енергетичного обладнання, що у підсумку ведуть до зменшення питомих метало- та енергомісткості; вдосконалення машино-тракторної структури парку, максимізації частки дизельного транспорту,створення автопоїздів з використанням причепів та автопричепів;
- повного задоволення потреб сільського господарства типовими нафтосховищами, пересувними заправними станціями;
- вдосконалення якісних властивостей палива, здійснення підвищення надійності енергопостачання;
- розвиток і покращення меж автомобільних доріг у сільській місцевості;
- введення промислових технологій виробництва, безвідходних технологій і переробки продукції сільського господарства, покращення процесу фотосинтезу;
- застосування побічних енергетичних ресурсів в сільському господарстві; застосування альтернативних та відновлюючи джерел енергії;
- посилення теплозахисних властивостей будівлі житлових будинків та промислових приміщень.

Основа для зниження енергоємності – це оснащення сільськогосподарського виробництва новітніми технологіями, обладнанням, які відповідатимуть сучасному науково-технічному рівню розвитку людства.

Ліітература:

1. Ковалко М.П. Проблемы энергосбережения. // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 2014. - № 6. – С.14

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ

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

Аграрна галузь української економіки є надійним фундаментом забезпечення продовольчої безпеки держави, базисом розширення її експортного потенціалу, джерелом задоволення внутрішнього попиту на сільськогосподарську продукцію та продукти харчування. Сільське господарство є потужним інвестиційно привабливим сектором – обсяги прямих іноземних інвестицій в підприємства галузі з 680,4 млн дол. США на початок 2010 р. зросли до 857,2 млн дол. США на кінець 2012 р., або на 26 %. Україна посилює позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: за обсягами експорту соняшникової олії Україна посіла перше місце, зернових (пшениця, кукурудза, ячмінь) – друге, кукурудзи – третє, пшениці – шосте [1].

Важливими чинниками розвитку аграрної галузі є підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС, а також створення в рамках цієї Угоди Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, оскільки для України відкриваються перспективи поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними компаніями, підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продукції АПК. Тому для України постає завдання вироблення механізмів державної аграрної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектору економіки. З цією метою особлива увага має бути сконцентрована на створенні передумов для його інституційного забезпечення, яке, передусім, передбачає формування механізмів взаємодії держави та бізнесу, розвиток системи сільськогосподарського дорадництва у вигляді інформаційної та консультаційної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню, розвиток дрібнотоварного сільгоспвиробництва для забезпечення інтеграції особистих господарств населення у ринкові механізми функціонування аграрного сектору, підвищення ефективності функціонування саморегулівних організацій в агроподовольчій сфері з метою усунення надмірної регламентованості, децентралізації процесу прийняття управлінських рішень. Також необхідним є акцентування заходів державної агарної політики на питаннях підвищення ефективності використання інструментів регулювання аграрного ринку, що сприятиме забезпеченню вільного прозорого руху сільськогосподарської продукції, згладжуванню цінових коливань, задоволенню потреб споживачів у якісних і доступних продуктах харчування, а також розвитку системи аграрної логістики як чинника підвищення прибутковості підприємств за рахунок зниження загальновиробничих витрат і досягнення цілорічного забезпечення населення продуктами харчування за доступними цінами[2].

Система аграрної політики направлена на зменшення втрат сільськогосподарської продукції в процесі її зберігання та транспортування, а також поліпшення щорічного забезпечення населення України продуктами харчування за доступними цінами. У цьому напрямку потрібно:

- провести інвентаризацію існуючих та недобудованих заготівельних об’єктів, зерносховищ, інших пунктів інфраструктури агросектору економіки, за результатами якої визначити орієнтовний об’єм необхідного фінансування добудови таких об'єктів, а також розробити необхідні заходи щодо сприяння у добудові інвентаризованих об'єктів з найбільшим ступенем готовності;
- передбачити першочерговість укладення договорів про спільну діяльність між обласними службами автомобільних доріг, з однієї сторони, та інвесторами – інтегрованими сільськогосподарськими структурами, що ведуть господарську діяльність на території області чи району, з іншої сторони, з приводу ремонту, реконструкції та будівництва нових доріг місцевого значення;
- сприяти наданню рухомого складу для транспортування сипких вантажів (зерновозів) на період з липня по жовтень місяць вітчизняним постачальникам сільськогосподарської продукції для транспортування зернових сільськогосподарських культур;
- допомогти з прискоренням проходження дозвільних процедур, перш за все, при землевідведенні та розробці техніко-економічного обґрунтування проектів будівництва елеваторів, зерносховищ, логістичних центрів та інших об’єктів інфраструктури зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції шляхом впровадження процедур видачі дозволів за принципом «єдиного вікна»;
- сприяти розвитку місцевих сільськогосподарських ринків і ярмарків за допомогою забезпечення їх всіма умовами для зберігання, обробки та пакування сільськогосподарської продукції, а також перевірки та контролю їхньої якості.

Список літератури:

1. Самаріна І. Як світ впливає на ринок зернових в Україні / І. Самаріна // Агробізнес Сьогодні. – 2015. - № 5. – С. 36-41.
2. Лавринчук О.В. Напрями розвитку ринку зерна в Україні / О.В. Лавринчук // Економіка АПК. – 2014. - № 9. – С. 107-111.

БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Епик І.А., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Пилипенко Н.М.

Бідність – це комплексна проблема, а її подолання є довготривалим процесом. Бідність визначається як неможливість унаслідок недоліку засобів підтримувати спосіб життя, властивий конкретному суспільству в конкретний період часу. Межа бідності - рівень доходів населення, нижче якого неможливо забезпечення мінімальних харчових і нехарчових потреб людини. Система показників бідності визначається за спеціальною методикою комплексної оцінки бідності.

Бідність стала не тільки хронічним явищем для сучасної України, з життя більшої частини населення, але і фактором поляризації суспільства, поділяється на дуже заможні і дуже бідні населення. Але проблема бідності населення в Україні надає ще більшого значення в умовах фінансово-економічної кризи, яка суттєво вплинула на соціально-економічний стан України.

Фінансово-економічна криза та рівень падіння економіки України значно загострили проблему бідності, від якої страждає понад 70% населення. Особливо страждає сільське населення, багатодітні родини, пенсіонери. Бідність в Україні має цілий ряд особливостей:

1)низький рівень життя населення;
2)психологічне неприйняття економічної нерівності;
3)висока кількість людей, що називають себе бідними;
4)поширеність бідності серед працюючого населення;
5)надмірне соціальне та майнове розшарування;

Міністерство соціальної політики України надало інформацію про основні показники рівня життя населення та бідності. Показник рівня бідності серед працюючих становить 21,0 %. Рівень бідності серед дітей до 18 років становить 33,3%. В Україні за межею бідності перебуває 15 % населення. [3]

Бідність є наслідком багатьох взаємозалежних соціальних факторів, серед яких:

- економічні – падіння доходів населення, низька заробітна плата, безробіття;
- соціальні – інвалідність, старість, хвороби, дитяча бездоглядність;
- демографічні – неповні родини, молодь і старше покоління зі слабкими позиціями на ринку праці.

Згідно з нещодавно презентованою національною доповіддю "Цілі розвитку тисячоліття України: 2000-2015 роки", рівень бідності в Україні у 2015 році може зрости до 33% порівняно з 22,1% у 2013 році.

В умовах економічної нестабільності та непристосованої до нових умов державної політики багато звичних за інших обставин подій підводять українців до межі бідності. Серед них - втрата роботи, хвороба чи навіть народження дитини. Відмінність між багатими та бідними в Україні досягає найбільших розмірів за останні роки, як встановлюють експерти.

Основними шляхами подолання бідності в Україні є:

1. Скорочення майнової нерівності шляхом проведення податкової політики.
2. Стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу.
3. Упровадження системи раціональних соціальних трансфертів.
4. Легалізація тіньової економіки і незареєстрованих доходів.
5. Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції.
6. Зменшення міграційного відтоку людей.
7. Створити умови для збільшення народжуваності.

Рішення повинне знаходитися перш за все у сфері виробництва, як основи всього соціально-економічного розвитку. Необхідно вияснити ситуацію, яка склалася, і перейти від надання пільг населенню до переважно пільгам у веденні бізнесу, особливо на його початкових етапах.

Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення. Таким чином не тільки будуть створені умови для зайнятості і скорочення безробіття, але і виникнуть передумови для зростання виробництва, що особливо важливо.

Література:

1. Демографічні чинники бідності: Колек. монографія / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. – 184 с.
2. Про затвердження Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності на період до 2015 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 31.08.2011 №1057

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ: СТАН ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

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

Одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки є аграрний сектор. Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, тут виробляється 18% ВВП, створюється 16% валової доданої вартості, у ньому зайнято майже 25% загальної чисельності працюючих у країні. Конкурентні переваги аграрним підприємствам на зовнішніх ринках забезпечували високородючі чорноземи.

Сучасний стан матеріально-технічного забезпечення та інвестиційного потенціалу аграрних товаровиробників, державна цінова політика на сільськогосподарську продукцію не дозволяють підприємствам вести повноцінну конкурентну боротьбу на світовому ринку. До перешкод які є головними в підвищенні конкурентоспроможності продукції АПК на міжнародному ринку можна віднести:

- продукція не відповідає якості світовим підприємствам, також інфраструктура АПК недостатньо розвинута;
- Сертифікація продукції АПК має низький рівень порівняно з міжнародними стандартами. В Україні існує мала кількість підприємств які отримали міжнародні стандарти. Щодо маркування продукту, то на українські підприємства не накладається жодних зобов'язань. Наприклад, лише 3% м'ясопереробних комбінатів, 34,6% молокопереробних підприємств мають міжнародні сертифікати.
- Український експорт не відповідає попиту на сільськогосподарську продукцію іноземних країн
- Податкова політика обтяжлива, щодо фінансово-кредитної політики, то вона є нерозниненою. Це свідчить про те, що в Україні діють досить високі відсотки на кредит, велика кількість податків, які особливо впливають на малий бізнес, що призводить до збільшення тінізації економіки.
- Рівень впровадження результатів науково-технічного прогресу є недостатнім. Сучасний стан підприємств агропромислового комплексу характеризується застарілістю технічного оснащення та його обмеженістю, що значно сповільнює темпи розвитку.
- недостатня підтримка держави. В Україні існує досить обмежена кількість програм щодо розвитку АПК.
- Наукова сфера в аграрному секторі з боку держави фінансується недостатньо. Це призводить до низької продуктивності сільськогосподарського виробництва в цілому.

На жаль, за всі роки незалежної й суверенної держави, не вдалося досягти більш-менш стабільної фінансової ситуації, подолати цілий ряд негативних тенденцій в економіці сільськогосподарського виробництва.

Отже важливими завданнями є розробка механізмів регулювання системи аграрних ринків та підтримки вітчизняних аграрних підприємств-виробників сільськогосподарської продукції.

Для того щоб підвищити конкурентоспроможність аграрних підприємств на міжнародному ринку необхідно вирішити такі завдання:

1) забезпечити підприємства сільськогосподарської продукції новою та більш ефективною технікою ;
2) підвищити урожайність сільськогосподарських культур за рахунок створення новітніх технологій вирощування та забезпечити приріст поголів'я;
3) забезпечити фінансову підтримку виробників насіннєвого матеріалу, науково-дослідних установ, сортовипробувальних станцій та фінансування сільськогосподарського виробництва з боку держави;
4) забезпеченість економічними ресурсами (засоби виробництва, технології, інвестиції в людський капітал, навички менеджменту), характеристики продукції, стратегії фірм та галузева структура, контроль над каналами розподілу, інфраструктура та наявність зовнішніх ефектів, правове середовище.
5) підтримка вітчизняних аграрних підприємств-виробників сільськогосподарської продукції. Для системи агарних ринків розробити ефективні механізми регулювання.

Отже, ми визначили, що позитивний вплив на доходи суб'єктів аграрного підприємництва та внутрішню кон'юнктуру безпосередній позитивний вплив справляє – освоєння міжнародних ринків. Для цього необхідно добиватися узгодженості агарного та зовнішньо-торгівельного векторів економічної політики,що сприяє посиленню їх ефективності. Адже за умов послаблення економічних можливостей аграрних підприємств програми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності будуть неефективними. Водночас державні програми виходу на зовнішні ринки та надання експортних кредитних гарантій можуть сприяти росту ринкового потенціалу. Вдале освоєння зовнішніх ринків є основою для поліпшення інвестиційного клімату, сталого економічного росту та довгострокових перспектив розвитку аграрного сектора економіки.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Острівна А., студ. 3 курсу, ФЕМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

На сучасному етапі господарювання, процес забезпечення економічної безпеки набуває все більшого значення і є однією з найважливіших умов успішного функціонування сфери підприємництва. Економічна безпека сільськогосподарського підприємства — це такий стан його господарських ресурсів, за якого воно здатне ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей і завдань на основі реалізації обраної ним стратегії розвитку. В світі Україна має значний сільськогосподарський потенціал. Фінансова криза та затяжні трансформаційні процеси, які відбуваються в сільськогосподарському секторі негативно впливають діяльність інфраструктури ринку та її господарські відносини у виробничому секторі. Негативні наслідки економічних реформ перетворились у значні загрози економічної безпеки країн у всіх її сферах, особливо в сільськогосподарській.

До основних загроз розвитку підприємств сільського господарства необхідно віднести :

- низька ефективність виробництва;
- недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення;
- нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення;
- проблеми з забезпеченістю основних виробничих засобів;
- недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон`юктури сільськогосподарського ринку;
- низька матеріальна зацікавленість працівників АПК.

Оскільки всі чинники тісно пов'язані між собою і здійснюють комплексну дію на процеси економічної безпеки, то на підприємств необхідне всебічне дослідження всієї сукупності чинників, що діють. Детальний аналіз умов і чинників економічної безпеки дозволяє підприємству розробляти своєчасні і адекватні заходи по формуванню механізмів і систем захисту від небезпек і загроз. Чим розвиненіші такі системи, тим у меншій мірі діють деструктивні сили, що знижують параметри безпеки.

Сучасні умови господарювання у переважній більшості не дають можливості забезпечення економічної безпеки лише за рахунок забезпечення поточної та потенційної результативності діяльності – необхідна спеціальна організація діяльності щодо цілеспрямованого забезпечення економічної безпеки підприємства зі створенням окремої системи економічної безпеки.

З метою контролю за рівнем економічної безпеки підприємства необхідне формування і функціонування системи забезпечення економічної безпеки, яка об'єднує в своєму складі всі зацікавлені структурні підрозділи і служби. Можна зазначити, що об'єктом гарантування економічної безпеки становить економічний стан підприємства, який, у свою чергу, представляє складний та багатофункціональний механізм, то результативне гарантування його захисту повинно реалізовуватися через комплексний підхід до управління цим процесом. Комплексний підхід трактує облік в управлінні об'єктом основних його моментів, а елементи системи, які керуються, розглядаються в комплексі цілісності та єдності. Приватні цілі забезпечення захисту сільськогосподарського підприємства можуть бути розбиті на такі блоки: за напрямками – діагностика і моніторинг загроз, їх блокування і ліквідація, інформування та інструктаж персоналу і т.д.; за термінами – короткострокові, сезонні, середньострокові (1-2 роки), довгострокові (3-5 років); за об'єктами – постачальники, оптовики, посередники, споживачі та ін.

Інструментами підвищення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства є норми, правила, нормативи, інструкції, накази, розпорядження, премії, санкції, вимоги та ін. Політика безпеки, що проводиться, включає систему поглядів, заходів, рішень, дій у галузі безпеки, які створюють умови, сприятливе середовище для досягнення цілей бізнесу.

Утворення системи забезпечення економічної безпеки підприємства слід враховувавти певні властивості, які повинні бути характерні даній системі. Врахування цих властивостей цілеспрямоване на комплексне забезпечення непохитністю підприємства, та ефективну побудову стратегій і забезпечення її безпеки. Економічна безпека підприємства характеризується такими основними властивостями, як: гнучкість, адаптивність, продуктивність, ефективність. Крім означених властивостей, доцільним вважається виділити також такі характерні властивості системи економічної безпеки, як: організованість, динамічність, керованість, контрольованість. Виходячи з вищенаведеного матеріалу можна зробити такі висновки. Вибір підприємством конкретних засобів і шляхів забезпечення його економічної безпеки обумовлюється характером і масштабом загроз економічним інтересам підприємства. Всі компоненти економічної безпеки пов'язані між собою, і тільки їх комплексне застосування забезпечує успіх функціонування й розвитку підприємства як цілісної системи.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

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

Сільське господарство є однією з основних галузей народного господарства, оскільки вробництво продуктів харчування – це стратегічна умова життя та розвитку всього населення країни. Водночас воно є сировинною базою легкої та харчової промисловості.

Серед головних пблем, які торкнулися сучасного сільського господарства виділяють такі:

1) техніко-технологічна база України в сільському господарстві є дуже застарілою і працює ще з Радянських часів. Вітчизняна машинобудівна промисловість, не модернізована, оснащена технічно застарілим устаткуванням, технологічно відстала: зношеність технологічного устаткування досягає 70-80%, його середній вік - 30-35 років, а самі технології виробництва машин – жорсткі;

2) відбувається процес «старіння» кадрів сільського господарства. Молоде покоління все частіше іммігрує у великі місця, де є всі умови для навчання та праці, цікавого відпочинку, через що частина кваліфікованих конструкторських, інженерно-технічних і робочих кадрів вже вважається втраченою;

3) значна частина сільськогосподарської продукції не знаходить збуту внаслідок пасивності споживчої кооперації, вкрай повільного становлення с/г обслуговуючих кооперативів і кредитних спілок на селі;

4) умови використання сільськогосподарських угідь не покращує ситуації. Більша частина чорноземів вже виснажені, вони втрачають свою продуктивність через недотримання правил обробки землі.

5) через розвиненість корупції, хабарництва, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, недостатній розвиток фінансової системи держави та труднощі в роботі із вітчизняними партнерами, потік іноземних інвестицій, а особливо в с/г майже відсутній[1].

Оскільки сільське господарство виробництво має переважно сезонний характер, то нормальне функціонування галузі вимагає рраціонального й обґрунтованого співвідношення між власними та залученими коштами. Тому зростає необхідність пошуку зовнішніх джерел, найбільш розповсюдженим серед яких є кредити. Банківські позики допомагають розвиватися промисловості, малому підприємництву та сільському господарству але для забезпечення сталого розвитку потрібні передусім середньо та довгострокові кредити. Короткострокове кредитування розв’язує проблему отримання відповідних ресурсів для проведення польових робіт, а довгострокове кредитування є передумовою розширення та оновлення виробничих фондів. Характерною ознакоюсучасного стану кредитування сільськогосподарських підпиємств України є домінування короткострокових кредитів. За даними Міжнародної фінансової корпорації 77% сільськогосподарських товаровиробників використовують кредити для закупівлі паливно-мастильних матеріалів, 48% - на закупівлю засобів захисту рослин 36% - на придбання посівного матеріалу. Тільки 13% підприємств використовують кредити на технологічне оновлення виробництва а 6% - на його розширення[2].

До числа країн з найвищою питомою вагою позичкових коштів у аграрному капіталі належить Англія і Німеччина — близько 50%, Франція — понад 40%, Італія і Бельгія — більш як 30%. У країнах ЄС 40% господарств перебуває в повній залежності від залучення позикових коштів і лише 25% фермерських господарств не використовують банківські кредити.

Державна підтримка аграрного сектора — це один з пріоритетних напрямів економічної політики у багатьох країнах світу, який розглядається як необхідний інструмент аграрної політики в умовах ринку. За обмеженості бюджетних ресурсів виникає необхідність співпраці українських сільськогосподарських підприємств з іноземними інвесторами саме у сфері інвестування модернізації основних фондів. Не менш важливим зовнішнім джерелом фінансування агроформувань є іноземні інвестиції.

Отже, можна зробити висновок, що Україна має достатньо проблем в цій галузі, які повинні спонукати нашу владу до цілеспрямованих та науково обґрунтованих заходів в сфері сільського господарства.

Для вирішення вищезазначених проблем варто навести деякі шляхи їх подолання: забезпечення державної підтримки, виділення достатніх коштів з державного бюджету для подальшого розвитку та підтримки галузі; підтримка сільського населення, щоб уникнути процесу «старіння» сільськогосподарських кадрів; залучити потужний інвестиційний ресурс у галузь; забезпечити фінансово подальший розвиток тепличного господарства; забезпечити розбудову зрошувальних систем: модернізація технологічної бази та інше. Взагалі більшість проблем так чи інакше вирішується достатнім фінансування, майже кожна проблема виникає через нестачу коштів. Отже потрібне залучення іноземних інвестицій, видача коротко та довгострокових кредитів.

Список літератури:

1.Економіка України [Текст]: навч. посіб. / А.П. Голіков, Н.А. Казакова. – К.:Знання, 2013. – 286 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ СОНЯШНИКА В УКРАЇНІ

Неценко І.В., студ. 2 курсу ФЕіМ спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н.,доц..Пилипенко Н.М.

Україна є великим світовим виробником соняшнику,а також великим експортером насіння і продуктів його переробки. У середньому в Україні посівна площа вирощування соняшнику за останні 5 років становила близько 15% всіх площ. Частка соняшнику у виробництві олійних культур за цей період становила понад 70%. Минулого року питома вага соняшнику не перевищувала 63% у структурі площі посіву технічних культур і має тенденцію до зменшення. [1]

Минулорічний (2015) урожай соняшнику незважаючи на структурні зміни перевищив урожай попереднього року на 300 тис. т. .Відбулося це через розширення площі на 8% порівняно з 2014 роком. Аналізуючі 2015 рік, вирощування соняшнику в Україні є досить прибутковою діяльністю в сільському господарстві. За даними Держкомстату, доходи сільськогосподарських підприємств від реалізації цієї олійної культури досягли майже 38 млрд грн, що дало можливість покрити понесені виробничі витрати та отримати 22.4млрд грн прибутку. Рівень рентабельності при цьому становив 64,5%. [2].

У 2016 р. Міністерство сільського господарства прогнозує очікується виробництво 60 млн т насіння соняшнику, що на 1% менше попереднього сезону. У новому році урожайність очікується близько 1,2 т/га, що на 0,5% менше 2015 року. Площа посіву цієї культури становитиме 24,6 млн га, що на 2,2 млн га, або 10% менше попереднього показника.[3].

Лідером світового експорту продуктів переробки соняшнику є Україна. За даними USDA, світовий ринок сподівається отримати від України в новому МР 2,3 млн т соняшникової олії, що на 3% менше попереднього. У світовій торгівлі частка української соняшниковою олією оцінюється на рівні 22%. Асоціація «Укроліяпром» прогнозує, що валове виробництво соняшнику 2016 року становитиме 7,2 млн т, що на 6% менше минулорічного. Але обсяги виробництва певною мірою залежать від цінової політики на ринку.[4].

В Україні склалася сприятлива цінова ситуація на внутрішньому ринку соняшнику для сільськогосподарських підприємств, яка підтверджується високими закупівельними цінами. Закупівельна ціна насіння у кінці серпня 2015р. становила в середньому по 9,4-10,0 тис. грн/т, що наполовину більше проти цін відповідного періоду минулого року. Асоціація «Укроліяпром» очікує на початку збирання урожаю зниження вартості до 5-8 тис. грн. /т. Це є цілком обґрунтованим прогнозом, адже збільшення пропозиції на ринку, бажання швидкого продажу продукції для фінансування збиральної кампанії лише сприятиме здешевленню насіння.

Але ціни не повною мірою задовольнятимуть інтереси сільськогосподарських виробників, адже відбулося суттєве подорожчання матеріально-технічних ресурсів. Під час тогорічного весняно-посівної кампанії аміачна селітра коштувала 3,4 тис. грн. /т, що на половину дорожче у порівнянні з минулим сезоном. Нітроамофоска ($N_{16}P_{16}K_{16}$) зросла в ціні більш ніж на третину, досягнувши рівня 4,3 тис. грн/т. Пально-мастильні матеріали подорожчали теж майже в два рази і зупинилися на позначці 20,2 тис. грн/т. Враховуючи технологічні витрати, вирощування соняшнику на 1 га обходиться аграріям у 5,5 тис. грн. Тільки для окупності понесених витрат, враховуючи закупівельну ціну 4 тис. грн, необхідно мати врожай 27,8 ц/га. За середньої урожайності 21.2 ц/га рівень рентабельності соняшнику становитиме 20%.

Чи буде стійкою цінова ситуація у перспективі ? учасники ринку не беруться прогнозувати. Все одно від вартості нафти залежатиме ціна на олійну-сировину. Якщо нафта буде дешевшати, то вона потягне вниз і ціну на насіння олійних культур. Враховуючи існуючу тенденцію, аграрії мають право зачекати на ту ціну, яка їх задовольнятиме. Потрібно розуміти, що від бажаного можна як виграти, так і програти.[5].

Отже конкуренція на внутрішньому сировинному ринку буде постійно загострюватися. До поступового подорожчання продукції призведе наслідок конкуренції, але рівень цін залежатиме, в першу чергу, від ситуації на світовому ринку. При зростанні світових цін можна чікати їх підвищення і на внутрішньому.

Література:

1. Чехова В.І.Функціонування ринку соняшника в Україні/В.І.Чехова// «Агроном».-2015.№2(48).-с.134-138.

2. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua.

3. Міністерство сільського господарства[Електронний ресурс]- Режим доступу: http://minagro.gov.ua.

4. Асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://ukroilprom.org.ua.

5. Маслак О. Сучасні тенденції ринку соняшника в Україні/О.Маслак// «Агробізнес сьогодні».-вересень 2013.№17(216).-с.64-67.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Кліпун А.І., студ. 2 курсу ф-ту ЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н. М.

Державне регулювання агробізнесу здійснюється практично в усіх країнах світу. Економічне зростання аграрного підприємства є об'єктом постійного нарощування, при чому зі зростаючими темпами. Будь-які заходи з удосконалення механізмів регулювання мають підпорядковуватися принципам ринковості й конкурентності, але керованість з боку держави обов'язкова, адже ринок неспроможний відрегулювати відносини в інтересах забезпечення необхідного їх балансу. Для того, щоб був забезпечений саме економічний інтерес, а не подальша консервація ситуації, коли сільське господарство продовжуватиме дотувати суспільство дешевим продовольством, необхідно створити відповідні умови. Це, зокрема:

1) усунення диспропорції в доходах і витратах агропродуктового ланцюга;
2) формування домонополізованих, прозорих каналів збуту продукції;
3) інституоналізація реальних ринкових стимулів для розвитку аграрного бізнесу на засадах еквівалентності міжгалузевого обміну;
4) запровадження дієвих ринкових компенсаційних механізмів;
5) створення умов заінтересованості виробників у постачанні на ринок якісних продукції через обмеження впливу на ціноутворювальні процеси численних торговців-посередників;
6) забезпечення реального конкурентного ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в країні.

Дія механізмів економічного регулювання зумовлює відповідних рівень ефективності аграрного виробництва у сільськогосподарських підприємствах. Процеси регулювання складають серцевину сучасної аграрної політики в таких країнах як: Польща, Німечиина, Англія, Шотландія та Сполучені Штати Америки. Агропромисловий комплекс Польщі багато в чому визначає рівень життя населення країни. АПК виробляє чверть валового національного продукту. Зараз сімейні індивідуальні господарства Польщі є стрижнем сільського господарства [1].

Результатами ринкової політики у сільському господарстві є активізація ринку землі як чинника виробництва та перехід частини виробничих факторів із сфери виробництва до сфери переробки аграрної продукції й обслуговування сільських господарств. Відбувається зростання питомої ваги порівняно великих селянських господарств у їх загальній кількості.

Сільське господарство Англії та Шотландії характеризується високою культурою землеробства, на більшості площ переважає така технологія, котра дозволяє забезпечувати високу механізацію всіх процесів при мінімальному числу агрегатів та мінімальному використанні палива. У Великій Британії все більш помітною стала тенденція до посилення конкуренції між великими банками за фінансовий ринок в аграрному секторі країни.

Сільське господарство Німеччини відрізняється високим ступенем концентрації й індустріалізації. В агропромисловому комплексі країни зайнято близько 20 % населення, тоді як безпосередньо в сільському господарстві не більше 2 %. Німеччина, поряд з Японією, є найбільшим у світі імпортером сільськогосподарської продукції. Імпортують кормове та продовольче зерно, олію, вочі, м'ясо, фрукти [2].

Більшу частину історії США сільське господарство розвивалося без будь-якого регулювання цін урядом. Він почав регулювати ціни, коли виникло значне перевиробництво продукції. Одним з головних інструментів регулювання р инку є ціноутворення. Політика підтримки і стабілізації цін у США включає п'ять головних храктерних рис:відсутність «стелі» роздрібних цін на продовольство; у приватному продовольчому ринку не допускається постійного перевищення попиту над пропозицією і навпаки; більшість американських програм з контролю виробництва обмежують доступність фермерських продуктів для середніх американців і підвищують ціни на них; практично відсутня цінова регіональна диференціація.

Для сучасних політичних настроїв у США характерним є прагнення скоротити всі державні програми підтримки сільського господарства, а ціни підтримуються методами, які дозволяють зробити конкурентоздатнішими експорт США на світовому ринку і зменшити витрати споживача.

Отже, підвищення ролі держави в розвитку економіки може бути ефективним тільки за умови вдосконалення системи державного регулювання, що дозволить у рамках створюваного аграрного ринку успішніше вирішити проблему динаміки сільського господарства і прискорити реалізацію аграрної реформи.

Література

1. Прутська О. О. Органічне сільське господарство в США: реалії та перспективи для України. / О. О. Прутська. // Економіка АПК. – 2011. - №12. – С.142-149
2. Коваль П. В. Управління економічним зростанням аграрних підприємств. / П. В. Коваль. // Економіка АПК. – 2012. - №9. – С. 56-58

РОЛЬ ДЕМОКРАТІЇ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Кузьменко Є.О.,студ. 2 курсу, ФЕіМ, спец.«Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н.,доцент Пилипенко Н.М.

Демократія вважається найефективнішим засобом гармонізації та вдосконалення суспільства. Процеси створення і вдосконалення інститутів гарантування прав і свобод людини прямо впливають на економічний розвиток країни. Для сталого економічного зростання в умовах трансформаційних перетворень економічний порядок набуває особливого значення.

Економіка не може вважатись ефективною без свободи економічного життя особистості, групи, підприємства, організації, без їх права вирішувати в якому напрямку економічного життя залежно від їх можливостей, суспільних потреб, моральних норм та меж правової легітимності.

Економічна демократія як складова національного господарства є окремим внутрішнім джерелом розвитку сучасних соціально-економічних систем з точки зору ролі, яку вона відіграє. Являючись по своїй початковій суті відокремленим економічним підрозділом національної економіки економічна демократія сполучає собою деякі визначальні сфери суспільного життя: економіку і політику, представляючись своєрідним «каналом провідником» їх впливу одна на одну.

Розвиток місцевого самоврядування вважається найбільш дієвим способом поділу повноважень, обов'язків і сфер відповідальності рівнів державної влади, у ньому найбільш широко розкривається ідея зближення влади з народом.

Створення Української економічної демократії як однієї із складових громадського суспільства європейського зразку вимагає комплексу заходів державної влади скоординованих на укріплення економічної та правової основи місцевого самоврядування, так і невідкладної активізації діяльності самих територіальних громад у комплексному пошуку інноваційних, організаційних форм та методів роботи.

Зміна ролі держави у господарській системі України зменшення ролі держави у економічному житті суспільства. Слід зазначити, що початкові роки економічних реформ та досвід більш розвинених держав повністю довели неспроможність ринку самодостатньо забезпечувати стабільний економічний розвиток та ефективне саморегулювання а саме за тих умов коли він фактично не існував у національній економіці Укрвїни.

Неминучі та об'єктивно викликані проведенням швидких реформ диспропорції в економіці, швидкі темпи інфляції, переміщення об'єктів господарювання до тіньового сектору, активізація корупції, соціальна напруженість та збідніння більшості населення держави зумовили потребу у державному втручанні у новоутворену економічну систему. Як відзначають самі політики науковці, вибір Україною шляху формування ефективної. конкурентоспроможної ринкової економіки вимагає подолання глибокої тінізації економічної діяльності та корупції.

Все ж таки ефективна міжнародна політика незалежної національної держави, яка була б обгрунтована науковим критерієм є зовнішня економічна політика розвитку України, як незалежної держави, яка б складалась на основі загально-національних інтересів, соціально-економічного розвитку, завдяки чому забезпечиться її постійне економічне зростання та конкурентоспроможність на міжнаціональному ринку.

Разом з тим сучасна вітчизняна економіка потребує глобальних інституційних реформ, структурної перебудови національного господарства, активізації інвестиційної діяльності в напрямі оновлення технологій та формування конкурентоспроможних виробництв. Сьогодні розвиток національної економіки характеризують як формування конкурентоспроможної економічної системи, в основу якої закладається інвестиційно-інноваційна модель розвитку.

Потрібно враховувати і те, що даний інструментарій економічної політики, який створений у попередній період, не спрямований на забезпечення якісних перетворень інноваційного розвитку, заміну структури виробництва, здолання глибокої диференціації доходів населення та ін.

У масштабах сучасної моделі розвитку широкомасштабна модернізація національної економіки не може існувати. Слід провести суттєві зміни у механізмах трансформаційних процесів, цілісне їх оновлення, тобто обдуманий перехід до інституційної моделі ринкови перетворень, об'єднаних з елементами продуктивного державного регулювання.

Вкрай необхідно забезпечити послідовність нової стратегії, її раціональний зв'язок з корисними надбаннями попереднього періоду, з урахуванням того, що зі здобуттям Україною державної незалежності є природним наслідком дотримання курсу на європейську інтеграцію.

Основою економічного та соціального розвитку цієї стратегії на попереднє десятиліття має стати створення реальних завдань для вирішення основного завдання нашої держави, тобто вступу України до європейського союзу.

Вибір європейського напрямку – це насамперед рух до стандартів реальної демократії та забезпечення прав та свобод людини.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Сокиркіна К., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н. М

Трансформаційні процеси форм власності і господарювання в Україні тривають вже двадцятий рік та супроводжуються докорінними змінами на селі. Проте, незважаючи на здійснення низки важливих організаційно-економічних і правових заходів, пов'язаних із переходом до приватної власності на землю, передачею її у власність селян, формуванням господарських структур ринкового типу й досягнення на цій основі певних позитивних зрушень, сільське господарство вже тривалий час перебуває у критичному стані. Тому проблема трансформації сільського господарства на засадах сталого розвитку є надзвичайно актуальним питанням сьогодення.

Сталий розвиток сільського господарства слід розглядати як його здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності. Динамічний сталий розвиток сільського господарства характеризується постійністю і безперервністю його змін в напрямку вдосконалення з метою переходу на якісно новий рівень розвитку.

Викликає занепокоєння те, що внаслідок здійснення земельної реформи в Україні відбулося істотне зменшення основних засобів у сільськогосподарському виробництві, зниження рівня фондозабезпечення, призупинення інвестиційних процесів, значне подрібнення сільськогосподарських господарств і формування на їх основі неконкурентоспроможних структур, які не мають можливості і не здатні використовувати сучасні досягнення науково-технічного прогресу. На даному етапі господарювання особливо відчутний вплив вищезазначених процесів, що у свою чергу негативно впливає на розвиток сільського господарства України.

Серйозне занепокоєння викликає унеможливлення формування системи сталого розвитку сільського господарства, яке характеризується наступними проблемами:

1. *Низька ефективність сільськогосподарського виробництва, яка не спроможна забезпечити розширеного відтворення.* Вважаємо, що ефективне сільськогосподарське виробництво характеризується одержанням оптимальної кількості якісної сільськогосподарської продукції. Вона повинна задовольнити в повному обсязі потреби споживачів, за такого рівня й структури витрат на її виробництво, який забезпечує дотримання технології виробництва та дозволяє сільськогосподарському виробнику отримати позитивний результат, що здатний забезпечити розширене відтворення виробництва продукції.

2. Відсутність належної трудової мотивації до сільськогосподарської праці. Важливою умовою досягнення високих показників господарської діяльності є продуктивність праці, яка в значній мірі залежить від трудової мотивації працівників. Одним із основних факторів мотивації праці працівників є заробітна плата, яка в сільському господарстві є найнижчою як серед інших видів економічної діяльності, так і порівняно із середньостатистичним показником по Україні.

3. Безробіття, бідність і трудова міграція сільського населення. Сьогоднішній низький рівень заробітної плати та рівень життя сільського населення сприяють міграції, як за межі області, так і в країни близького та далекого зарубіжжя. Міграція кваліфікованої робочої сили з села призводить до погіршення структури трудових ресурсів та не належним виконанням села своїх функцій, таких як: виробнича, соціально-демографічна, духовно-культурна, природоохоронна, рекреаційна, контрольно-територіальна. Саме ці фактори негативно позначаються на кінцевих результатах господарської діяльності підприємств.

4. Занепад соціальної інфраструктури, вимирання сіл. Особиста заінтересованість працівника залежить від матеріальних і культурно-побутових благ та послуг, які можуть принести результати праці, а також від умов праці й відпочинку на робочому місці, умов і можливостей використання свого робочого часу, можливості проявити свої творчі здібності, від фізичних та духовних сил, інтелектуального зростання кожної конкретної особи.

5. Деіндустріалізація сільського господарства. Знищення матеріально-технічної бази сільського господарства, що у свій час стало перепоною для формування та розвитку належної кількості ефективних господарських структур ринкового спрямування, є негативним наслідком земельної реформи.

Таким чином, вищезазначені процеси зумовлюють необхідність сталого розвитку сільськогосподарської інфраструктури та наявності кваліфікованого персоналу, що сприятиме раціональному працевлаштуванню сільських жителів та дозволить в повній мірі задовольнити потребу сільськогосподарських підприємств в працюючих, працівників - в отриманні належної роботи та гідної винагороди за неї, а державу - в зниженні рівня безробіття та поліпшенні соціального розвитку села.

Для досягнення сталого розвитку сільського господарства необхідно акцентувати увагу на розвитку інвестиційно-фінансової сфери діяльності сільськогосподарських підприємств, сфери інноваційної діяльності, сукупного потенціалу стійкості, системи управління якістю.

ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНИХ РИНКІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Сагайдак О.С. студ.2 курсу ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник:: к.е.н., доцент Пилипенко Н. М.

Значний досвід розвинених країн Західної Єаропи засвідчує, що в обставинах ринкової економіки результативність сільськогосподарського виробництва і піднесення сільських територій певною мірою залежить від державного керування та допомоги. Керування існує з метою виробництва стабільних економічних, правових, соціальних і екологічних передумов розвитку с/г області, розвитку сільських територій, задоволення потреб населення в продуктах харчування за соціально-доступними цінами. На сьогоднішній день, у питаннях державного регулювання і підтримки сільсього господарства великий досвід в ринкових умовах мають країни Європейського Союзу, Сполучені Штати Америки, Канада, країни північної Європи.Узагальнюючи вище сказане, можна виділити такі основні ланки державного регулювання:

- регулювання цін на сільськогосподарську продукцію через рзні механізми з метою забезпечення сільським товаровиробникам гарних умов господарбвання в роки, коли для них несприятлива кон'юктура ринку;
- обмеження обсягів і регулювання структури сільськогосподарського виробництва з метою недопущення перевиробництва продукції; податкове регулювання яке спрямоване на підвищення розвитку аграрних підприємств з прийняттям до уваги їх особливостец (розміру, спеціалізації тощо);
- широке застосування кредитної форми підтримки шляхом зменшення процентів і відшкодуванням (відстроченням) платежів основного боргу;
- економічна підтримка аграних підприємств , які опинилися в несприятливих природно-кліматичних умовах;
- регулювання експортно-імпортних операцій на сільськогосподарську сировину і продовольство; - -державне фінансування найважливіших програм розвитку аграрного сектора (боротьба з водною та вітровою ерозією грунту тощо);
-наукове й інформаційне забезпечення сільських товаровиробників та їх соціальна підтримка

У нинішних обставинах ціллю державних розрахунків у сільскогосподарскому облісті сучасних країн Західної Європи є не стільки заохочення праці, скільки вирішення суспільних доручень-допомога ступеню прибутку фермерів, поставки населення загальнодоступними продукції споживання, піднесення аграрних територій також земельної інфраструктури, проведення природоохоронних заходів. У цьому є зміст новітньої сумісної с-г політики Європейського Союзу. Запропонованими правилами подібної політики стало:

-самостійна торгівля з рівною вартістю поміж країнами та членами угоди;-надавати привілеї продукції, котра виготовлена в цих країнах, порівняно із імпортною;
-застосування різних пристроїв з ціллю спиряння внутрішньої вартості на агропромислову продукцію.

Одним з важливих процесів у режимі державного регулювання сільськогосподарського ринку в іноземних державах є сприяння належного ступеню цін та цінової стійкості. Класифікація упорядкування цін направлена на регулюванні фермерських цін, який дає право виробникам не тільки компенсувати особисті і витрати на підприємство, а також провадити поширене зображення. Загальна сільскогосподарська політика ЄС визначає споживання для налагодження сільскогосподарського ринку таке знаряддя, як квотування. Зміст його в тому, що підтримка цін на продукцію призводить до її переверобництва, тому приймаются норми на виробництво її певних видів (молоко, цукор, спирт, крохмаль) з ціллю забезпечення досить високого рівня внутрішніх цін, уникнення переверобництва, а так само зменшення витрачення з бюджету ЄС.

В країнах ЄС встановлені цінові асигнування на купівлю механізмів, меліорацію земель(осушування, заводнення), вдосконалення ферм. В окремих країнах ЄС здійснюєтся пряме асигнування з державного бюджету фермам, розташованим в невдалих навколішних умовах господарювання. Отримані гроші мусять направлятися на вдосконалення підприємства» Більшість субсидії держави відводять запобігання меліорації. В всіх державах з розвинутою економікою зустрічаются програми по страхуванню урожаю. Порядку відшкодованих платежів з державного бюджету застрахує фермерів на ситуацію невдалих навколишніх умов , потопу, грипу і т.д. Так само бувають бюджетні розрахунки, що відносятся до «регіональної підтримки», задопомогою чого в фермери мають перспективи ведення агропромислового підприємства на розширеній основі на тереторіях з поганими природнім умовами . Отже, країни Європейського Союзу швидко заохочують національну агропромисловість, де витрати на виробництво одиниці продукції, зазвичай, вище стандартних, В даному випадку аналізу імпортно-експортні перспективи виробників, а унікальністю техніки підтримки с-г області в кожній державі залежать від природно- економічних, географічних, зовнішньоекономічних умов

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Чижова Т.С., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н. М.

Сільське господарство України - одна з важливіших галузей економіки. Головною ознакою ефективної господарської діяльності є конкурентоспроможність. Ефективне виробництво сільськогосподарської продукції є вирішальною умовою забезпечення відтворювального розвитку аграрного сектору, гарантування продовольчої безпеки держави й забезпечення населення продуктами харчування. Отож, позиція підприємств аграрного сектору в глобальному просторі – сфокусувати увагу на основних проблемах конкурентосмпроможності національних виробництв. Необхідність виживання в умовах жорсткої конкуренції вимагає від суб'єктів господарювання пильної уваги до організації фінансування виробництва, вибору оптимальних джерел формування фінансових ресурсів, їх структури та ефективного використання.

Фінансування аграрного комплексу, підтримка вітчизняного сільгоспвиробника та охорона земель державної власності є важливим напрямом використання бюджетних коштів Проте у 2014 році, за наявності залишків невикористаних бюджетних асигнувань у сумі 21,4 млн грн і надходження коштів від повернення раніше наданих кредитів у сумі 3,5 мли грн [1], Міністерство аграрної політики та продовольства України не здійснювало кредитування фермерських господарств. Основним джерелом фінансування сільськогосподарських підприємств залишаються їхні власні кошти.

В умовах сучасного ринку, конкурентні переваги продукції аграрного сектору України підвищуються за рахунок низької собівартості, але зменшуються через низький рівень державної підтримки. На сьогодні, на жаль, рівень цін не дозволяє підприємствам окупати витрати на виробництво. Саме тому вони змушені його скорочувати. Проблеми якості продукції сільськогосподарського виробництва полягають у формуванні нових стандартів якості. Саме це є причиною розробки нових стандартів якості продукції у відповідності з міжнародними вимогами. Сільськогосподарська продукція вітчизняного виробництва нажаль має низький клас якості, у порівнянні з іноземними виробниками. Внаслідок цього ціни на неї суттєво зменшуються. Саме тому поліпшення якості продукції є важливою передумовою для зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках. Якщо не підвищувати рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва, на зовнішньому ринку підвищується небезпека посилення наступних негативних тенденцій:

1) агропромислові виробники будуть не доотримувати доходи, що призведе до погіршення соціально-економічних умов у сільській місцевості;

2) й надалі зростатиме негативне сальдо зовнішньої торгівлі України взагалі та сільськогосподарською продукцією зокрема;

3) суттєво збільшиться частка імпортованої продукції в сукупному споживанні продуктів харчування в Україні.

Сільське господарство країни розвивається в складних природнокліматичних умовах і для свого стійкого розвитку об'єктивно вимагає підвищених витрат праці, матеріальних і фінансових коштів На технологію виробництва впливає й та обставина, що в аграрному секторі переважають невеликі, порівняно з іншими галузями виробництва, підприємства. Значна частина виробничих процесів у сільському господарстві зосереджена у фермах із сімейною організацією праці.Тому конкуренція в сучасних умовах являє собою боротьбу за місце на місцевих ринках. Основну загрозу сільськогосподарським виробникам несуть виробники інших регіонів, які працюють у кращих умовах і мають нижчу собівартість продукції. З такою конкуренцією дуже важко боротися, а часом нажаль і неможливо.

Для вирішення існуючих проблем ефективною стане реалізація наступних заходів:

- гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію зі стандартами ЄС;
- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;
- посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції;
- налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами.

Отже, наявність конкурентного середовища в агропромисловій галузі є важливою передумовою вигідного використання ресурсів суспільства, створення національного багатства при можливо низьких витратах виробництва, а її моніторинг ставиться до числа стратегічних завдань розвитку економіки сільського господарства. Саме формування конкурентного середовища сприяє становленню оптимальної структури виробництва в галузі.

Література:

1. Непочатенко О.О. Конкурентноспроможність сільськогосподарських підприємств України// Економіка АПК.-2015.-№7.-ст. 41-45.

ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ У КРАЇНАХ ЄС ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Петрушенко В.С., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник : доц. Пилипенко Н. М.

Проведення податкової реформи в Україні — одна з найскладніших проблем реформування економіки. Виробництво сільськогосподарської продукції є пріоритетним напрямком розвитку економіки України на сьогоднішній день. Традиційно аграрному сектору надаються певні податкові пільги, а також особливий режим оподаткування, пов'язаний із специфічними особливостями виробництва: сезонністю, залежністю від природного фактора, переважанням дрібних сімейних підприємств. Податкова політика в сільському господарстві націлена стимулювати або, навпаки, подавляти певні види діяльності. З метою уніфікації податкового законодавства України в аграрній сфері з відповідними нормами права в країнах Європейського Союзу необхідно провести порівняльний аналіз світового досвіду

У структурі податкових систем провідних країн Європи переважають непрямі податки, у середньому їх частка у валовому внутрішньому продукті в 1,8 рази перевищує частку прямих податків. Така структура податкової системи вважається сприятливішою. для економічного зростання, ніж податкова система, що більшою мірою ґрунтується на прямих податках.. Щодо непрямого оподаткування в АПК Бельгії, то ставка ПДВ для більшості платників податків аграрної сфери становить 21%. У Греції споживчі товари оподатковуються за зниженою ставкою податку на додану вартість 8%. В Іспанії підприємства АПК використовують дві ставки ПДВ: 4% - на продовольчі товари широкого вжитку (хліб, молочні вироби, яйця, фрукти, овочі, зерно) та 7% – на продукти харчування та продовольчі вироби. В Італії непрямі податки становлять 35,2% в загальному обсязі податкових надходжень. До виробників товарів першої необхідності (хліб, молоко, інші продукти харчування) застосовується ставка 4%. Щодо податкової політики Польщі у сфері непрямого оподаткування, то 40,6% надходжень у бюджет країни становлять непрямі податки, серед яких більша частка належить податку на товари та послуги. Підприємства агропромислового комплексу сплачують податок на товари та послуги за зниженою (7% або 3%) чи нульовою ставкою. Знижена ставка 7% застосовується переважно до перероблених продуктів харчування. Ставку 3% встановлено на товари підприємств сільського господарства та низку товарів імпорту неперероблено та переробленої продукції цієї сфери. Нульова ставка застосовується на внутрішній продаж та імпорт засобів сільського господарства, сільськогосподарські машини, трактори та інструменти[1].

Україна повинна сміливо застосовувати успішний досвід провідних країн Європи у питаннях використання непрямих податків як дієвих чинників, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, аграрного підприємства, галузі АПК, країни в цілому. Зокрема, доцільно було б запозичити окремі аспекти оподаткування сільського господарства – розрахунки з бюджету, що здійснюються вкінці року, встановлення ставок ПДВ в розрахунку сплаченого і отриманого для виходу на нуль. Це допоможе державним органам наповнювати бюджети всіх рівнів.

Прямі податки майже не впливають на ціни, але зменшують доходи платників - тим самим впливаючи на обсяги інвестиційного і споживацького попиту. Найпоширенішим видом прямих податків є податки на прибуток. Справляється податок на прибуток у країнах ЄС неоднаково, є відмінності у величині ставки, кількості податкових пільг тощо. Для порівняння мінімальна ставка податку у Німеччині становить 15%, Франції – 7%, Італії - 23%, Великій Британії -10%, Ірландії – 20%. В Україні ж цей показник останні 3 роки складає 0,7 %[2].Формально в ЄС фермери не зобов'язані вести бухгалтерський облік, але у багатьох країнах, таких як Франція і Німеччина, податкова система заохочує їх різними преференціями до ведення бухгалтерського обліку. У Німеччині, наприклад, доходи від сільського господарства можуть бути встановлені декількома способами: на підставі повного бухгалтерського обліку, лінійним способом, на основі економічної вартості землі та за оцінкою податкової інспекції. У Франції тільки ферми з річним обсягом продажів понад 76 тис. євро повинні розраховувати прибуток на підставі бухгалтерського обліку, решта фермерів використовують спрощену звітність.

Отже, в країнах ЄС,на відміну від України ,сільськогосподарський товаровиробник відчуває постійну допомогу суспільства у вирішенні проблем села через систему державної підтримки і спеціально створених фондів. Цінність досвіду цих країн у тому, що вирішення цих проблем носить системний, цілеспрямований характер. Використання досвіду країн ЄС дасть Україні змогу забезпечити конкурентоспроможність галузі, підвищити дохідність бюджету, покращити добробут суспільства.

Список використаних джерел:

1.Державна фіскальна служба України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://sfs.gov.ua/ru/

2.Пилипчук В.П. Становлення та застосування прибуткового оподаткування у галузі сільського господарства у країнах ЄС/ В.П. Пилипчук //Інноваційна економіка. – 2013- №5(43)

МОНОПОЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ І МОЖЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Кислиця Ю.В. студ.2 курсу ФЕМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник:: к.е.н., доцент Пилипенко Н. М.

Україна намагається мінімізувати вплив монополій на економічний розвиток держави та створити передумови для розвитку ринкової економіки. Одним із найважливіших завдань для України є проведення ефективної антимонопольної політики. Український ринок майже захоплений монопольними підприємствами, це дуже негативно впливає на загальний стан економіки. У світі монополізація впливає лише на виробничу сферу, тоді як в Україні монополізовані майже всі сфери виробництва. Згідно з методикою Антимонопольного комітету України, монополіст – це фірма, частка ринку якої більше 35%. Монопольна влада визначається кількістю фірм, конкуруючих над ринком. Коли в ньому є лише одна фірма, монопольна влада залежить від еластичності ринкового попиту. Чим менший еластичність попиту, тим більшої монопольної владою фірма має. Коли над ринком діють кілька фірм, монопольна влада залежить також від цього, як взаємодіють фірми. Чим більше агресивно вони конкурують, тим меншою монопольної влада має кожна з них. Ринкова влада може накладати витрати на суспільство. Як влада монополії, і влада монопсонії може бути причиною, що виробництво перебуває нижче конкурентного рівня життя та тому споживчий надлишок, надлишок виробника може мати повні чисті збитки. Іноді ефект масштабу робить бажаним чисту монополію. Слід зазначити, що правове поняття «монополія» використовується у суворому значенні – як чиста монополія, але нерідко застосовується у широкому тлумаченні. У разі монополія трактується кілька розпливчасто, як домінування економічного суб'єкта над ринком, що дозволяє думати, що у такий варіант поняття «монополія» вбирає у себе і чисту монополію, і олігополію.

В Україні монополії мають свої особливості. У світі монополізм є лише у виробничій сфері, а в Україні – майже у всіх. Причиною цього стала командно-адміністративна система колишнього СРСР, наслідки якої спостерігаються і сьогодні. Ознаками функціонування монополій на Українському ринку є:

- Надмірний рівень концентрації окремих товарних ринків
- Зростання цін, яке не може бути пояснено впливом об’єктивних чинників
- Низький рівень продуктивності праці та інноваційної активності суб’єктів господарювання, зокрема, внаслідок несформованості економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні та модернізаційні процеси.

Існують 3 види монополії такі, як відкрита, закрита та природня. Можна вважти, що практично всі монополії в Україні відкриті, але деякі підприємства можуть належати одночасно до кількох видів. Галузь є природною монополією, якщо ж виробництво продукції однією фірмою обходиться суспільству дешевше, ніж кількома. Цей вид монополії є вигідним для суспільства. Для загальнодержавних ринків природної монополії слід віднести:

- Інтернет
- Водопостачання
- Універсальні послуги поштового зв’язку
- Користування залізничними коліями, вокзалами, диспетчерськими службами
- Послуги з передачі електричної енергії
- Радіозв’язок

Монополізація може носити як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивним наслідком монополізації є:

- Монопольне виробництво дозволяє знизити витрати
- Продукція монополістів частіше за все більш високої якості
- Монополізація впливає на розвиток виробництва, підприємства монополісти частіш за все більш розвинуті, ніж інші підприємства.

Усе це дуже впливає на ціну їх продукції, вона зазвичай набагато вища.

Негативними наслідками монополізації є те, що:

- Зберігати та підсилювати свою владу на ринках
- Монополістичні підприємства частіше всього випускають якийсь певний тип продукції, найчастіше це товари розкоші
- Вона призводить до обмеження об’ємів виробництва і встановлення більш високої ціни.

Отже, вирішальну роль у створенні на ринку сприятливого конкурентного середовища грають антимонопольне законодавство і діяльність антимонопольних органів, правильне поводження яких сприяє стабілізації всієї економіки в цілому. Антимонопольна служба України ще дуже молода, але вже зроблені Її перші кроки до нормалізації ситуації за даними проблемам. Їй ще багато потрібно зробити рішучих дій, та ці дії повинні здійснюватися одночасно з удосконаленням антимонопольного законодавства України.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ, ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Огій Я.В. студ.2 курсу ФЕМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник:: к.е.н., доцент Пилипенко Н. М.

Стан та тенденції розвитку соціально - економічних процесів в Україні визначають актуальність питання реформування управлінських систем на державному рівні. Передусім це стосується такого об'єкта державного управління як якість життя населення, що є інтегральною характеристикою рівня соціально-економічного розвитку та задоволення потреб населення в матеріальних та нематеріальних благах. Розробку дієвих механізмів та методичних підходів до організації та управління заходами, спрямованими на зростання рівня якості життя населення, потребує вдосконалення теоретичних засад зазначеного процесу.

На сьогоднішній день, коли глобальна фінансова криза вплинула на всі країни світу, питання про покращення якості життя населення та відповідні стандарти життя є одне з найважливіших.

Проблемою якості життя населення є те , що якість життя поєднує багато елементів рівня життя, найважливішими з них є звичайні заходи що до економічного добробуту: доходи населення, соціальне забезпечення, споживання матеріальних благ та послуг. Рівень життя окремої особи і суспільства в цілому залежить від ступеня задоволення його потреб і визначається його ресурсами і можливостями. Системоутворююча основа поняття рівня життя - людські потреби, що виникають і реалізовуються у сфері споживання. Обмеження категорії рівня життя сферою споживання є важливою конструктивною відмінністю визначення якості життя, що охоплює не лише досягнутий рівень споживання населення, а й обставини, які можуть на нього впливати.

Однією з основних складових рівня життя населення, що визначає комфортність суспільного життя людини та безпосередньо пов’язана з її життєдіяльністю і соціальними відносинами, є соціальне середовище. Власне його найважливішими компонентами, які в сучасному українському суспільстві безпосередньо впливають на умови життя людини, є демографічна ситуація; окремі аспекти функціонування ринку праці; можливості економічної самозабезпеченості населення; стан суспільної безпеки; поширеність соціальних хвороб. Сучасний стан демографічної ситуації в Україні характеризується також поглибленням процесу старіння. Негативний вплив соціального середовища на життя українців проявляється певною мірою й через поширення соціально-небезпечних хвороб.

У розвинених країнах в основу формування державної політики досягнення прогресу суспільного розвитку покладають результати оцінювання якості життя населення. В Україні на даний час такі дослідження мають лише починають запроваджуватися. Встановленої методики у теперішній час у нашій країні немає. Водночас серед науковців витає ідея щодо створення особистої методики оцінювання якості життя населення, яка не тільки буде суттєво відрізнятися від дієвої методики визначення стану людського розвитку, а дозволить реалізувати позиціонування України у міжнародних рейтингах якості життя.

Необхідно подолати вкрай негативний курс соціальної поляризації суспільства, створити рівні економічні умови шляхом запровадження гнучкої податкової політики,запровадити раціональні соціальні трансфери, захист прав дрібних акціонерів, стимулювати малий та середній бізнес.

Також , необхідно створити дієву систему соціального страхування, яка запобігатиме втраті доходу за умови безробіття, захворювання чи старості. Найбільш посиленої уваги потребують особи з обмеженими фізичними можливостями, яким потрібно створити максимально сприятливі умови для адаптації в суспільному житті, професійній реабілітації та зайнятості, запобігання соціальній відокремленості. Цікавим є досвід організації пунктів прийому продуктів харчування, одягу та взуття, предметів першої необхідності, коштів для подальшого адресного розподілу серед громадян похилого віку, інвалідів, малозабезпечених та інших соціально незахищених верств населення, пунктів прокату засобів пересування та реабілітації, предметів догляду за хворими від населення, підприємств, установ, організацій регіону.

Основою політики держави що до підняття рівня життя населення та подолання бідності має бути усвідомлення того, що цієї мети не можна досягти виключно шляхом підтримки знедолених. Необхідні сувмісні підходи, спрямовані не тільки на бідні, а і на відносно забезпечені верстви суспільства. Зусилля держави щодо підвищення рівня життя всіх верств населення незалежно від їх матеріального положення мають спиратися на забезпечення безупинного економічного зростання, ґрунтовний розвиток і максимально повне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці. Таким чином, об’єктивними умовами реального здійснення перерахованих заходів є економічне зростання, створення нових робочих місць та стабілізація соціально-економічної ситуації в Україні. Підтвердженням тому є високі життєві стандарти, досягнуті групою ведучих європейських країн з високим рівнем якості життя населення. Очевидно, що для цього необхідні зусилля всього суспільства.

ОЦІНКА ВПЛИВУ НАСЛІДКІВ АСОЦІАЦІЇ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ РИНКИ

Шулєпова С.М. студ.2 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник:: к.е.н., доцент Пилипенко Н. М.

Співробітництво з Європейським Союзом є однією із найголовніших переваг зовнішньоекономічної політики України, саме тому на сьогодні активно проходять заходи, котрі направлені на поглиблення співпраці між Україною та Європейським Союзом, зокрема, у сфері агропромислового комплексу. На сьогоднішній день Європейський Союз, що характеризується високим рівнем споживання сільськогосподарських товарів, є одним з найбільших партнерів України у торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Основними цілями Спільної сільськогосподарської політики є:

1. зростання продуктивності сільського господарства за допомогою розвитку технічного прогресу і забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва і оптимального використання факторів виробництва, зокрема, праці;

2.забезпечення стандартів життя сільського населення за допомогою підвищення доходів зайнятих у сільськогосподарському виробництві;

3. сталість ринків;

4. забезпечення запасів продовольства;

5. забезпечення продовольством споживачів за допустимими цінами.

Торгівля між ЄС та Україною динамічно розвивалась протягом останнього десятиріччя. Розширення експорту сільськогосподарської продукції в ЄС має суттєве значення не тільки для сільського господарства, але й для економіки країни.Площа сільськогосподарських земель в Україні – найбільша в Європі - 41,5 млн га (70% території країни), з них -32,5 млн га використовуються для вирощування с/г культур. На сьогодні на торгівлю з країнами ЄС припадає 32 % загального товарообігу, досить позитивну динаміку демонструє український експорт до країн ЄС . Як відомо,найбільшу частку експорту в ЄС складають зернові та олійні культури. У 2014 році обсяг експорту до ЄС цих категорій продукції становила 75% загального експорту продукції рослинництва. Експорт продукції тваринництва також помітно зріс. На 1 квітня 2015 року він становив на 20% більше порівняно з попереднім 2014 роком [2].

У 2015 році Україна широко використовує квоти для експорту с/г продукції в ЄС. Станом на 24 квітня 2015 європейським покупцям були відкриті квоти на поставку в ЄС 24,825 тис. тонн української пшениці. Квота на кукурудзу в розмірі 400 тис. тонн була використана повністю вже з самого початку календарного року - українська цариця полів залишається дуже привабливою для європейських покупців. Загальний обсяг безмитних квот, відкритих на 2015 рік у рамках автономних торгових преференцій ЄС, які надані Україні, на пшеницю, ячмінь і кукурудзу становить 1,6 млн. тонн. Таким чином, на даний момент квоти видані на зернові сумарним обсягом 0,953 млн тонн, тобто використані квоти становлять 59,56%. Найбільшу частку української сільгосппродукції експортовано до Іспанії та Італії. За перші три місяці 2015 року понад 50% обсягу експорту продукції АПК надійшло в Іспанію (210 371 тонн), Італію (180 569 тонн) та Нідерланди (160 058 тонн). В Міністерстві аграрної політики та продовольства України зосереджують увагу на тому, що за підсумками 2014 року головними напрямками експорту серед країн-членів ЄС стали Іспанія (930 100 тонн) та Нідерланди (755 893 тонн) [1].

На сьогоднішній день помітно, що обсяг товарообігу з країнами ЄС постійно зростає. Сьогодні для європейського ринку співвідношення якості та ціни українських сільськогосподарських товарів є конкурентоспроможними. Лідерами по споживанню українських товарів на початку 2015 року стали Італія, Іспанія, Нідерланди, Польща, Португалія, Франція, Німеччина, Сполучене Королівство, Литва, Греція та Бельгія. Слід також помітити , що обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в Україні почали стрімко зростати ще з початку 2014 року. Зараз коли гривня «впала» появився більший попит на українську продукцію зі сторони ЄС.

Таким чином, Україна у 2015 році збільшила рівень експорту сільськогосподарської продукції. Та чи свідчить це про економічне піднесення?! Якщо брати до уваги шалену девальвацію національної валюти, що стала причиною зростання цін, очевидним стає те, що країнам Азії та Заходу просто стало вигідно купувати українську продукцію, саме через її ціну. Звичайно збільшення обсягів експортування завжди надає можливість для розвитку виробництва, але чи зможуть «потягнути» вітчизняні підприємства такі обсяги у подальшому враховуючи зростання цін на паливо, сировину, енергію та інше.

Список використаної літератури:

1.Аграрна газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrarnagazeta.com.ua/zbilshennya_ukrainoyu_eksportu_silgospproduktsii_ekonomichniy.html

2. Міністерство аграрної політики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/12472

ШЛЯХИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

Федай В.В., студ. 2 курсу ЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н. М.

Ринок землі це невід'ємна частина економіки кожної розвинутої держави. Оскільки земля є не класичним товаром, то ринок землі має декілька специфічних особливостей. Необхідним заходом держави є створення і ефективне функціонування ринку землі, що забезпечить вирішення багатьох існуючих проблем, головними з яких є легалізація, контроль і регулювання трансакцій з приводу купівлі-продажу земельних ділянок, що практично вже відбувається, але безконтрольно.

Держава повинна в першу чергу створити умови для того щоб суб'єкти повинні були дотримувались своїх договірних зобов'язань, мали умови для захисту прав власності на свої земельні участки, повинні були цілеспрямовано й розумно використовувати ресурси країни, при цьому політика держави повинна базуватися на врахуванні інтересів кожного учасника аграрного сектора. Однак ринок землі на даний момент далекий від досконалості і не є гарантом стабільності. Усунення недоліків даного ринку - являється найважливішим завданням держави.

Для успішного функціонування ринку необхідно чіткий збірник законів для власників земельних ділянок, про умови оренди та регулювання угод на ринку. Таким чином повинні бути встановлені, «правила гри» на ринку земельних ділянок. Прото наявність законів та правил є недостатньою умовою.

В Україні ведеться дискусія щодо впровадження ринку земель сільськогосподарського призначення. Але більше 54% опитуваних на запитання «Чи створені в Україні передумови для запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення ?» давали відповідь «не створено передумов» 25% «створено лише деякі передумови» [1]. В Україні не створено відповідного інституціонального середовища (необхідної нормативно-правової бази та організаційно-економічного середовища обігу пайових земельних ділянок, а також а також не сформовано державної стратегії в цьому аспекті).Ситуація в земельних відносинах залишається гострою та неврівноваженою. Зберігається стійка тенденція, щодо наростання напруження біля теми впровадження комплексу законів щодо приватної власності на землю та права її продавати, чи купувати.

Таким чином залишаються не вирішеними такі питання:

- Надання прав власності на земельні ділянки та підвищення правових та економічних відносин щодо прав на природні ресурси;
- Покращення регулювання правових та економічних відносин між власниками пайових земельних ділянок та можливості їх реалізації;
- Забезпечення умов для користування земельними ділянками для збереження їхньої вартості та інвестиційної привабливості;
- Недосконалості розвитку системи оренди земель як нерухомість, та покращення ефективності економічних відносин щодо правн на природні ресурси;
- підвищення рівня сільськогосподарських угідь до рівня провідних європейських держав, та досягнення конкурентоспроможності;
- експансія українських сільськогосподарських земель іноземними підприємцями, фірмами, корпораціями.

Треба ухвалити комплекс законів, які захистять землю від хижацької експлуатації, очистять відносини у цій сфері від корупції, докорінно змінять структуру АПК на користь дрібних та середніх господарств, покінчать із монополією латифундій, котрі женуться лише за валом виробництва та обсягами експорту сировини, не думаючи про розвиток сіл. Мораторій на продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення не відповідає принципам ринкової економіки, якої ми намагаємося досягти. Тим-паче, при можливості продажі землі з'являється можливість залучення значних додаткових коштів в агропромисловий комплекс України. Оскільки досить гостим питанням являється те, що у сільгоспвиробників немає достатньо коштів для модернізації основних засобів виробництва. Встановлення ринкових відносин на ринку земельних ділянок може залучити значні розміри фінансових ресурсів в сферу сільського господарства. За офіційними даними, для модернізації та оновлення основних засобів виробництва агро промислового комплексу потрібно 110 млрд. грн., 60 з яких піде на оновлення та комплектацію та 50 в перероблювальну галузь.[2].

Список літератури:

1.Васильченко М. Ринок земель: «За» і «Проти»/Васильченко М.// Землевпорядний Вісник.-2015.-№6-С.7-9.

2. Артеменко В.П., Врублевський О.С. Формування ринку землі та перспективи розвитку українського села [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://buklib.net/books/35487/

АНТИМОНОПОЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК СПОСІБ ОБМЕЖЕННЯ МОНОПОЛЬНОЇ ВЛАДИ

Шинкаренко І.І., студ. 2 курсу, ФЕМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

У зв'язку із бурхливим процесом виникнення і прогресу монополій і завзятим використанням ними монопольної влади з'явилася необхідність у проведенні антимонопольної політики.

Антимонопольна політика держави завжди спирається на антитрестове законодавство. Антимонопольне законодавство - це складна і багатогранна мережа законів, судових рішень і правових норм, сукупність правових актів у країнах з ринковою економікою, направлених на підтримку суперницького середовища, протидія монополізму та несумлінній конкуренції. У 1890 р. у Сполучених Штатах Америки було запроваджено перший антитрестовий закон – Закон Шермана. З цієї пори й розпочалося усучаснення антимонопольного законодавства у більшості країн світу [1].

У країнах Східної Європи питання антитрестового регулювання випливла порівняно нещодавно. Можна вказати, що монополії були зроблені штучно, дорогою концентрації виготовлення, що привело до створення велетенських фірм та об'єднань. У країнах після радянської епохи антимонопольна політика спочатку була направлена на придушення "командно-адміністративного монополізму", на заміну типів економічних систем в цілому.

Антимонопольне законодавство в Україні показано актами та законами України: "Про зменшення монополізму і несумлінної конкуренції в <підприємницькій діяльності" (1992 р.), "Про захист від несумлінної <конкуренції" (1996 р.), "Про натуральні монополії" (2000 р.), "Про захист економічного суперництва" (2001 р.), "Про Антимонопольний комітет України" (1993 р.) та ін. [2].

Конкурентне законодавство України спирається на положення Конституції України, яка не допускає зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірними вважаються обмеження конкуренції, не допускається недобросовісна конкуренція [3, ст. 42, ч. 3]. Конкурентне законодавство України передбачає преференції для тих учасників конкуренції, поведінка яких на ринку відрізняється добросовісністю і, навпаки, передбачає жорстку відповідальність за нечесну і недобросовісну поведінку на ринку.

Головним етапом антимонопольної політики в Україні є захист уже створеного суперницького середовища, збільшення ефективності конкурентних відносин. Це привело до зміни антитрестової політики держави у конкурентну політику, антитрестове законодавство у зазначене законодавство, тобто сукупність рішень країни щодо побудови та усучаснення конкурентної області, врегулювання конкурентних зав'язків і конкурентного ходу з ціллю підтримки та зацікавлення економічної конкуренції, протиборства з поганими наслідками монополізму, захисту законних прав та інтересів підприємців і споживачів, підтримка прогресу цивілізованих ринкових взаємин, побудови конкурентоспроможного вітчизняного виробництва.

До методів здійснення антимонопольної політики відносять: правові: прийняття відповідних законодавчих та нормативно-правових актів; організаційно-контролюючі: розробка та організація виконання заходів спрямованих на запобігання порушення конкурентного законодавства; проведення моніторингу, перевірок, призначення експертизи; використання санкцій, накладання штрафів; профілактично-роз'яснювальні: інформування, внесення пропозицій, надання рекомендацій, попередніх висновків стосовно порушень, роз'яснення щодо кваліфікації порушень.

Отже, антимонопольне законодавство займає важливе місце в економіці та господарському праві як один із дій державного врегулювання економіки, а саме обмеження створення монополій, застосування ними монопольної влади, а ще недопущення протизаконних дій у конкурентній боротьбі. Монополія може негативно впливати на ціноутворення, створювати перешкоди конкуренції.

Зрівнюючи стандарти антимонопольного законодавства різних країн, дочасно чи пізно стикаєшся з фактом, що вони характеризуються значною схожістю. Це говорить про те, що в світі можна бачити загальну тенденцію щодо врегулювання монополій, а також, що багато стандартів антимонопольного законодавства одних країн позичені у інших. Для наочного прикладу, більшість держав світу запозичили головні принципи антимонопольного законодавства у Сполучених Штатів Америки. Але кожна держава має власні особливості, що й відобразилося на їх антимонопольному законодавстві. Зокрема значно розрізняються органи забезпечення його дотримання, частка ринку, яку має охоплювати фірма, щоб вона стала монополією.

Література:

1.Афанасьев.М, Время глобализации/ М.Афанасьев, Л.Мясникова// Мировая экономика и международные отношения.- М., 2006.- 10.- С.11-20.2. Антимонопольний комітет України [Електронний ресур] .- Режим доступа: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/849263.

2.Хіль М. Правове регулювання антимонопольного законодавства в державах - членах ЄврАзЕС / М. Хіль; М. Хіль / / Вісник Асоціації. - 2011. - N 5. - С. 42

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Хурсенко К.С., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

Інвестиції – це один із важливих засобів для забезпечення виходу країни з кризи, досягнення структурних і реальних зрушень в економіці, технологічного переозброєння, підвищення якісних показників діяльності господарств на різних рівнях, оновлення основних виробничих фондів.

Але внутрішніх ресурсів України для забезпечення фінансами національного господарства в потрібному обсязі не вистачає. У такому випадку слід підняти питання, що стосується залучення інвестицій з інших джерел, у тому числі з-закордону. В Україні економіка має великий ресурсний потенціал, в який багато інвесторів можуть вкладати свої кошти. Певна нестабільність законодавства нашої країни не можуть дозволити повністю використати існуючий в Україні інвестиційний потенціал. У складі із високим рівнем зношеності основних виробничих фондів, ще виразніше постає проблема залучення коштів із-закордону. [1]

Найбільш істотні чинники, що створюють інвестиційний клімат: макроекономіка, державний борг, валютна і торгова політика, інтелектуальна власність державне управління і економічна політика, законодавство і судочинство, корупція, податки та банківська система.

В Україні дедалі більше виявляється нечіткість інвестиційної стратегії, а непрозорість процесу обговорення та формування інвестиційних пріоритетів для розвитку національної економіки перешкоджає виробленню об’єктивних цілей та напрямків цієї політики.

Існуючі в Україні перешкоди для реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють декілька складових: правову, науково-технологічну, економічну та фінансову. Головними характерними особливостями, які стримують покращення інвестиційного клімату, є:відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій; переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи; суттєве навантаження податками; недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів; низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління; негативний міжнародний імідж України. [2]

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залежить насамперед від дій виконавчої влади та покращення відповідної нормативно-правової бази. Проте поліпшення в Україні інвестиційного клімату залежить не тільки від влади, але й від наполегливості потенційних інвесторів у впливі на цю владу.

Для покращення інвестиційного клімату України необхідно поліпшити податковий клімат шляхом реформування системи податкових стимулів та спрощення процедури сплати податків. Податкові стимули потенційно є одним із найбільш дієвих інструментів стимулювання підприємницької діяльності, який здатен частково знизити деструктивний вплив комплексу інституційних проблем.

Податкові стимули інвестиційної діяльності мають бути спрямовані виключно на [3]:

1. Впровадження нових технологій, тимчасово використовуючи метод прискореної амортизації, стимулювання модернізації виробничих фондів країни.
2. Збільшення інвестицій в інноваційні проекти, завдяки можливості виключити з нарахованого податку на прибуток деякий відсоток вартості витрат на інноваційні проекти.
3. Створити спеціальні інвестиційні резерви для підтримки інвестиційної активності малого бізнесу.

Отже, Україна має значний ресурсний потенціал, наявність кваліфікованої робочої сили тощо. Саме це робить її привабливою для того, щоб інвестори вкладали свої кошти в розвиток економіки країни. Але насамперед необхідно забезпечити стимулювання модернізації виробничих фондів та впровадження сучасних технологій, підвищення інвестицій в інноваційні.

Важливим напрямком роботи для покращення податкового клімату для діяльності підприємств є спрощення обліку та податкової звітності, а також знизити податковий тиск на підприємницький сектор.

Література:

1. Офіційний сайт державної служби статистики. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Євтушенко Г.І., Левківський Т.А. Іноземне інвестування в Україні: Сучасний стан та перспективи: наук. стат. збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №1. –С. 13.
3. Молдаван О. Порядок денний для нового уряду: п’ять фіскальних кроків для поліпшення бізнес-клімату [Електронний ресурс] / О. Молдаван// Дзеркало тижня. Україна. – 2014. – Режим доступу – http://gazeta.dt.ua/macrolevel/povestka-dnya-dlya-novogo-pravitelstva-pyat-fiskalnyh-shagov-dlya-uluchsheniya-biznes-klimata-_.html

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ярова І., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н. М

Визначенням конкурентоспроможності підприємства є сукупна пов'язана ланка елементів, які направлені на забезпечення стабільного та міцного конкурентоспроможного становища, підтримання вже створених і виявлення новітніх переваг у конкурентній боротьбі.

Головною унікальністю управління конкурентоспроможністю підприємства – це напрямок управління підприємством на подальший час. Новітнє підприємство, яке існує в умовах ринкових відносин, має виконувати системне стратегічне управління конкурентною боротьбою, загальні положення якого положені в розробці стратегії та довгострокові програми на виконання для того, щоб досягнути цілі та вирішити моставлену мету щодо підтримки та збільшення конкурентоспроможності при обмеженому обсязі ресурсів при певному положенні ринкової ситуаації.

Конкурентоспроможність підприємства на даному етапі господарських відносин формується, перш за все, здатністющонайбільше застосовувати для своїх цілей ситуацію на ринку, що є на сучасному етапі або може виникнути на на певний час, для примноження обсягу виробництва, надання послуг, товарообігу та отримання найдільшого. Найголовніше — оцінювання наявних шансів підприємства щодо покращення або збереження вже наявної позиції. Самі потенційні підприємницькі перспективи є визначальними у конкурентоспроможності підприємства. Ті, хто мають великий шанс до зростаня, до засвоєння ринку, до активного завоювання, до маневрування на ринку перемагають у цій боротьбі.

На даному етапі управління конкурентоспроможною боротьбою між підприємствами є сукупність дій, а саме планування, організації, мотивації і контролю, що є необхідними за для здобування цілей підприємства. Головна роль в управлінні конкурентною боротьбою підприємства належить керуванню за конкурентною боротьбою продукції, яка використовується при розробленні, виготовленні й продажі продукції.

На даному етапі господарських відносин можливі шанси підприємств з управління конкурентною боротьбою продукції, є залежними від його наявних фінансових, трудових ресурсів, часу, виробничих потужностей та технологій.

В нинішній момент колективна властість є головною формою власності. Через зміну законів щодо конкуренції відбувається перетворення вільної конкуренції на регульовану. Об'єктами конкуренції тепер стають підприємства державної форми власності, лабораторії науково-дослідних інститутів, замовлення держави, кошти держав що залучені у зовнішній торгівлі та інше, а її новими суб'єктами є – різнорівневі міжнародні економічні організації. Конкурентна боротьба між підприємствами відбувається, перш за все, між крупними монопольними скупченнями однієї та декількох країн.

Новітні визначення про конкурентну боротьбу деталізуються новою концепцією на більше визначення «співпраці фірм на ринку». Для результативної співпраці підприємств на ринку необхідним є і сам процес конкуренції (теорія добросовісної конкуренції), і результат конкурентної боротьби (всі можливі економічні форми ефективності).

Через застосування цих підходів відбувається розвиток розуміння про те, що конкурентна боротьба може бути надмірною, що призводить а до рушення ринку і самої галузі. Надлишкова конкурентна боротьба впливає на галузі природньо сформовані монополії, ринки, що містять рекламні та наукові вклади. Існує різниця між конкурентною боротьбою, впливає на розвиток ринку («чесна» конкуренція), і конкурентною боротьбою деструктивною (недобросовісною), також і у галузях, де конкурентна боротьба є необхідною.

Світовий досвід показує, що, саме при активній державній політиці можна отримати конкурентоспроможну національну економіку. При останній світовій фінансовій кризі вітчизняний досвід показав, що нереально вирішити нагальні проблеми розвитку суспільства.

При дослідження загальних положень терії конкурентоспроможності можна прийти до висновку, що у повному виді її положення має характерні ознаки, а саме: швидкий ріст, поділ ринкута продукції,кількість та відношення експорту та імпорту. Також зону якості та безпеки виробленого продукту формують персонал, технології, інновації.

Визначальне значення в процесі управлінні конкурентною боротьбою організації під впливом управління конкурентної боротьби продукції має переваги управління, до яких належать: рентабельність процесу виробництва, сума прибутку, структура кожного виду продукції на певному ринку збуту, мінімальна кількість продажу продукції по видам на певних ринках у виразі представленому в натуральному виді.

Отже, результативна система управління конкурентною боротьбою підприємств дає змогу закріпити нерухоме положення підприємств на ринку. При цьому вони мають постійне поступове підвищення конкурентоспроможності в умовах переміності зовнішнього середовища.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА В УКРАЇНІ

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

У 2015 р. українським виробникам молочних продуктів довелося працювати в дуже складних умовах: в зоні АТО продовжуються військові дії, частина України - Крим анексована, гривня не витримала тиску і девальвувала, кредитні ресурси стали недоступними для більшої частини виробників. Молочна галузь – це одна з провідних, навіть стратегічних галузей у загальній структурі промисловості України, тому надзвичайно актуальними є перспективи її подальшого розвитку та функціонування. Про важливість молока та кисломолочних продуктів зайвий раз говорити не варто - їх споживають не тільки діти, а й близько 97% дорослого населення. Серед великої кількості харчових продуктів вони займають перше місце за обсягами реалізації. З огляду на сказане виникає необхідність проводити дослідження та аналіз розвитку виробництва молока та молокопродуктів для забезпечення в подальшому їх ефективного розвитку та підвищення результатів діяльності.

В Україні більш ніж 300 підприємств займаються переробкою молока, але біля 80% усього ринку контролюють лише 50 заводів-лідерів, які є представниками великих холдингів, таких, як компанія Данон, Інтер Фуд,Техмолпром та інші. Щоб бути лідером в молочній галузі необхідно мати надзвичайно потужний капітал, залучати інвестиції та передові технології.

У 2015 році обсяг переробленого молока в Україні склав близько 4,2 млн. тонн (це на 0,3 тонни менше, ніж у попередньому 2014 році). З вказаного обсягу молока приблизно 2,5 млн. тонн вироблено промисловими підприємствами (молоко цих підприємств є якісним і має назву «індустріальне») та 1,7 млн. тонн виробляється населенням. За підсумками 2015 року загальне виробництво молочних продуктів в країні скоротилось на 9,2% і становить майже 1,37 млн. тонн.

Теперішня економічна криза посилює вплив холдингів, тоді як дрібні та середні переробники молока вимушені залишати ринок. Необхідно зауважити, що частки на ринку провідних виробників не перевищують 10% і знаходяться в межах 6-9%. Ситуація ж на ринку молочної продукції свідчить про наступне: фактично 11 компаній утримують за собою 60,3% ринку і тільки решту розподіляють між собою дрібні компанії та окремі молокопереробні заводи. У 2015 році відбулося певне скорочення експорту: лише близько 200 тис. тонн молочної продукції експортували (експорт скоротився майже на 100 млн. доларів). головною причиною цього скорочення стало те, що раніше основним ринком збуту для українських молокопереробників була РФ, куди експортували сири і молочні продукти. На сьогодні асортимент експорту змінено – це продукти тривалого зберігання такі, як сухе молоко та суха сироватка, а вони в порівнянні з сиром і коштують значно дешевше, і важать значно менше. На молочну сировину в 2015 році ціни зросли на 25% в національній валюті, на оптово-відпускні на 21-25%, а в мережі роздрібною торгівлі ціни підвищились на 31-35%.

До основних проблем розвитку переважної більшості підприємств молочної промисловості України належать: слабка матеріально-технічна база (велика частина молочних заводів побудована в 70-80-ті роки минулого століття і не відповідає сучасним вимогам по енергоефективності та екології); модернізація підприємств молочної промисловості за останні роки в основному здійснювалася на базі імпортованого технологічного обладнання, що створює додаткові ризики щодо розвитку галузі; поряд з об'єктивним дефіцитом молока-сировини, наявна проблема низької питомої ваги молока-сировини вищого і першого ґатунків, пов’язана з відсутністю налагодженого механізму вхідного контролю якості сирого молока, що провокує поширення процесу включення в сировину молоко жирів рослинного походження (найчастіше пальмової олії); нерозвинена інфраструктура ринку (в сферах зберігання, транспортування, холодильної обробки, впровадження у виробництво сучасних видів упаковки та ін.).

Існують прогнози, що в 2016 році на ринку буде до 800 тисяч тонн "зайвого молока". Раніше це молоко потрапляло на ринки РФ, Криму, Луганської та Донецької областей. Стрімкого падіння цін на молоко можна буде уникнути лише за рахунок нових ринків збуту для молочних продуктів з України. Для українських виробників молокопродукції найбільш перспективними є ринки Китаю та країн Африки. Протягом трьох найближчих років доходи вітчизняних виробників і переробників молока будуть виключно залежати від експорту. Протягом найближчих років Україна буде імпортувати більше молочної продукції, ніж експортувати, тобто вона втратить статус нетто-експортера молокопродуктів. Також, за невтішним прогнозам, половина нині переробних підприємств збанкрутує. Це неминуче призведе до зростання внутрішніх цін на молочні продукти і збільшення обсягів імпорту. За прогнозами експертів, в подальшому зможуть утриматися на плаву тільки високоефективні українські господарства, які забезпечать виробництво сировини високої якості. Продукція з такого молока зможе конкурувати на світовому ринку. В умовах кризи можливий складний, хоча і болісний процес оздоровлення галузі. На скорочення поголів'я підуть ті виробники, які мають низький рівень ефективності і надоїв, і не можуть запропонувати ринку якісне молоко. Тільки виробництво молока екстра-класу має перспективи, тому що з такої сировини можна виробляти продукцію, яка зможе поставлятися на будь-який ринок з найжорсткішими вимогами до безпеки і якості.

РЕАЛІЇ ТА ПРОГНОЗИ ЩОДО ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕРНОВИХ З УКРАЇНИ

Краснікова Я.Ю., студ. 1 м курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

Україна за природно-кліматичними, ґрунтовими та іншими умовами має значний потенціал для нарощування виробництва високоякісної продукції, зокрема зернових. Попри складні, посушливі погодні умови 2015 року валове виробництво зерна задовольнило внутрішні потреби та продовольчу безпеку держави, а також забезпечило хороший потенціал для експорту.

Так, Україна почала реально інтегруватися до Європейського ринку. Є перша обнадійлива статистика щодо дії зони вільної торгівлі. Наприклад, у січні 2016 року порівняно з січнем 2015 року експорт українського продовольства в Євросоюз зріс на 16%. На 22% збільшився імпорт нових технологій з Європи. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС набула чинності з 1 січня 2016 року. Спочатку вона мала вступити в силу в листопаді 2014 року, однак була відкладена до початку 2016 року. Протягом 2015 року Україна провела 15 раундів переговорів у форматі Україна - ЄС - Росія, покликані довести корисність поглиблення економічних зв'язків між Україною та ЄС.

Рейтинг експортерів всіх зернових з України (**портал «**AgroChart**»)** за останні місяці 2015/2016 МР виглядає так: 1. ПАТ "ДПЗКУ"; 2. «Кернел»; 3. «НІБУЛОН»; 4. «Каргіл»; 5. УкрЛендФармінг; 6. "Луї Дрейфус Україна ЛТД"; 7. "Гранум Інвест"; 8. "Бунге"; 9. "Нобл Ресорсіз"; 10. "АДМ Україна". Їх експорт за останні вісім місяців склав близько 2 млн. тонн. Найбільшу питому вагу в структурі експорту до країн ЄС займали зернові злаки (кукурудза, пшениця, ячмінь, сорго) – 947,5 млн дол. США, вироби із зерна та хлібних злаків (спагеті, макарони, вафельні пластини, сухе тісто) – 28,4 млн дол. США.

На сьогодні Китай для України став найбільшим імпортером сільськогосподарської продукції. У 2015 році до КНР було експортовано української продукції на суму більш ніж 1,2 млрд. дол. США. Це майже 8% всього українського аграрного експорту та більше ніж 50% від всіх поставок вітчизняних торів до Китаю. Лідерами з усієї експортної продукції є кукурудза, ячмінь, соняшникова та соєва олія. Українська кукурудза взагалі займає абсолютну більшість загального об’єму імпорту кукурудзи до Китаю.

Для діяльності агропідприємств надзвичайного значення набувають прогнози щодо попиту-пропозиції майбутнього врожаю. Експерти ринку зерна радять сільгоспвиробникам звернути увагу на ячмінь. Ціни на ячмінь продовжили наздоганяти ціни суміжних ринків (пшениці й кукурудзи) й підвищилися на 130-140 грн./т на умовах поставки EXW-елеватор та 50-70 грн./т на умовах поставки CPT-порт. Як видно, більшою мірою зросли ціни внутрішніх елеваторів, завдяки активності переробних заводів, які виготовляють корми для тварин. Експортні ціни на умовах поставки FOB змін не зазнали. Ціни на ф`ючерсний контракт на ячмінь на Угорській біржі (BCE) зменшилися на 1 $/т. Мінагрополітики повідомляє, що посіви озимого ячменю зменшено, проти минулого маркетингового року, на 8% до 6,0 млн. тонн. В окремих південних областях розпочато засів ярових культур. Варто особливу увагу звернути на прогнози щодо підвищеного попиту на ячмінь, як фуражний, так і харчовий.

Урожайність ячменю може сильно змінюватися в залежності від багатьох факторів. Найголовніше - своєчасна посадка і прибирання. Дуже сильно впливають на культуру і кліматичні умови. Прибирання починається і має сприятливий прогноз у випадку, якщо на одному квадратному метрі розташовується близько 600 повних зернами стебел. Урожайність у озимих сортів дещо вищий, ніж у ярих, але в силу підвищеної уразливості до перепадів температур і сильного їх зниженню зокрема, від загального обсягу вирощуваного ячменю озимий займає трохи більше 10%. Примхлива культура може давати абсолютно різні показники в залежності від типу ґрунту, регіону культивування, погоди, сорту, часу посадки і прибирання, внесених добрив, ефективності боротьби зі шкідниками і вдалого вибору пестицидів.

Навіть у порівнянні з пшеницею ячмінь загальноприйнято вважається більш рентабельною культурою, тому що пшениця вимагає великих вкладень в свою культивацію. Звичайно, все залежить від регіону, але якщо брати середні показники, то ячмінь більш вигідний. Також на ячмінь відносно стабільний попит, більш того, попит підвищується, якщо брати до уваги пивоварну галузь. Ця галузь отримала поширення, а так як для солоду потрібна велика кількість ячменю, то пивоварні компанії збільшують замовлення. Зазвичай великі пивоварні заводи самостійно вирощують ячмінь для своїх потреб, але вони особливо цінують якісний матеріал з великим вмістом білка в зерні.

До недоліків вирощування ячменю можна віднести підвищені ризики щодо втрати всього урожаю. При культивуванні ячменю особливо видно різницю між екстенсивним та інтенсивним господарюванням, тому що тільки використання не тих сортів, які були виведені відносно недавно, а більш застарілих знижує врожайність до 0,2 тонни з гектара, що є дуже небажаним для господарств.

При вирощуванні ячменю потрібно використовувати всі способи збільшення врожайності, а не лише збільшення посівних площ. Тільки так можна добитися високої рентабельності, оренда додаткових ділянок не принесе значного прибутку, тому що на кожен гектар припадають свої витрати. Так, в деяких країнах селекціонери отримують до 9 тонн ячменю з одного гектара, що робить використання таких сортів дуже вигідними для ведення сільського господарства.

АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Ус Є.А., студ. 1 м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

З кожним роком значно зростає собівартість продукції рослинництва в Україні. Якщо у 2014 р. собівартість 1 т зерна пшениці озимої за наявної технології виробництва була в межах 2004 грн., то в 2015 р. вона вже становила 3111 грн. Різке зростання собівартості продукції зумовлено девальвацією гривні і, як наслідок значним підвищенням ціни на технічні засоби, паливно-мастильні матеріали, мінеральні та органічні добрива, засоби захисту рослин, енергоносії, а також оплату праці. Виробництво продукції рослинництва в сільському господарстві пов’язане з використанням різних ресурсів – земельних, матеріально-технічних, фінансових і трудових. Ефективність їх використання виражається різними показниками.

Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції є одним з основних показників, що характеризують діяльність сільськогосподарських підприємств. Від його величини залежать обсяг реалізації продукції, рівень її собівартості, сума прибутку, рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та інші економічні показники. Тому аналіз необхідно починати з вивчення обсягу виробництва продукції рослинництва. У процесі аналізу вирішуються наступні завдання:

- здійснюється систематичний контроль за виконанням плану виробництва продукції в господарстві;
- визначається вплив факторів на обсяг виробництва продукції;
- виявляються внутрішньогосподарські резерви збільшення виробництва продукції;
- оцінюється діяльність господарства по використанню можливостей збільшення виробництва продукції з урахуванням об'єктивних і суб'єктивних факторів;
- розробляються заходи щодо освоєння виявлених резервів збільшення виробництва продукції.

Основними напрямками для підвищення економічної ефективності виробництва продукції рослинництва є наступні:

1) розширення посівних площ: осушення боліт; розкорчування чагарників; розорювання покладів, лугів, пасовищ і т.д.

2) збільшення врожайності: додаткове внесення добрив; підвищення окупності добрив; впровадження більш врожайних сортів культур інтенсивного типу; скорочення втрат продукції при збиранні врожаю; поліпшення сіножатей і пасовищ; інші агротехнічні заходи.

3) вдосконалення структури посівів.

Невикористаними резервами збільшення виробництва продукції в зв'язку з недостатнім використанням земельних ресурсів вважаються ті, які пов'язані з недовиконанням плану заходів щодо поліпшення структури і якості земель.

Просторове розосередження сільськогосподарського виробництва та його тісна залежність від природнокліматичних умов, а також ведення землеробних видів діяльності на різних за якістю ґрунтах обумовлюють необхідність раціонального розміщення культур, що в поєднанні зі спеціалізацією здатне надати вагомий вплив на отримання результатів.

Істотним резервом збільшення виробництва продукції в рослинництві є поліпшення структури посівних площ, тобто збільшення частки більш врожайних культур у загальній посівній площі. Для розрахунку величини цього резерву спочатку необхідно розробити більш оптимальну структуру посівів для господарства з урахуванням усіх його можливостей і обмежень, а потім порівняти фактичний обсяг продукції з можливим, який буде отриманий з тієї ж загальної фактичної площі, при фактичній урожайності культур, але при поліпшеній структурі посівів.

На ефективність виробництва продукції рослинництва впливають безліч факторів, які можна об'єднати в такі групи: природнокліматичні, організаційно-економічні та технологічні, включаючи агротехніку. Системно взаємодіючи в процесі здійснення виробничої діяльності, вони в значній мірі визначають її результативність. Їх вплив на формування продуктивності і окупність ресурсів проявляється в розмірах вкладення грошових коштів і праці, основних і оборотних фондів на одиницю угідь, тобто в інтенсифікації виробництва.

Виявлення резервів збільшення продукції рослинництва здійснюється за наступними напрямками: розширення посівних площ; поліпшення їх структури; підвищення врожайності сільськогосподарських культур.

Для підвищення ефективності виробництва, збільшення врожайності продукції рослинництва необхідно: використання високих посівних кондицій; висока кваліфікація працівників; застосування оптимальної дози внесення мінеральних добрив, що забезпечують отримання максимального врожаю високої якості.

Аналіз економічних показників дозволяє виявити резерви і забезпечити ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок зниження витрат виробництва.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сорокіна Г.О., студ. 2 м курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

Диверсифікація – це комплекс аналітичних, організаційних, контролюючих заходів, спрямованих на створення, підтримку та розширення економічно вигідних напрямів діяльності підприємства для досягнення його стратегічних цілей. Вихід до нових сфер діяльності передбачає для аграрного підприємства неабиякі конкурентні переваги (ефективне використання ресурсів, економія за рахунок масштабів, скорочення залежності від постачальників, ефект синергії, раціональне застосування побічної продукції, розподіл інвестиційного ризику тощо).

Водночас диверсифікація містить й певні небезпеки для підприємства, зокрема вибір неперспективного напряму розширення діяльності, недостатня компетентність менеджерів щодо управління різноплановими напрямами, розпорошення ресурсів підприємства, значні витрати на входження до нових ринків, тому застосування диверсифікації вимагає ретельного попереднього аналізу і економічно обґрунтованого рішення.

В аграрному виробництві диверсифікація виробництва значить розширення ассортименту і номенклатури та зміну виду продукції підприємства, введення нових видів продукції. Сільськогосподарське підприємство в змозі досягти мінімізації ризиків та підвищити економічну ефективність виробництва шляхом диверсифікації своєї діяльності, яка не пов’язана з основним виробництвом підприємства.

На відміну від інших галузей виробництва, диверсифікація в сільському виробництві має особливості, які зумовлені специфікою виробництва в сільському господарстві. Їх можна вважати об’єктивними попередніми умовами до застосування диверсифікації:

- властивості грунту господарства;
- біологізацію землеробства;
- нестабільність господарювання, що пов’язане з природними явищами;
- сезонність виробництва сільськогосподарської продукції та ;використання робочої сили;
- значна різниця в цінах на сировину та готову продукцію, що показує доцільність організації переробки сільськогосподарської продукції на підприємстві;
- високі витрати на транспортування сільськогосподарської продукції.

В сільському господарстві диверсифікація виробництва має свої істотні особливості, що вимагає застосування принципово іншого підходу до визначення її форм і видів.

За критерієм сфери здійснення виділяють такі форми диверсифікації: виробничу, фінансову та маркетингову.

Виробничою диверсифікацією вважається збільшення на підприємстві видів виробництв, які забезпечують одержання і розширення асортименту продукції.

Фінансовою диверсифікацією вважається урізноманітнення фінансової діяльності за рахунок здійснення підприємством різних видів фінансових вкладень.

З створенням підприємством власної торгівельної мережі, розширенням каналів збуту продукції, залученням більшої кількості просування товару на ринок пов’язана маркетингова диверсифікація.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що такі підприємства повинні розвивати декілька галузей. Їх кількість може бути різною. В випадку коли аграрне підприємство починає розвивати нові для господарства сільськогосподарські галузі то, таку диверсифікацію називають горизонтальною.

Продуктово-асортиментна диверсифікація – це розширення на підприємстві асортименту продукції, що виробляють за єдиною технологією, тими ж засобами виробництва та складом працівників.

Термін «асортимент продукції» при цьому трактується як сукупність різновидів продукції одного найменування, які відрізняються окремими характеристиками, що для споживачів мають значення.

Виробництво цехом переробки молока різних видів молокопродуктів можемо вважати прикладом продуктово- асортиментної диверсифікації. Так підприємство може виробляти різні види сирів. Так, більшість сирів можна розділити на наступні категорії: тверді, напівтверді, м'які. Таке поглиблення диверсифікації назиавють диференціацією товару. Продуктово-асортиментна диверсифікація істотно впливає на економіку підприємства. Для її здійснення потрібно значно менше коштів ніж для галузевої диверсифікації і поряд з цим вона дає змогу підвищити конкурентоспроможність продукції, збільшити її збут. В результаті підвищується прибутковість та конкурентноспроможність виробництва, позиція підприємства на ринку значно зміцнюється.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОЇ СТРАТЕГІЇ

Лозовий О.І., студ. 2 м курсу ІЗО, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сапич Н.М.

Вивчення конкурентних переваг має велике значення для управління підприємством, так як розвиток організації неминуче пов'язане з конкуренцією і протистоянням на ринку іншим виробникам і постачальникам аналогічної продукції. Конкурентні переваги повинні забезпечувати унікальність торгової марки і задовольняти специфічні потреби клієнта. Конкурентні переваги не є вічними, вони завойовуються та утримуються тільки при постійному вдосконаленні всіх сфер діяльності, що є трудомістким і, як правило, дорогим процесом.

Можливості збереження конкурентних переваг залежать від факторів. Основними є наступні.

1. Джерела конкурентних переваг. При цьому конкурентні переваги поділяються на два види:

- переваги високого рангу (пов'язані з наявністю у підприємства високої репутації, кваліфікованого персоналу, патентів, розвинутим маркетингом, заснованим на використанні новітніх технологій і т. д.), які довше зберігаються та дозволяють досягати більш високої прибутковості;
- переваги низького рангу (пов'язані з наявністю дешевої робочої сили, доступністю джерел сировини та іншими факторами виробництва) менш стійкі і можуть бути скопійовані конкурентами.

2. Очевидність джерел конкурентних переваг. При наявності явних джерел переваг зростає ймовірність того, що конкуренти намагатимуться позбавити підприємство цих переваг.

3. Інновації. Для утримання лідируючого положення строки впровадження інновацій повинні принаймні дорівнювати строкам їх можливого повторення конкурентами чи випереджати їх. Інноваційний процес дозволяє компаніям переходити до реалізації конкурентних переваг більш високого рангу і збільшувати число їх джерел.

Конкурентні переваги мають різні форми виявлення, різну класифікаційну структуру. Першою класифікаційною ознакою є базова умова, що визначає характер джерела конкурентної переваги. Для цього використовують десять основних видів конкурентних переваг:

- конкурентні переваги, засновані на економічних факторах;
- конкурентні переваги, що ґрунтуються на нормативно-правових актах, мають силу законів, постанов, особливих привілеїв та інших рішень органів влади і управління;
- конкурентні переваги структурного характеру;
- конкурентні переваги, викликані адміністративними заходами, пов'язані з наявністю обмежень діяльності виробників (постачальників);
- переваги, які визначаються рівнем розвитку інфраструктури ринку;
- технічні (технологічні) конкурентні переваги;
- конкурентні переваги, обумовлені достатньою інформованістю;
- конкурентні переваги, засновані на географічних факторах;
- конкурентні переваги, що ґрунтуються на демографічних факторах;
- конкурентні переваги не правового характеру.

Другою класифікаційною ознакою э опис ініціатора, що визначає виникнення конкурентних переваг (фактори і суб'єкти). Цими чинниками і суб'єктами є:

- кон'юнктура ринку, яка може без участі підприємства висунути його на передові рубежі в конкурентній боротьбі;
- державна політика в сфері регулювання конкуренції, і зокрема такі її напрямки, як зовнішньоторговельна, податкова, грошово-кредитна політика, політика в області інвестицій, контроль над заробітною платою та цінами, захист прав власності;
- діяльність конкурентів і безпосередньо підприємства: технологічні новації, організація виробництва і управління, маркетингові стратегії (товарна політика, ціноутворення, розподіл продукції, стимулювання продажів, сервісне обслуговування), інтеграція учасників ринку, створення професійних, галузевих чи торговельних асоціацій і об'єднань.

Конкурентні переваги можуть мати різний рівень ієрархії і відноситись до товару, підприємства, галузі, економіки в цілому, ґрунтуватися на цінових і нецінових факторах, бути довгостроковими, середньостроковими і короткостроковими, стійкими і нестійкими, унікальними і імітованими і т. д.

Для підприємства важливо визначити ключові фактори успіху, які виявляються в порівнянні свого товару з конкурентами. Після порівняння адміністрація вирішує, за якими показниками слід обійти конкурентів, а за якими - триматися з ним на одному рівні або навіть в чомусь поступитися.

При управлінні ключовими факторами перш за все необхідно з'ясувати, яким є "зовнішнє середовище" або "внутрішнє середовище". Далі вирішити, чи здатне підприємство змінити існуючий стан справ; якщо так - розробити програму змін, а якщо ні - з'ясувати можливість роботи на іншому ринку або в іншому секторі. Дуже суттєва в цій справі роль елементів внутрішньої структури підприємства, які носять назву «центрів відповідальності». Дуже часто саме там ховаються ключові фактори успіху. Центри відповідальності - це ті підрозділи, на які покладаються особливі завдання в досягненні запланованих фінансових показників.

СОЦІАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Забара.А.М., ст. викладач кафедри економіки

Важливим фактором, що визначає здатність країни досягти соціально-економічного добробуту на основі сталого розвитку, є формування біоекономіки, заснованої на знаннях і технологічних змінах. Інструментарієм її формування є організаційно-економічний механізм, який можна визначити як сукупність основних форм, методів, важелів управління процесом формування біоекономіки за допомогою використання економічних законів, спрямованих на розв'язання протиріч існуючої економічної та природної систем, підвищення якості життя, узгодження інтересів нинішнього і майбутнього поколінь.

Завданням організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки є реалізація сталого економічного зростання на основі використання науково-технологічного, природного, економічного і соціального потенціалів, концентрації інтелектуальних ресурсів на ключових напрямках розвитку біоекономіки.

Узагальнюючи основні функції організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки, можна зазначити, що він повинен забезпечити ефективну взаємодію всіх елементів економічної системи у всіх сферах суспільного відтворення, а також всіх компонентів кожного з цих елементів. В зв’язку з цим, запропонована модель організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки включає такі складові як економічний, організаційний, інституційний і соціальний механізми.

Економічний механізм є основною частиною організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки і включає в себе економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси. Основними складовими економічного механізму розвитку біоекономіки є ціноутворення, оподаткування, державне підприємництво в сфері біоекономіки, інвестування проектів створення підприємств біоекономіки, створення оптимальних умов господарювання всіх структурних складових біоекономіки.

Наступним важливим елементом організаційно-економічного механізму розвитку біоекономіки є організаційний механізм. Він є системою взаємозв'язку і взаємодії форм і методів господарювання, за допомогою яких здійснюється успішне формування біоекономіки.

Формування організаційно-економічного механізму передбачає створення законодавчого та суспільно нормованого інституційного середовища, інститутів, закріплених певними нормами регуляторно-управлінського призначення. До інституційного механізму слід віднести такі інструменти, як нормативно-правове забезпечення діяльності підприємств біоекономіки, законодавство з охорони навколишнього середовища. Інститути зазначеного механізму формують певний господарський порядок в суспільстві, який вимагає структуризації соціально-економічних відносин та їх інституціоналізації, формування інституційного середовища взаємозв'язків між основними агентами економіки, регуляторної політики щодо ринку.

Соціальний механізм розвитку біоекономіки включає сукупність методів і прийомів, за допомогою яких формується позитивна установка на процес розвитку біоекономіки, попит на біотехнологічну продукцію, підвищується якість життя і добробут населення.

Базовим принципом розробки організаційно-економічного механізму формування біоекономіки в Україні є результат компромісного вирішення суперечливих інтересів основних суб'єктів економіки: держава, бізнес і суспільство. Саме тому виникає необхідність в цей механізм для розробки стратегії коригування ціннісних принципів і ресурсних складових включити такий інструмент, як соціальне партнерство. Введення цього інструменту дозволяє зробити організаційно-економічний механізм розвитку біоекономіки в Україні більш адаптивним до мінливих умов економічного, природного та інформаційного середовища.

Важливою складовою соціального механізму є соціальна відповідальність біоекономіки, під якою слід розуміти таку філософію її розвитку, яка заснована на принципах стійкості і усвідомленні наслідків її діяльності, а також на необхідності впливати на формування соціальних норм, заснованих на соціо-еколого-економічному світогляді. Соціальний маркетинг біотехнологічної продукції як планування і здійснення всебічної діяльності, пов'язаної з просуванням ідеї споживання цієї продукції є необхідною складовою для здійснення оптимального впливу на подальший розвиток біоекономіки. Формування каналів поширення інформації про біотехнологічну продукцію передбачає різні способи інформування бізнесу та суспільства про переваги даної продукції і біоекономіки в цілому. До таких каналів можна віднести соціальну рекламу, спеціальні загальноосвітні курси, лекції в навчальних закладах та ін.

Таким чином, представлена модель організаційно-економічного механізму орієнтована на посилення ролі стратегічного підходу до розвитку біоекономіки в Україні і базується на ринковому, а також на державному нормативно-правовому регулюванні з використанням ефективних форм і методів організації діяльності підприємств біоекономіки з урахуванням соціальних наслідків.

СУЧАСНИЙ СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Огій Я.В., студ.2 курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси та кредит»
Науковий керівник: ст. викладач А.М. Забара

Ринок праці представлений системою організації найманої праці на базах закону попиту і пропозиції і виступає складовою частиною економічної системи країни. Відповідно, ринок праці показує більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі.

Ринок праці займає основне місце серед інших ринків. На нього діють багато чинників, більшість яких залежить від товарного ринку. Кожна країна формує свій ринок праці з урахуванням національної особливості, стану і напрямів розвитку власної економіки. Будь-якій державі притаманні свої особливості створення ринку праці, зумовлені ресурсними, географічними, економічними, політичними та іншими причинами.

Стан ринку праці визначає становище національної економіки в цілому, і методи макроекономічного регулювання, і ефективність соціальної політики, особливо у сфері загальної та професійної освіти. Тому необхідно оптимізувати ситуацію на ринку праці, щоб забезпечити збільшення виробництва та добробуту українського населення. Вітчизняному ринку праці властиві проблеми недостатнього обсягу створення нових робочих місць; низької професійної мобільності трудових ресурсів.

У сучасних передумовах розвитку економіки виникають проблеми з ефективною зайнятістю населення України, запобігання масового безробіття і створення ринку робочої.

Найбільшою проблемою ринку праці є неефективна зайнятість. Вона визначає міру відставання від розвинених країн у продуктивності праці, порушення структурних невідповідностей зайнятості , безробіття, не врегульований відтік робочої сили за кордон, падіння доходів населення , тощо.

Окрім того, зростання внутрішньої міграції є однією з головних рис сучасного ринку праці та вихід на ринок праці громадян з числа внутрішньо переміщених осіб, а також учасників антитерористичної операції, які потребують соціального захисту від безробіття. На сьогодні стан ринку праці характеризується присутністю низки проблем, які заважають нормальному соціально - економічного розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів.

Безумовною проблемою ринку праці є надмірна міжгалузева і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері, на , а також низький середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП.

Насущними залишаються проблеми працевлаштування випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів, зростання безробіття серед молоді. Відповідно до законодавства, саме державна служба зайнятості забезпечує реалізацію конституційного права безробітних громадян на їх соціальний захист від безробіття.

Діяльність державної служби зайнятості скерована на надання інформаційних та консультаційних послуг пов’язаних з працевлаштуванням, організації професійної підготовки або перепідготовки, підвищення кваліфікації, профорієнтації , а також допомога громадянам щодо пошуку підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні.

Перебіг подій, що відбуваються у сфері зайнятості і на ринку праці , тісно пов’язані з процесами у зовнішньоекономічній, підприємницькій, кредитно-грошовій сферах, в інвестиційній діяльності та оподаткуванні, освіті та організації професійного навчання. Основна думка у сфері зайнятості населення в Україні істотно відрізняються від тих, які спостерігаються у більшості інших країн світу.

На сьогодні, центрами зайнятості сформовано банк даних вакансій з наданням житла, який щоденно оновлюється. налагоджено співпрацю з роботодавцями щодо отримання вакансій для працевлаштування внутрішньо переміщених осіб, у тому числі з можливістю надання житла. Налагоджена робота з координаційними штабами з питань соціального забезпечення вимушених переселенців на обласному та районному рівнях, з громадськими та волонтерськими організаціями. Пріоритетними напрямками передумови українського ринку праці є поліпшення розширення можливостей отримання населенням основних, додаткових та офіційних доходів, підвищення якості та конкурентоздатність робочої сили, запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування,соціальна підтримка окремих груп, сприяння раціональним і ефективним переміщенням працездатного населення, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу зайнятих, реструктуризації економіки і піднесення виробництва.

Отже, на сьогодні український ринок праці перебуває на стадії розвитку і лише прямує до того, щоб бути керованим економічними законами та важелями. Розробка стратегії держави що до ефективного використання робочої сили й механізмів її реалізації є важливим важелем та рушійною силою подальшого соціально – економічного розвитку України.

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОФСПІЛОК НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Петрушенко В.С., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: ст. викладач А.М. Забара

Соціально-трудові відносини є важливим компонентом системи суспільних відносин. Від їх якості залежить самопочуття громадян та соціально-психологічна атмосфера суспільства. В окремих випадках трудові конфлікти можуть істотно пошатнути суспільно-політичну ситуацію в країні.

Основною формою і найпринятнішим методом узгодження інтересів у соціально-трудовій сфері та врегулювання соціально-трудових конфліктів є соціальне партнерство. У регулюванні соціально-трудових відносин беруть участь три сторони: організації, що представляють інтереси найманих працівників, об’єднання роботодавців, держава.

На сьогодні існують різні моделі відносин між працівниками та роботодавцями. Проте, у більшості випадків перевага знаходиться на стороні роботодавців. Отже, поряд з юридичною рівністю сторін присутня і глибока фактична нерівність. Профспілки є провідними соціально-економічними організаціями, які захищають інтереси найманих працівників. Особливістю профспілок є те, що вони виступають на стороні робітників при переговорах, укладенні угод, посередниками у залагодженні трудових конфліктів.

Нині структура професійних спілок в Україні існує в такому вигляді: на рівні підприємств представником інтересів найманих працівників є місцевий профспілковий комітет, на територіальному рівні - власні професійні спілки, на обласному рівні - окремі організації галузевих профспілок, на галузевому рівні - галузеві профспілки. На рівні держави інтереси найманих працівників представляє велика кількість профспілкових об'єднань, галузевих і фахових профспілок.

Метою діяльності профспілок є захист економічних, соціальних та політичних інтересів своїх членів. З погляду економічної теорії профспілки намагаються покращити для своїх членів два найважливіші показника - рівень заробітної плати та рівень зайнятості, користуючись при цьому всіма економічними, соціальними та політичними засобами.

В економіці виділяють як негативні, так і позитивні тенденції впливу профспілок на економічну ефективність та продуктивність праці. Прихильники першої точки зору визначають такі негативні наслідки їх діяльності:

- збитки від страйків;
- недостатній і нестабільний розмір заробітної плати,що сприяє зростанню безробіття;
- заниження рівня прибутків, що веде до скорочення інвестицій і затримки економічного росту;
- зменшення обсягів виробництва та продуктивності праці внаслідок втручання профспілок у розподіл ресурсів.

Інші економісти вважають, що загалом профспілки позитивно впливають на підвищення продуктивності та ефективності виробництва. Вони переконані, що профпілки поєднують інтереси робітників безпосередньо з інтересами управління встановлюють розмір заробітної плати і розподіляють службових обов'язки, сприяють зменшенню конкуренції на внутрішніх ринках праці.

Діяльність профспілок має такі позитивні наслідки:

- зменшення частості зміни кадрів і, відповідно, скорочення збитків;
- затвердженя принципів, які забезпечують професійний ріст працівника із стажем, що виключає конкуренцію на внутрішніх ринках праці і стимулюють досвідчених працівників, які з готовністю передають свій досвід новачкам;
- узагальнення досвіду і пропозицій, щодо раціонального використання ресурсів;
- підвищення дисципліни та зменшення випадків ухилення робітників від виконання умов трудового договору;
- скорочення витрат часу на укладання трудових договорів (контрактів) за рахунок заміни індивідуальних угод на колективні.

Таким чином, не можна однозначно стверджувати яким є вплив діяльності профспілок на розвиток соціально-трудових відносин: позитивним чи негативним. Для того , щоб досягти переважно позитивного впливу на соціально-трудові відносини профспілки повинні пристосуватися до сучасної структури економіки та повністю змінити форми і методи своєї роботи, насамперед на малих і середніх підприємствах.

Для успішного розвитку соціально-трудових відносин на принципах соціального партнерства є важливим гармонійний розвиток всіх суб'єктів відносин, тому послаблення профспілок є небажаним явищем. Вкрай важливим є те, що крім функції захисту інтересів працівників, що є основною, профспілки з'ясовують суспільну думку, надають можливість державі усувати недоліки у своїй соціально-економічній політиці. Подолання вказаних негативних тенденцій можливе за допомогою перегляду та розширення напрямів діяльності профспілок, використання нових форм залучення працівників до членства у профспілках.

РОЛЬ НОМУВАННЯ ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

Смєловська О.О., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст. викладач А. М. Забара

Все більше науковців сьогодення звертають свою увагу на труднощі застосування робочої сили на підприємствах всіх секторів виробництва. Роль людської праці у виробничому процесі, і навантаженні, що припадає на кожного робітника при здійснення власних прямих обов'язків, характеризується одним з найважливіших показників, а саме нормування праці. Нормування праці – є науково обґрунтування необхідності витрат часу на одиницю продукції виробленої і певних виробничих умовах.

Значення нормування праці представляє собою, використання суспільної , як найважливішої складової деталі суспільної праці на рівні конкретних підприємств. Введення тут успішного нормування дає можливість розкривати конкретні втрати трудового періоду і точно визначати їх кількість, виявити існуючі запаси підняття продуктивності праці і збільшення продуктивності виготовлення, створювати оптимальну структуру і текстуру трудових дій з найбільш абсолютним застосуванням робочого часу. Це має вигляд бази досліджень аргументованих проектів виробництва і праці, встановленої дійсно потреби в чисельному і високоякісному складі працівників.

Нормування праці здійснює кілька функцій, а також є фундаментом наукової організації праці і знаряддям надання оптимальної відповідності серед мірою праці та її оплатою.

Результативна діяльність компаній в міжнародній економіці ринкового типу можлива лише за умови значного ступеня організації нормування праці. Основні держави, подібні таким, як США, Великобританія, Швеція, Японія, Італія та ін., не тільки ніяк не зменшують умови до нормування праці, але й розширюють область його використання. Методи мікроелементного аналізу і нормування трудових процесів дуже широко застосовується.

В Україні труднощі нормування праці останні роки справедливо висунулися на перший план. З числа значного кола питань, які постають перед виробництвом в період модифікації економіки України в ринкову, основна роль належить продуктивності застосування живої праці і залучення іі до виробництва. Інноваційні ринкові процеси в економіці України закликають істотних вкладень з метою відновлення виробничого агрегату у всіх галузях господарства. Однак новітнє обладнання здатне надати істотний збільшення продуктивності суспільного виробництва тільки в такому випадку, якщо існуючі вимоги застосування трудового потенціалу стануть відповідними до здібностей і потреб техніки. В обставинах все ще невисокого ступеня механізації, просування ручного праці діючий робітник виконує важливу роль в зміні фігури, властивості, положення і стану об'єкта праці. Здібності виробництва в істотній межі формуються фізіологічними здібностями особи і раціональною системою її трудового процесу.

Поточне виробництво базується в повному поділі та кооперування праці, для нього властива синхронна зайнятість значного числа працівників та інших груп персоналу, підсумки роботи яких, складають у загальний продукт праці. І для того, щоб даний складний процес робився найбільш результативним, всі без винятку його елементи повинні дотримуватися в конкретних пропорціях, побудованих в нормах праці.

В обставинах механізованого і автоматизованого виробництва вважається значущим дотримання прогресивного співвідношення між обсягом виробництва і важливим числом і якістю живої праці. Його недотримання призводить до завищення витрат і зниження позицій компанії в конкурентній війні в на ринку. З метою успішного вирішення даних важливих завдань потрібно а організацію виробництва вводити нормування абсолютно всіх існуючих ресурсів. Виключно на підставі визначених аргументованих норм витрат живої праці і матеріально-речових умов можливо сформулювати виробничі співвідношення застосування ресурсів на підприємстві.

Оперативне управління як технологічної та організаційної підготовки виробництва, є дуже важливою ланкою нормування праці.В зміні норм праці беруть участь будь-які суттєві зміни в технології організації праці на виробництві.

Таким чином, нормування так само як процес встановлення об'єктивно необхідних витрат робочого часу її абсолютно всіх областях діяльності особи вважається однією з основних складових суспільної організації праці.

Нормування праці на підприємствах має здійснювати низку функцій, а безпосередньо: основі принципи планово-економічних розрахунків поточного, перспективного і прогнозного характеру; початкової основи обліку витрат і результатів виробництва; засобу визначення рівноінтенсівніх норми, надання суспільно-необхідного інтенсивності праці; ефективного засобу надання оптимальної відповідності серед мірою праці та її оплатою. Подібним способом, функції нормування праці досить широкі, вони йдуть за межі його застосування лише як компонент організації заробітної плати. Так само як ефективний спосіб мотивування праці абсолютно всіх категорій працівників, нормування в комбінації з іншими складовими організації праці сприяє раціоналізації трудових процесів, усунення втрат робочого часу, оптимальному об'єднанню колективних зусиль на основі прогресивних форм кооперування праці.

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Лученко Г.С., студ.2 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: старший викладач А. М. Забара

Працевлаштування молоді в сучасній Україні є одним з важливих питань. Закінчуючи навчальні заклади, молодь задумується над майбутнім місцем роботи. Однією з головних проблем працевлаштування є відсутність досвіду роботи.

Забезпечення працевлаштування молоді на сьогодні виступає одним із головних завдань розвитку держави. Лише з урахуванням динаміки рівня зайнятості молоді можна розробляти соціально-економічні прогнози розвитку країни на довготривалу перспективу. Адже саме молодь – найактивніша частина працездатного населення. Згідно закону України « Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», «молодими громадянами» вважаються громадяни України віком від 14 до 35 років. [3].

Молодь є специфічною соціально – економічною групою населення, якій необхідні додаткові заходи підтримки на ринку праці. Через несвоєчасне влаштування на роботу безробітна молодь втрачає свої професійні навички та кваліфікацію, що ще більше ускладнює процес ефективного пошуку роботи. За статистикою найбільшу частку безробітних складають молоді люди віком до 35 років [1].

Безробіття молоді - це складне соціально - економічне та психологічне явище, що характеризується значною частиною молоді у складі безробітних, має характер періодично функціонуючого безробіття [2].

Причини молодіжного безробіття дуже різноманітні за характером і відрізняються віковими групами.

Основні причини безробіття серед молоді:

- тяжкий пошук роботи після закінчення навчання, не маючи практичних навичок і досвіду роботи;
- підготовка та вступ до ВНЗ;
- зайнятість індивідуальним господарством та формуванням сім'ї;
- звільнення з попереднього робочого місця;
- відсутність достатньої кількості робочих місць на сільському ринку праці.

На сьогодні в Україні задекларована державна підтримка молоді, яка реалізується у молодіжній політиці, що включає такі напрями як: створення законодавчої бази державної молодіжної політики, проведення слухань у Верховній Раді України про становище молоді та підготовка доповіді з цього питання Верховній Раді України та Президентові України, створення структурних підрозділів, які розглядають проблемами молоді, в органах державної влади та управління всіх рівнів, створення соціальних служб роботи з молоддю, реалізація цільових комплексних молодіжних програм [3].

Можливими шляхами вирішення проблеми безробіття молоді:

- забезпечити механізм гарантування першого робочого місця;
- удосконалити структуру професійного навчання;
- забезпечити чіткі гарантії фінансування державних програм працевлаштування молоді;
- забезпечити розвиток середнього та малого бізнесу;
- покращити організацію суспільних робіт;
- впровадити гнучкий графік роботи;
- покращити систему перепідготовки і перекваліфікації кадрів;
- удосконалити систему безперервної освіти;
- підвищити оперативність і інформативність роботи служби зайнятості;
- узгодити роботу з комерційними структурами.

Таким чином, для вирішення проблеми безробіття молоді потрібно вжити заходів щодо поліпшення діяльності державних органів спрямованих на забезпечення зайнятості молоді, розробити та впровадити механізми фінансової та іншої підтримки підприємств, установ, організації, які створюють нові робочі місця. Значний обсяг уваги необхідно приділяти організації процесу працевлаштування молоді на рівні навчальних закладів, органів місцевого самоврядування.

Список використаної літератури:

1. Заяць О.М., Кравченко В.О. Молодіжний сегмент ринку праці України: методологічні та методичні засади оцінки інтегрованості в національний рийок праці // Україна: аспекти праці. -2014.-№ 4.- С. 5-11.

2. Пилипенко С.М., Пилипенко А.А Економіка праці та соціально - трудові відносини. Навчальний посібник – Львів : Вид. ХНЕУ, 2010.– С.234.

3. Полігрім А.С. Правові проблеми працевлаштування молоді: / А.С. Полігрім, Е.В. Красовська // [Електронний документ] Режим доступу: http://www.rusnauka.com/http://www.rusnauka.com/

СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ

Епик І.А., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: старший викладач кафедри економіки А.М.Забара

Однією з функцій держави є зростання соціальної напруги майнової нерівності, передбачення й фінансування негативних проявів ринку для громадян (безробіття, втрата працездатності), створення ефективної пенсійної системи.

Соціальні гарантії у сфері зайнятості передбачені Конституцією України, Законом України "Про зайнятість населення", Законом України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття", іншими нормативно-правовими актами.

Гарантій соціального захисту громадян від безробіття забезпечується такими шляхами: загальнообов'язкового державного, соціального страхування на безробіття; наданням гарантій працівникам, які втратили роботу у зв'язку зі змінами в організації виробництва та праці; наданням додаткових гарантій для окремих категорій громадян, які не здатні на однакові умови ринку праці; наданням гарантій для осіб і обмеженими фізичними та розумовими можливостями; добровільної участі громадян у недержавному страхуванні від безробіття.

Призначення статусу безробітнього здійснюється державною службою зайнятості за місцем проживання громадянина шляхом реєстрації в день звернення. Зареєстровані безробітні мають право на:

- одержання від державної служби інформації про свої права та обов'язки у статусі безробітного, обов'язки державних органів для зайнятості та соціального захисту від безробіття;
- одержання від державної служби консультаційних, інформаційних та профорієнтаційних послуг з метою вибору професії та працевлаштування;
- одержання від державної служби інформації щодо відомостей про себе, які містяться в банку даних державної служби зайнятості, забезпечення їх конфіденційності, якщо особа вважає їх такими;
- одержання від державної служби консультаційної допомоги щодо самостійного пошуку роботи;
- одержання від державної служби послуг з пошуку підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні;
- участь в оплачуваних громадських роботах;
- безоплатну професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації;
- матеріальне забезпечення на випадок безробіття

Громадянам, які звернулися до державної служби зайнятості, надаються безкоштовні послуги з професійної орієнтації, що включають в себе професійне інформування, професійне консультування і професійний відбір. Професійне інформування передбачає надання відомостей про стан ринку праці, професійну освіту, перспективи у працевлаштуванні, основні положення законодавства про зайнятість, види забезпечення і соціальні послуги, які надаються державною службою зайнятості, та умови їх надання. Професійне консультування проводиться з метою надання допомоги у виборі або зміні професії чи виду трудової діяльності з урахуванням здібностей, нахилів, професійної підготовки громадян та потреб ринку праці. Професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації зареєстрованих безробітних є одним із видів соціальних послуг, орієнтованих на забезпечення зайнятості населення, що надаються за направленням державної служби зайнятості.

Оплата праці громадян, зайнятих на громадських роботах, здійснюється за виконану роботу згідно з тарифів на аналогічні види робіт і не може бути меншою ніж розмір мінімальної заробітної плати, встановлені законодавством. Безробітним працездатного віку, зареєстрованими в державній службі зайнятості, які беруть участь у таких роботах, зберігається виплата допомоги з безробіття у розмірах і в строки, встановлені законодавством.

Матеріальне забезпечення безробітних здійснюється за рахунок Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Застрахованим особам розмір допомоги з безробіття визначається у відсотках до їх середньої заробітної плати (доходу), які встановленої відповідно до порядку обчислення середньої заробітної плити (доходу) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, затвердженого Кабінетом Міністрів України, залежно від страхового стажу.

Отже, соціальний захист в Україні реалізується через матеріальне забезпечення економічно активного населення (шляхом соціального страхування); пенсійне забезпечення; соціальну допомогу найбільш вразливим категоріям; матеріальну допомогу сім'ям з дітьми; компенсації, індексації та пільги населенню; соціальне обслуговування тощо.

ВПЛИВ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ

Шинкаренко І.І., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач А.М.Забара

Міграція населення – переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною місця проживання назавжди або на більш-менш тривалий час. Людей, які вчиняють міграцію, називають мігрантами.

Можна виділити такі міграції (міжконтинентальні, міждержавні) і внутрішні (в самій державі – між регіонами, містами, сільською і міською місцевістю). Різниця між кількістю іммігрантів і – міграційне сальдо – безпосередньо впливає на кількість населення країни. Особи, які переселилися за межі країни, – емігрантами, які перїхали в країну – іммігранти. Соціально-економічна суть міграції населення полягає у забезпеченні кількісної та якісної відповідності між потребою у робочій силі та її поточній наявності у різних регіонах держави, а також у реалізації прагнень працівників задовольнити власні цілі соціального, професійно-кваліфікаційного та духовного характеру.

Міграція поділяється на різні форми такі ,як суспільно-організовану, виконувану за участю державних або суспільних органів і з їхнім економічним сприянням, і неорганізовану, яка виробляється силами і засобами цих же мігрантів без матеріальної або організаційної допомоги з сторони якихось установ.

Питання міграцій має значну кількість пунктів, передусім держави як Україна проблеми внутрішньої країнної міграції не дуже важлива на сьогоднішній день, по відношенню до питань зовнішньої карїнної міграції.

Негативні наслідки міграції:

- поява додаткових проблематичних питань, зв'язаних з соціальним захистом іммігрантів. Кожна країна хоче надати захист своєму громадянину за кордоном, ця країна бажає отримати від держав гарантії, щодо захисту своїх громадян.

- країна втрачає спеціалістів-іммігрантів, при їх поверненні на батьківщину. Потрібно навчити робочу силу , яка прибула тим самим роботодавці проводять навчання. Роботодавцю буде набагато дешевше вивчити іммігрантів і платити їм меншу заробітну плату, ніж брати громадянина своєї країни. В основних аспектах це робота, яка потребує значних затрат фізичної сили .

- країна втрачає різних підготовлених спеціалістів, це можна назвати "відтоком розумів". Маштабна проблема погано розвинутих держав. Країна не може надати гарних умов, цим вона провокує висококваліфікованих спеціалісти покидати свою країну шукаючи інші держави з кращими умовами та більшим заробітком. Держави, до яких приїздить мігрант, постійно зацікавлені в таких особах, тому що дешевше оплатити працю спеціаліста, а ніж готувати фахівця відповідного класу.

-країна витрачає кошти з свого бюджету. З «відтоком розумів» держава опиняється в ситуації коли відповідні кадри закінчуються і потрібно витрачати кошти для підготовки нових [1]

Позитивні наслідки :

-люди які після іміграції повертаються підвищують свої професійні навички.

-завдяки іммігрантам країни зменшують витрати на робочу силу. Люди які їдуть заробляти гроші у інші країни, роблять всю роботу яку їм запропонують і отримують гроші які пропонують за неї. Підприємцям дуже вигідно мати таких робітників , їм не потрібно платити велику зарплатню , тому що робітники які приїхали з інших країн заробляти додаткові гроші, згодяться на не велику зарплатню. Людина звісно ж погоджується на запропоновані гроші в зв'язку з тим що в своїй країні такі гроші заробити не має можливості. Приїздять зазвичай юні люди котрим не вистачає коштів що б нормально жити у себе в країні.

-отримують висококваліфікованих працівників .Країни-імпортери дуже часто приймають на роботу з високою зарплатнею висококваліфікованих робітників з усіх місць світу. Завдяки цьому країна виходить на новий рівень економічного та наукового розвитку

- висококваліфіковані спеціалісти допомагають державі розвивати наукові та економічні показники Завдяки висококваліфікованим спеціалістам в цих країнах зростає державний бюджет а також прискорюється економічне зростанняВ даний час міграція стала дуже популярною по всьому світові , одне з перших місць займає міжнародна міграція.

Саме тому в тісному зв'язку повинні працювати відповідні служби та відділи обох держав та підключати зі сторони нейтральну організацію – Міжнародну організацію праці, яка виходить посередником між ними.

Література

1. Курило І. О. Про демоекономічну оцінку трудового потенціалу населення та деякі проблеми його відтворення в сучасних умовах // Зайнятість та ринок праці. — 2013 — Вип. 7.

2. Власюк О. С., Прирожков С. І. Індекс людського розвитку: досвід України. — К., 2014.

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Шулєпова С.М., студ.2 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст.викладач А. М. Забара

Однією з соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. Високий рівень безробіття негативно впливає на всю економіку країни, саме тому вивчення цього питання на сьогодні є дуже актуальним.

Терміновою потребою української економіки є підвищення якості людських ресурсів, рівня доходів населення країни та запобігання масовому безробіттю.

Безробіття – складне соціально-економічне явище, зміст якого полягає у невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією на ринку праці, у результаті чого частина працездатного населення не має постійної роботи (трудового заробітку), поповнюючи резервну армію праці [1].

Безробіття не може бути доцільним ні в соціальному, ні в економічному плані, так як його зростання створює цілу низку проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Крім цього,зростають небезпека соціального напруження, додаткові витрати на допомогу безробітним. Створення в Україні цивілізованого ринку праці, що дозволяв би громадянину оперативно знайти потрібну роботу з умовами праці, що відповідають всім вимогам безпеки й гігієни, з гідною заробітною платою, а роботодавцю – працівників необхідної кваліфікації, можливе лише за умови наявності ефективної системи працевлаштування [2].

Зростання безробіття великою мірою відображає втрату виробничих потужностей через військовий конфлікт на Донбасі. В Україні (без урахування тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим р. і Севастополя) в лютому 2015 р. рівень безробіття дорівнював 2%, як і в січні цього ж року. Було зареєстровано 523,4 тис. безробітних, з них 421,6 тис. осіб отримують допомогу по безробіттю. Серед міського населення зареєстровано 304,3 тис. безробітних, серед сільського – 218,8 тис. При цьому середній розмір допомоги на одного безробітного в лютому 2015 р. склав 1 тис. 206 грн., що на 46 грн. менше, ніж у січні [3].

Серед основних причин безробіття можна виокремити:

– нестабільність в країні,яка спричинена військовими діями на Донбасі;

– пошук працівниками нових робочих місць з вищою заробітною платою;

– зниження попиту на ряд професій;

– нерозвиненість приватного сектора і наявність тіньової економіки, котрі в разі зняття адміністративних обмежень зможуть залучити значну частину непрацюючих;

– традиційно низький рівень зарплати і слабкість профспілок, які не можуть домогтися підвищення загального рівня зарплати;

– незбалансованість попиту та пропозиції робочої сили.

Таким чином, проаналізувавши вище наведені причини, які впливають на рівень безробіття в Україні, можна запропонувати наступні заходи, щодо його зменшення:

– врегулювання конфлікту на сході, стабілізація економіки;

– відновлення роботи підприємств, які були зруйнуванні внаслідок воєнних дій;

– стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;

– надання коштів роботодавцям на перекваліфікацію співробітників;

– вивчення ринку праці відносно актуальності різних спеціальностей;

– забезпечення спеціальними службами зайнятості перенавчання чи підвищення кваліфікації кадрів, стосовно потреб галузей, які розвиваються;

– поліпшення стану виробництва;

– зниження податків для підприємств, при умові збереження робочих місць;

– створення центрів навчання молодих людей за тими професіями, шанси на зайнятість у яких найбільш високі;

– проведення спеціальних ярмарків-праці для навчальних закладів, метою яких є працевлаштування випускників.

Таким чином, втілюючи запропоновані вище заходи, найголовніший з яких є стабілізація економіки, можливо зменшити рівень безробіття, збільшити кількість працевлаштованого населення і, як результат , – досягнути загального піднесення як соціальної так і економічної ситуації у країні.

Список використаної літератури:

1. Лопатіна К. А. Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні /К. А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. – № 16(113). – С. 85-86.

2 . Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття/ І.Л. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С.110-113.

3. Основні показники ринку праці 2015рік – статистична інформація – Ринок праці – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ТА ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Жалдак К.Є. , студ.2 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: ст.викладач А. М. Забара

Зміст поняття «конфлікт» визначають найчастіше як недомовленість двох сторін, що можуть бути як фізичними, так і юридичними особами. Кожен докладає зусиль, щоб була прийнята саме її думка, а також перешкоджає іншим.

Виникнення конфлікту відбувається за наступними ознаками: ситуація, в якій знаходяться учасники; предмет, який несправедливо поділений між ними; бажання продовжувати конфлікт для задоволення своїх потреб. У людській свідомості явище конфлікту найчастіше ототожнюється з поведінкою, якій притаманні негативні якості. З цього випливає, що конфлікт є явищем, яке не бажано допускати і в разі виникнення потрібно його вирішувати. Конфлікт також може завадити задоволенню як індивідуальних, так і колективних потреб. Проте, у деяких випадках конфлікт може мати позитивний характер. У такому ви- падку він може допомогти виявити неспівпадіння поглядів та отримати додаткову інформацію. Це дає змогу значно удосконалити процес вирішення конфлікту та задоволення певних потреб загалом. Своєю чергою, це призводить до ефективнішого виконання поставлених завдань, проектів та стратегій.

Таким чином, конфлікт може бути функціональним та мати позитивний вплив на мікроклімат організації, але також може і призвести до погіршення загального становища в організації загалом. Наслідки конфлікту, передусім, зале- жать від управління останнім. Суб'єктами конфліктних ситуацій можуть бути окремі фізичні особи, їх групи та організації. А суб'єктами трудового конфлікту є наймані працівники підприємств всіх форм власності, також сюди відносять профспілки, роботодавців, власників цих підприємств.

Між конфліктуючими сторонами у переважній більшості випадків можна виділити об'єкт конфлікту. Об'єктом конфлікту може виступати те, на що претендує кожна сторона, що викликає розбіжності у їхніх поглядах. До прикладу, це може бути право розпоряджатися майном, право вибору варіанта приватизації. У всіх вище наведених прикладах конфлікт проявляється у позбав- ленні чи скороченні можливостей іншої сторони. Суб'єктами виступають сторони, які володіють таким правом.

Науковці виділяють два напрями подолання конфліктів: позитивний та негативний. Позитивний передбачає усунення причини, які заважають узгодженій діяльності людей. У разі негативного напряму є доцільним усунення однієї зі сторін конфлікту. До заходів позитивного подолання конфліктів слід віднести: поліпшення організації праці; ритмічність; координованість; легкість; продуктивність. Наведені вище заходи покращують продуктивність працівників і ведуть до підвищення загального рівня матеріального задоволення. Також потрібно сприяти усуненню психологічних бар'єрів між конфліктуючими сторона- ми і сприяти їх взаєморозумінню.

Важливим аспектом продуктивної діяльності підприємства є вдале управління персоналом, пошук ефективних рішень керівника з метою запобігати або ліквідувати прояви конфліктів у виробничому середовищі. Конфлікт у більшості випадків розглядається як явище негативне, яке, передусім, впливає на рівень продуктивності праці. Проте конфлікт не завжди має негативні наслідки, інколи конфлікт єдиним рішенням певної ситуації. Тому конфлікт, як прийнято таким його вважати, як явище негативне не завжди має негативний вплив на дану ситуацію. Але конфлікт повинен бути завжди під контролем, щоб у будь-який момент його припинити, або мінімізувати його вплив на конфліктні сторони та оточуючих. Кожен конфлікт має певні наслідки.

Ці практичні рекомендації є актуальними і повинні поєднуватись залежно від критеріїв оцінок конфліктів. Застосування цих рекомендацій покликане покращити продуктивність праці, мікроклімат організації, взаємини між суб'єктами трудових відносин та покращити координацію та кооперацію систем організації праці. У вирішенні конфліктних ситуацій необхідно враховувати особливості, джерела конфлікту, певних сторін конфлікту і відповідно застосовувати певні шляхи подолання конфлікту.

Одним із ключових факторів практичного використання наведеного матеріалу є досвід, який впливає на результативність цих методів. Узагальнюючи все зазначене вище, можемо зробити висновок про те, що конфлікт – це явище, якому притаманний неоднозначний вплив на ситуацію і лише контроль за ним допоможе йому стати інструментом, який зможе принести користь у тій чи іншій ситуації.

Список використаної літератури:

1. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Вид-во "Кондор". 2003. – 296 с.

2. Ходаковський Є.І. Психологія управління / Є.І. Ходаковський, Ю.В. Богоявленська, Т.П. Грабар. – К. : Центр навч. літ-ри, 2011. – 664 с.

3. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва / Ю.Ф. Пачковський. – Львів : Вид-во "Афіша", 2001. – 276 с.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Сагайдак О.С., студ. 2 курсу, ЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач А.М.Забара

В умовах ринкової економіки піднесення розрахунків по виплатам з працівниками йдется в подальшому поділу та відрізняются на грунтованому врахуванні як індивідуальних наслідків праці, так і персональних ділових характеристик, зважаючи на професію, творчу ініціативу,характеристика роботи, довершаність рішень. Регулювання ринкових розрахунків по виплатам працівникам , особисто для працівників, попит на працю яких зменшуются , а також для працівників з низькими показниками діяльності має урегулюватися державно-соціальними процесами. Але, як свідчать навички іноземних країн, це втручання слід отримати непрямий, направлений-соціальний характер.

Відповідно до Закону України "Про оплату праці" держава реалізує регулювання заробітної плати робітників фірми усіх форм володіння і господарювання методом встановлення велечини найменшої заробітної плати, інакших державних стандартів і гарантій, умов і велечину оплати праці працівників закладів і підприємств, що фінансуються з бюджету, керівників державних організацій, а також через оподаткування прибутку робітників.

Країна теж має надавати науково-методичне опрацювання розрахунків по виплатам з працівниками, відповідних умов, обговорення нормів затрат праці на загальнодоступні спеціальні процеси, спостереження і вивчення іноземного і вітчизняного досвіду з проблеми організації розрахунки по виплати з працівниками тощо.

Державне ругулювання розрахунок праці залежить передусім у визначенні і перегляді розміру мінімальної заробітної плати й умов, які впливають на її величину.

При нарахуванні мінімальної заробітної плати враховується :

-вартісної величини найменшого споживчого бюджету з ступеневим зближенням рівнів цих показників у міру врегулювання та розвитку економіки держави ;

-середній рівень заробітної плати;

-результативності праці, ступеня зайнятості та інших економічних умов.

Нарахування заробітної плати повина становити не менше мінімальної в розрахунку працездатною особою

Встановлюючи найменшу виплачену заробітну плату, країна з розви́неною ринковою економікою спрямована на відповідність конгресу Міжнародної організації праці. Як зазначає діяльність цих країн, визначення найменшої заробітної оплати на загальносуспільному ступені є вагомим, але не головним знаряддям управління , адже переваги зберігаються за колективними обговореннями. Державне регулювання оплати з робітниками має за ціль визначити найменшу шкалу заробітної плати, "початкові" стадії учасників колективних обговорень, нижче рівня яких договори нереальні.В нинішніх умовах в Україні ціллю встановлення мінімальної заробітної плати є фіксація нижньої планки оплати праці. Отже,щоб в країні не процвітала бідність держава надає всим робітника на умовах прийняттях на підприємство всих видів господарювання можливість захисту від низьких ставок заробітної плати

При прийнятті Верховною Радою бюджету України встановлюється мінімальна заробітна плата за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом обговорень, представників професійних товариств, власників або назначеними ними органів, які згрупувалися для ведення колективних обговорень і укладення генерального договору. Розмір найменшої заробітної плати встановлюється залежно від підвищення індексів цін на споживчі товари і тарифів на послуги за договором сторін суспільних обговорень.

Встановлена на межі державної мінімальної заробітної плати показує собою її державну запевнення для всіх категорій найняти робітників і не підлягає зменшеню на рівні сфері фірми. Встановлюються державні норми і стандарти в оплаті праці за роботу в понад-нормований час; у святкові неробочі та вихідні дні; за час простою під час вироблення продукції, що виявилася браком не з вини працівника.

Особам які не досягли вісімнадцять років за законом країни мають працювати не повній робочій день за нормами і стандартами держави в оплаті праці робітників гарантії для працівників щодо виплати щорічних відпусток; за час виконання державних зобов'язань; на кожному підприємстві робітники повинні пройти огляд в медичному закладі; якщо робітник на підприємстві за станом здоров'я не може виконувати своєї роботи то його не звільняють а переводять не легшу мало оплачувану роботу ;підприємство має право перевести робітника тимчасово на іншу роботу за виробничою потребою;для вагітних жінок а також для жінок,які мають дітей віком до трьох років, переведених на простішу роботу; при різних видах виробничого навчання, перекваліфікації або навчання іншим спеціальностям; для донорів. Гарантії та відшкодування робітникам у разі переїзду на роботу до іншої місцевості, службових командировках, роботи у польових умовах. Ці норми і гарантії в оплаті роботи є найменшими державними гарантіями.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИРОЩУВАННЯ СОРТІВ ГРЕЧКИ

Ільченко О.В. ст. викл. кафедри економіки

В Україні важливе місце в структурі посівних площ займають традиційні круп'яні культури гречка і просо, які мають високий попит на внутрішньому і зовнішньому агропродовольчому ринку. Але серед круп'яних культур гречка вирізняється не тільки широкою популярність у споживачів за високим вмістом речовин дієтичного спрямування, але й забезпечує укріплення економіки аграрних підприємств із високою рентабельністю її вирощування. Але такі конкурентні переваги недостатньо поєднуються із нестабільною динамікою посівної площі під цією культурою, яка за останні роки коливається в сторону зменшення. За результатами ефективності виробництва продукції рослинництва урожаю 2015 року жодна із сільськогосподарських культур не показала такої суттєвої різниці між закупівельними цінами на гречку і роздрібними цінами на крупу.

В Україні відбувається зростання цін за багатьма видами продовольчих продуктів із соціальноюспрямованістю протягом усього 2015 року і на початку 2016 року. Але гречка в цьому переліку перевершила усіх із значним стрибком ціни цього продукту майже втричі. Висока ж ціна на гречку сьогодні зовсім не пов'язана з її можливим дефіцитом на внутрішньому ринку, адже валове виробництво здатне повністю задовольнити її попит.

Скоріше причина зростання ціни на гречану крупу, а звідси і на гречку залежить від погіршення соціальної та економічної ситуації в Україні і спонукання населення запасатися крупами. Значнезростання попиту викликалопідвищення роздрібних цін на гречану крупу, незважаючи на те, щофактична виробнича собівартість її є невисокою, адже не потребує таких енергетично-матеріальних витрат як для інших зернових і технічних культур.

З іншого погляду, парадокс торгівлі - ціна 1 кг несмаженої гречки більш ніж на 15% вища за крупу, яка пройшла сушку і додаткову доробку із обжаркою. В цьому планіголовну роль відіграють її дієтичні властивості та фактор споживчого уподобання населення. Адже усім відомо як під впливом високої температури втрачаються в гречаній крупі не лише вітаміни, а й порушується увесь білково-вуглеводний комплекс із поживними мікроелементами.

Але на превеликий жаль, для сільськогосподарських товаровиробників збільшення роздрібних цін на гречану крупу суттєвої додаткової користі не надало і те, що в січні-березні2016 року закупівельні ціни на ринку знову підвищилися, адже основна маса продукції була реалізована від урожаю до кінця 2015 року.

За даними моніторингу ринку продуктів харчування у січні 2016 року закупівельна ціна 1 т гречки складала в середньому 14800-15000 грн./т, а у лютому-березні відбулося її підвищення до 15400 грн/т, а в роздрібній торгівлі- ціна 1 кг несмаженої гречки складає 26-30 грн і вище.

Удосконалення елементів технології вирощування гречки, впровадження сучасних агротехнічних прийомів, нових районованих сортів, удосконалення сівозмін із підбором найкращих попередників спрямоване, насамперед, на покращення родючості ґрунтів і підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Використання таких заходів дозволяє збільшити обсяг виробництва продукції та підвищити його ефективність.

Так, при вирощуванні гречки сорту Слобожанка в порівнянні з сортом Ярославна відмічається зниження ефективності при низьких нормах висіву і навпаки – зростання, при збільшенні норми висіву схожого насіння.

Урожайність при нормах висіву 2,5 і 3 млн. шт./га знизилася відповідно на 0,12 і 0,35 т/га, а при нормах висіву 3,5 і 4 млн. шт./га – зросла відповідно на 0,13 і 0,22 т/га. Така тенденція спостерігається і при розрахунках вартості продукції, прибутку із 1 га та рівня рентабельності.

При використанні насіння сорту Слобожанка в порівнянні з Ярославна із нормами висіву 2,5 і 3 млн. шт./га вартість продукції з 1 га зменшилася відповідно на 1824 і 5320 грн., собівартість 1 ц зросла на 12,34 і 31,04 грн., прибуток з 1 га зменшився на 1606 і 4683 грн., рівень рентабельності – на 9,2 і 25,4%. При використанні насіння сорту Слобожанка в порівнянні з Ярославна із нормами висіву 3,5 і 4 млн. шт./га вартість продукції з 1 га зросла відповідно на 1976 і 3344 грн., собівартість 1 ц знизилася на 11,66 і 29,96 грн., прибуток з 1 га збільшився на 1739 і 2944 грн., рівень рентабельності – на 9,5 і 18,9%. По сорту Ярославна найвищий рівень економічної ефективності вирощування гречки досягнутий при нормі висіву 3 млн. шт./га, що в порівнянні з контролем (3,5 млн. шт../га) вище: урожайності – на 0,26 т/га, прибутку – на 3478,8 грн./га і рівня рентабельності – на 18,6%.

По сорту Слобожанка найвищий рівень економічної ефективності досягнутий при нормі висіву 3,5 млн. шт./га, який прийнятий за контроль. Тому в інших варіантах із варіацією норми висіву показники мають від'ємне значення.

Також приходимо до висновку, що вирощування гречки обох сортів відзначається високим рівнем прибутковості, адже прибуток за всіма варіантами складає від 21 до 33 тис. грн./га, а рівень рентабельності – 200-265%.

А найкращим є варіант із вирощуванням гречки сорту Ярославна із нормою висіву 3 млн. шт./га, де одержано найбільший прибуток 33006 грн./га із рівнем рентабельності 265,3%.

ПОРІВНЯЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИРОЩУВАННЯ ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО

Сластьон М.П., студ. 2м курсу ІЗН, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: ст. викл. Ільченко О.В.

В сучасних умовах з метою підвищення ефективності господарювання аграрних підприємств, які займаються вирощуванням кукурудзи на зерно, важливу роль відіграє застосування інноваційних технологій, впровадження новітніх агротехнічних прийомів, використаннявисокоурожайних сортів та гібридів.В аграрній сфері кожне зернове господарство розвивається завдяки підвищення урожайності, збільшення прибутковості від реалізації зерна та укріплення фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств. Невідємною умовою при цьому є зростання валового збору зерна і вартості товарної продукції, від чого залежатиме укріплення матеріально-технічної бази зернової галузі. Показники економічної ефективності виробництва і реалізації зерна кукурудзи, як і у рослинництві, розраховуються у відповідності із загальноприйнятою методикою. Кінцевою метою підвищення економічної ефективності зерновиробництва є сприяння зростання доходу на підприємствах із можливістю укріплення їх конкурентноспроможності та із підвищенням оплати праці утворення передумов покращення умови проживання людей в сільській місцевості.

Під час проведеного дослідження із визначенням економічної ефективності використання сучасних високоурожайних гібридів враховувалися всі затрати згідно технологічної карти, пов'язані з вирощуванням кукурудзи на зерно. Проведення економічної оцінки впровадження нових сортів і гібридів - це порівняння різних варіантів вирощування культури за встановленою системою економічних показників. На основі економічної оцінки встановлюють економічну ефективність того чи іншого сорту чи гібриду. Економічну ефективність виробництва зерна кукурудзивизначали за допомогою системи таких показників: урожайність, виробничі витрати на 1 га і собівартість одиниці продукції, ціна реалізації і вартість товарної продукції, прибуток та рівень рентабельності.

В досліді використовувались такі гібриди кукурудзи на зерно: Кліфтон, Матеус і Авангард. Економічну оцінку використання їх в порівнянні із контролем проводили із використанням наступних показників : урожайність кукурудзи на зерно, виробничі витрати, собівартість виробництва 1 ц зерна, вартість продукції, прибуток на 1 га посіву та рівень рентабельності (табл. 1.)

Таблиця 1.

Економічна ефективність вирощування гібридів кукурудзи на зерно (в сер. за 2013-2015 роки)

№ п/п	Найменування показників	Гібриди		
		Кліфтон (контроль)	Матеус	Авангард
1	Урожайність, т/га	5,16	6,64	6,08
2	+;- до контролю, т/га	×	1,48	0,92
3	Середня ціна реалізації 1 т, грн.	3350	3350	3350
4	Вартість продукції, грн../га	17286	22244	20368
5	+;- до контролю, грн./га	×	4958	3082
6	Виробничі витрати, грн./га	13194	13536	13407
7	+;- до контролю, грн./га	×	342	213
8	Собівартість 1 ц зерна, грн.	255,70	203,86	220,51
9	+;- до контролю, грн./ц	×	-51,84	-35,19
10	Прибуток, грн./га	4092	8708	6961
11	+;- до контролю, грн./га	×	4616	2869
12	Рівень рентабельності, %	31,0	64,3	51,9
13	+;- до контролю, %	×	33,3	20,9

Під час аналізу приведених в таблиці 5.1. показників, приходимо до висновку, що найбільший прибуток був отриманий на посівах гібриду Матеус і склав 8708 грн./га. Виробничі витрати вирощування кукурудзи на зерно становлять 13536 грн/га, собівартість виробництва 1 ц зерна – 203,86 грн., а рівень рентабельності – 64,3%. При вирощуванні гібридів Кліфтон і Авангард урожайність складала відповідно 5,16 і 6,08 т/га, виробничі витрати - 13194 і 13407 грн./га, собівартість 1 ц зерна кукурудзи – 255,70 і 220,51 грн., прибуток на 1 га 4092 і 6961 грн., рівень рентабельності – 31,0 та 51,9%. Так приходимо до загального висновку, що вирощування гібридів кукурудзи на зерно Матеус і Авангард в порівнянні із контролем гібридом Кліфтон відзначається більш високою рентабельністю -відповідно на 33,3 і 20,9%

UKRAINIAN AGRICULTURE IN XXI CENTURY

NovikovaO.S., senior lecturer, department of Economy

Over 15 years of Ukrainian independence scientists and managers declared the critical state of agriculture, presenting data on low levels of profitability, a decline of material resources, low wages, low yields, high energyconsumption, low product quality, non-compliance with international quality standards and as a consequence -poor competitiveness in the global market. Finally,for last several years, agriculture is positioned as one of the leading production spheres of the national economy, a provider of foreign exchange earnings and the only hope of the Ukrainian villages. Statements about the powerful agribusiness nevertheless are at least premature, and high overall performance hides significant internal imbalances, financial instability, environmental problems, rising unemployment in rural areas.

According to the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine for 6 months in 2015 92.7% of farms received income, in previous years it has also demonstrated positive dynamics - the index of gross output reached almost 1990, and for the crop - even exceeded it in 2011.According to the data provided by Department of soil management and technical policy in agro-industrial complex in 2015 Ukraine harvested 26.5 m tons of wheat, 8.4 m tons of barley, 23 m tons of corn, 388 th tons of rye and 138 th tons of buckwheat, 11.1 m tons of sunflower, 3.8 m tons of soybeans, 10.2 m tons of sugar beet, 21.3 m tons of potatoes, 8.7 m tons of vegetables and 1.9 m tons of berries and grapes.

In recent years, the gross output of agriculture in Ukraine is growing faster than global rates. Along with the increased efficiency, an indicator of which is the yield - in 2013 we obtained 3.99 t/ha of grain and leguminous cropson the average against 3.55 t / ha for global rate.

A significant proportion of product is intended for export. Despite the fall in world grain prices by 24% in 2015, the share of agricultural products (groups 1-24) in total Ukrainian exports increased and amounted to 38.2%, which made the industry a leader among other sectors and ensure high foreign exchange earnings for the economy. According to the data provided by Minister of Agrarian Policy and Food, total exports in 2015 amounted to 14.6 bn dollars. The foreign trade balance of these commodity groups was 11.1 bn dollars and allowed to cut the deficit for mining and petroleum industry. The basis of the commodity structure of Ukrainian agricultural exports are crops - 16% of total exports, fats and oils - 9% and oilseeds - 4% [1].

Among the factors that influence the development of agriculture, domestic and foreign scholars have identified the most common consolidated groups: natural resources, economic, social and demographic, technological, infrastructural, of endogenous and exogenous nature. In this case, multiple factorsimpacthelped to succeed - traditional natural resource advantages of Ukrainian agriculture: sufficient amount of fertile soil, favorable weather conditions, favorable geographical location. Many of us would like to prize the effective adaptation of farms to market conditions, effective economic policy - favorable tax environment (preferential taxation of VAT, until recently - FAT), state agricultural development programs. But in our opinion an effective national ownership was finally created and played the major role. Powerful vertically integrated corporations with own production of agricultural raw materials, preserving and processing companies, effective sales systems, effective enterprise management system appeared. Such corporate formation we call agricultural holdings and their activity is the main key to economic growth in agriculture. Unfortunately,their influence carries many threats the economy and rural areas.

Bibliography

1. ДоповідьПавленка О. Рекорднепозитивне сальдо зовнішньоїторгівлі АПК 11,1 млрд доларів США Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/20049

ЗНАЧЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Чухно О. А., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: Новікова О.С., ст. викладач кафедри економіки

Одним з найважливіших факторів конкурентоздатності підприємства, який є його рушійною силою є трудовий потенціал.Для будь-якоїфірми головною метою є отримання прибутку і досягнення соціального ефекту, а без ефективної роботи працівників досягнути цього не можливо. Працівники підприємства представляють його трудовий потенціал, який характеризується кількістю і якістю трудових ресурсів, задіяних підприємством для здійснення виробничої діяльності. Трудовий потенціал являє собою сукупність всіх трудових можливостей як людини, так і різних груп працівників і суспільства в цілому. Термін «трудовий потенціал» почав використовуватися починаючи з 90-х рр. XX ст. Основними компонентами трудового потенціалу є: здоров'я і вміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість, освіченість, професіоналізм. Це поняття економісти і соціологи використовують сьогодні для характеристики терміну «людський фактор» в узагальненому вираженні як в масштабах всього суспільства, так і в рамках окремих підприємницьких колективів. Існує поширена думка, що «трудовий потенціал» повинен представити людський фактор у динаміці, у вигляді неперервного, розвиваючого, багатопланового процесу, який характеризує приховані можливості збільшення продуктивності.

Формування трудового потенціалу працівника залежить від його бажання і вміння працювати, від ступеню його ініціативності, активності в роботі. Тому можна стверджувати, що трудовий потенціал працівника – явище динамічне, оскільки воно змінюється під впливом накопичення підприємницького досвіду, навиків, підвищення рівня освіти і кваліфікації. При цьому зниження трудового потенціалу працівників об'єктивно обумовлюється параметрами здоров'я та низьким рівнем мотивації.

Враховуючи результати дослідження зазначимо, що трудовий потенціал підприємства представляє собою максимально можливе використання роботи працівників у виробництві з розрахунком їх психофізичних особливостей, рівня професіоналізму, при найбільших прийнятних організаційно-технічних умовах праці. Взаємодія працівників дозволяє створити продукт, що перевищує просту суму їх індивідуальних можливостей, оскільки породжує ефект колективної праці. Цей ефект був сформульований ще у трудах економістів позаминулого століття. Прудон П.Ж. у своїх творах описував ефект виникнення «величезної сили, яка виникає завдяки співробітництву робітників, завдяки одночасності і гармонії їх зусиль».

Розглядаючи трудовий потенціал конкретного підприємства необхідно враховувати і його специфічні особливості, що обумовлені: територіальним розташуванням, галузевою належністю, соціальною структурою колективу, стилем управління й іншими факторами. Елементами трудового потенціалу підприємства є: кадровий, професіональний, кваліфікаційний та організаційний, облік і аналіз яких дозволяє ефективно використовувати людський фактор підприємства.

Трудовий потенціал можна оцінювати з кількісної і якісної сторони. На кількісні показники трудового потенціалу чинять вплив багато факторів, серед яких: різна інтенсивність праці, обумовлена як трудовою активністю, так і зміною попиту на продукцію, що виготовляється чи послуги, які надаються; умови праці; неповний робочий день; простої, інші. Якісний вимір трудового потенціалу передбачає: дослідження кваліфікаційної структури працівників, ступінь використання їх знань в організаціях, особистих можливостей працівника.

Ефективне використання трудового потенціалу залежить від продукції, яку виготовляє підприємство чи які надає послуги. Всі підприємства намагаються йти в ногу з часом, створювати інноваційні продукти, робити нововведення, тому актуальним стає завдання проводити оцінку пристосованості трудового потенціалу до змін, необхідність розробки заходів щодо підвищення ступеня їх готовності. Зростання обсягів виробництва, специфіка виготовлення конкурентної продукції, безперервно мінливий зовнішній ринок, а також багато інших чинників вимагають від працівників підприємства ґрунтовної підготовки в багатьох галузях.

При підготовці до навчання персоналу слід враховувати наявні можливості підприємства і обмеження працівника. До навчання кожного працівника слід підходити індивідуально, підприємство зацікавлене у швидкому і якісному навчанні персоналу. Велика увага повинна приділятися перепідготовці та підвищенні кваліфікації працівників, керівників, фахівців і технічних виконавців, оскільки це є необхідною умовою розвитку і кращого використання трудового потенціалу. Керівниками підприємства повинна активно проводитися робота з підвищення мотивації персоналу. При цьому особливу увагу слід приділяти відповідності винагород якості виконання проектів, процесів і виконаної роботи загалом.

Отож, вважаємо, що трудовий потенціал відіграє ключове значення для підприємства, тому необхідно правильно його формувати, використовувати, давати можливість працівникам проявляти себе і свої здібності, розумно розподіляти повноваження, мінімізувати плинність кадрів, що в результаті дозволить найбільш ефективно використовувати кадровий потенціал підприємства.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Рибалко Н.О., асистент кафедри економіки СНАУ

Перехід до ринкових відносин в економіці спричинив суттєві зміни у всіх сферах життя українського суспільства. В цих умовах особливого значення набуває і активно використовується поняття «ефективність». За будь-яких методів господарювання і форм власності як суспільству в цілому, так і окремому члену цього суспільства не байдуже, якими ресурсними затратами та затратами живої праці досягається задоволення його потреб. Кінцевим завданням економічної науки та практики є формування такого механізму господарювання, який би забезпечив найбільш раціональне та ефективне використання наявних обмежених ресурсів. Вирішенню цього завдання сприяє оцінка ефективності будь-якого процесу.

Загальна ефективність будь-якого економічного процесу, звичайно, вимірюється, як правило, співвідношенням доходів і витрат. У нашому випадку це – ефективність інвестицій у формування елементів внутрішньої структури людського капіталу, що виявляється у процесі його практичного використання.

Найбільш широке застосування на практиці отримала економічна ефективність інвестування в людський капітал. Вона виражається рівнем отриманого ефекту на одиницю витрат ресурсів. Ця форма ефективності інвестування в людський капітал характеризує величину віддачі у вигляді корисного результату з кожної гривні, вкладеної у формування людського капіталу. Економічна ефективність, визначаючи кількісні параметри ефективності, характеризує стан людського капіталу й оцінюється відношенням ефекту від використання людського капіталу до витрат на його формування та накопичення.

За нашим аналізом слід також виділяти психологічну та організаційну ефективність інвестицій у людський капітал. Психологічна ефективність виражається в моральному задоволенні, задоволенні культурних та духовних потреб, створенні позитивного психологічного клімату в колективі тощо, організаційна ефективність – у розвитку ініціативи і відповідальності, набутті цінностей солідарності та взаємної підтримки.

За спрямованістю ми розрізняємо внутрішню та зовнішню ефективність інвестицій в людський капітал. Внутрішня ефективність показує співвідношення між витратами у системі освіти, охорони здоров'я, системи мотивації праці на підприємстві та їх якістю. Для підвищення внутрішньої ефективності необхідно вкладати кошти у забезпечення навчально-матеріальної бази освітніх, медичних закладів, підвищувати рівень підготовки викладачів, медичних працівників, удосконалювати інструменти мотивації праці та управлінської діяльності з мотивації праці та ін. Проявом зовнішньої ефективності інвестицій в людський капітал є більш якісна робоча сила на ринку праці.

При оцінці ефективності інвестицій в людський капітал необхідно враховувати вплив різних чинників на цю ефективність. Ми поділяємо їх за двома ознаками: за ступенем локалізації та за ступенем впливу. За ступенем локалізації виділяємо внутрішні та зовнішні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести фактори макроекономічного середовища (валовий національний дохід; рівень інфляції; правове поле; зміни ринкових ставок заробітних плат та ін.) та фактори економічного середовища (темпи розвитку ринку, на якому працює підприємство; розміри плати за медичні та освітні послуги в регіоні; інноваційна політика, яка визначається пріоритетами розвитку регіону та ін.).

Внутрішні фактори обумовлені індивідуальними характеристиками людини - сформовані цінності, менталітет, традиції, наявність тих чи інших потреб людини, особисті здібності, підтримка сім'ї, рівень доходів, інвестиційна активність та особливостями функціонування підприємства - стадія розвитку підприємства, фінансові показники підприємства, наявність чіткої кадрової політики і стратегії управління персоналом, ступінь забезпечення підприємства кадровим резервом, рівень кваліфікації персоналу компанії і відповідна потреба у навчанні, ступінь розвитку культури праці.

За ступенем впливу розрізняємо загальні і часткові фактори. Загальні фактори впливають на всі види інвестицій в людський капітал, що здійснюються суб'єктами, а саме - ступінь мотивації у особи до саморозвитку; відданість цілям і інтересам підприємства; стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну діяльність з боку держави; соціальне середовище та соціальне самопочуття працездатного населення, а часткові – впливають лише на ефективність окремих видів інвестицій в людський капітал (вміння швидко адаптуватися у змінній обстановці, вміння знаходити потрібні форми діяльності та отримання інформації, яка сприяє переміщенню працівників у райони з більш ефективним використанням людського капіталу впливають на ефективність інвестицій в мобільність).

Отже, ефективність інвестицій в людський капітал залежить не тільки від обсягів вкладених інвестиційних ресурсів та отриманих доходів, а і від сукупності чинників, що забезпечують позитивний чи негативний вплив на інвестиційну діяльності у сфері людського капіталу.

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прокопенко О. О., студ. 3 курсу ф-туЕіМ, напр. підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: Рибалко Н.О. асистент кафедри економіки

У теперішній час особливої уваги набирає питання трудових ресурсів у господарюванні та їх ефективність використання. Забезпеченість підприємств необхідною часткою трудових ресурсів, їх доцільне використання, високий рівень продуктивності праці мають значне значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства. Трудові ресурси – це працюючі люди на підприємстві, які вкладаютьв свою діяльність розумові та фізичні здібності, знання, практичні навички. Від достатньої кількості робітників необхідного досвіду та кваліфікації на підприємстві , залежить рівень продуктивної діяльності. Наприклад, на підвищення ефективності управління персоналом впливають такі показники як обсяг виробництва продукції, прибуток, собівартість продукції, та ін. показники. Людський фактор відіграє одне із найважливіших місць для виживання підприємства та набуває стратегічного значення у розвитку нестабільних умовах ринкових відносин [2].

На діяльність підприємства безперечно впливають трудові ресурси. Від числа робітників важливого досвіду та рівня, залежить продуктивності діяльності підприємства. Наприклад, підвищення рівня ефективності управління персоналом сприятливо впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і результатом є , обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші показники [4].

Персонал підприємства може як формуватися, так і змінюватися під впливом внутрішніх (організації виробництва тахарактер продукції, її технології) і зовнішніх факторів (характер ринку праці,юридичні та моральні норми суспільства, демографічні процеси). Зовнішні факторивиявляються у таких макроекономічних параметрах як чисельність працездатного населення, рівень освіти, кон'юктура робочої сили, зайнятість населення, потенційний запас робочої сили. Дані характеристики в свою чергу обумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів. Самереальні та потенційні трудові ресурси є головними об'єктами управління як макрорівні, так і мікрорівні.

Великою заслугою у виникненні ефективного управління трудовими ресурсами організації вважають кадрові служби.Виділяють такі цілі в діяльності кадрових служб:

- реалізація наукових принципів при підборі та розстановці кадрів;
- забезпечення підприємства кадрами у відповідності з потребами;
- проведення заходів по формуванню стабільних трудових колективів, зниженню плинності кадрів.

Оцінка та прийняття рішення у кадровому потенціалі є вихідним моментом , щоб забезпечити підприємство трудовим и ресурсами . Зазначимо, що перехід до ринкової економіки набирає значної ваги відповідно до аналізу трудових відносин, оскільки робоча сила є конкурентною на ринку праці та має свою вартісну оцінку. Аналітичні дослідження показують, що критерії оптимізації трудових відносин стають не тільки економічними, а й соціальними параметрами. Запорука економічної та соціальної праці та жорсткі умови трудової діяльності є формуванням аналітичної сфери дослідження кадрового потенціалу [1]

На сьогодні, практика показує, що ефективними вкладеннями в соціальний капітал є соціальні витрати, адже на чинники конкурентоспроможність впливає саме трудовий потенціал. На вплив рівня конкурентоспроможності впливають трудові ресурси. Забезпеченість підприємства достатньою кількістю трудовими ресурсами відповідного рівня кваліфікації та відповідних навичок, їх доречне використання та високий рівень продуктивності праці є великим значенням для підвищення обсягу продукції та її виробництва. На своєчасне виконання всіх робіт, ефективність використання механізмів, устаткування, споруд і в результаті обсягу виробництва продукції га загалом, також, впливає забезпеченість підприємством трудовими ресурсами.

Відмінною ознакою трудових ресурсів від усіх інших видів ресурсів на підприємстві є те, що будь-який найманий працівник може відмовитись від запропонованих умов та завдати змін в умовах праці, модифікації неприйнятих, на його думку, робіт, перенавчання іншим спеціальностям, чи, у кінцевому рахунку, звільнитися з робочого місця за власним бажанням.

Отже, трудові ресурси є рушійною силою кожного підприємства будь-якої форми власності. Від якості та ефективності використання трудових ресурсів залежить результати його діяльності та конкурентоспроможності. Трудові ресурси є самим вагомим елементом у матеріально-речовому виробництві, створення продукту, його вартості у формі прибутку підприємства.

Література:

1. Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / Актуальні проблеми економіки, 2007. - №2. – с.54-59
2. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства / Україна: аспекти праці, 2009. - №3. – с. 39-42
3. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. - К.: Кондор, 2009. – 358 с.

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лазнєва К.В., студ 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: Рибалко Н.О. асистент

На сьогоднішній день основною проблемою фінансового управління будь яких підприємств є складною і багатогранною, оскільки організації необхідно забезпечувати платоспроможністю та ліквідністю. Тому при їх формуванні і використанні підприємства повинні виконувати різні завдання враховуючи наявні суперечності між платоспроможністю і дохідністю: з одного боку, для забезпечення постійної платоспроможності підприємства - збільшувати обсяг фінансових ресурсів, а з іншого – забезпечувати ефективність виробництва продукції і її конкурентоздатність завдяки їх раціональному використанню. Таким чином від ефективності фінансового управління залежить фінансовий стан підприємства і його позиції на ринку. Фінансове управління являє собою сукупність прийомів, методів і способів, якими користуються підприємства для підвищення дохідності та мінімізації ризику неплатоспроможності [1]. У практичному значенні фінансове управління позиціонує себе як сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на формування та використання фінансових ресурсів [2]. Система формування політики фінансового управління сільськогосподарських підприємств містить в собі наступні складові: податкову політику, кредитну політику, амортизаційну політику, облікову політику, інвестиційну, політика управління активами, витратами, дебіторською та кредиторською заборгованістю. Кожен з вищезазначених елементів впливає як на процес формування, так і на процес використання фінансів підприємства. Управління процесами формування та користування фінансовими ресурсами в ринкових умовах виступає головним чинником ефективного виробництва та економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Воно охоплює вирішення ряду питань, які пов’язані з вибором форм і методів фінансування, виявлення його джерел та їх оцінка, аргументування доцільності й ефективності заходів тощо. При цьому обов’язково враховуються стан та динаміка зовнішнього фінансового середовища та особливості діяльності підприємства. Особлива увага приділяється методам, прийомам та інструментам які використовуються в практиці управління, вони повинні враховувати та зазначати специфіку вибраної галузі. Все це потребує відповідного теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій, реалізація [[яких дозволяє забезпечувати виробничу й інвестиційну діяльність підприємства своєчасними за термінами надходження та достатніми за обсягами фінансовими ресурсів з мінімально можливими витратами на їх залучення та прийнятними рівнями ризиків.

Аналізуючи фінансову діяльність сільськогосподарських підприємств можна зазначити, що з переходом на новий ринковий механізм господарювання, більшість з таких підприємств не створили ефективну, оптимальну систему фінансового менеджменту, фундаментом якого є управління формуванням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів. Управління фінансовими ресурсами будь-якого підприємства втілюється шляхом розробки та проведення фінансової політики, що має бути розроблена як довготермінова в якій зазначені цілі і пріоритети для кожного рівня управління і етапу розвитку сільськогосподарського виробництва. Економічна політика включає в себе фінансову політику, яка зобов’язана вирішувати задачі пошуку, концентрації, акумулювання фінансових ресурсів та їх розподілу в залежності від напрямків розвитку підприємства,що не суперечать загальній економічній політиці. Єдина фінансова політика підприємства розробляється на рівні вищого керівництва, в ній розкриваються джерела фінансових ресурсів та їх розподіл в межах цього підприємства. Базою для розробки ефективної фінансової політики є відповідна зовнішня та внутрішня інформація [3].Найбільш ефективний спосіб фінансового управління на сільськогосподарському підприємстві передбачає такі заходи: 1. Планування надходжень коштів і першочергових платежів, планування бюджетів підрозділів підприємства, що дозволяє аргументовано розпоряджатися коштами, проводити аналіз виконання бюджетів. 2. Ведення платіжних календарів-планів, щоденний розподіл фінансових ресурсів, що надійшли, відповідно до заздалегідь визначених пріоритетів. 3. Опанування комплексного фінансового планування, складання планів руху грошових коштів, фінансових ресурсів за підрозділами підприємства чи окремими проектами, планів прибутків і збитків, планового балансу тощо. 4. Планування надходжень та платежів, прийняття рішень щодо розподілу коштів 6наи основі об’єктивного погляду керівництва і персоналу, можливості зменшення втрат при визначенні пріоритетності платежів. Тісний взаємозв’язок складових політики фінансового управління потребує від керівництва дотримання комплексного підходу при вирішенні задач управління фінансами. Отже можна сказати, що сільськогосподарські підприємства потребують ретельно розробленої політики, а щодо управлінського персоналу – розробки та прийняття рішення в управління фінансовими ресурсами.

Література:

1. Дем’яненко М. Я. Стратегія розвитку агропромислового комплексу України. Проект [Текст] / М. Я. Дем’яненко // Економіка України. — 2005. — № 7. — С. 112—116.

2. Лайко П. А. Фінанси АПК : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. А. Лайко, Ю. І. Ляшенко. — К. : ДІЯ,2000. — 225 с.

3. Чаплигіна О. В. Вдосконалення політики управління фінансовими ресурсами сільськогосподарськими підприємствами / О. В. Чаплигіна, С. А. Лоєвська // Економічний простір. — № 22/2. — 2009. — С. 44—47.

РЕЗЕРВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В РЕЗУЛЬТАТІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Кутах К.М., асистент кафедри економіки

В структурі промисловості України молочна галузь є однією з провідних. Завжди є надзвичайно актуальними перспективи її розвитку і функціонування в зв'язку з тим, що молочні продукти є незмінними і цінними продуктами харчування людини. Молоко та молочні продукти займають перше місце серед інших харчових продуктів і їх споживають молоко та молочні продукти 97% населення України.

Збільшення виробництва тваринницької продукції повинне відбуватися інтенсивним шляхом: вдосконалення техніки, технології організації виробництва. Водночас така інтенсифікація повинна мати фондозберігаючий характер підвищення продуктивності праці, супроводжуватися економією питомих витрат ресурсів.

Молочне скотарство - одне із найбільш матеріаломістких сільськогосподарських виробництв, отже, доцільним є оптимізація затрат виробничих ресурсів, тобто таке господарювання, при якому забезпечувалися б висока продуктивність тварин і знижувалася б собівартість 1 ц молока.

Поголів'я корів в Україні з 1990 року скоротилося в 3,4 разу і за станом на 1 серпня 2014 року склало 2457,9 тис. голів, з яких близько 77% утримується в господарствах населення.

Незважаючи на скорочення поголів'я корів, їх продуктивність з 2010 року характеризується постійним поліпшенням. Так, якщо в 2010 році продуктивність однієї корови, що утримується сільськогосподарськими підприємствами, складала тільки 3975 кг молока в рік, то в 2013 році - на 21% більше, або 4827 кг в рік. В 2014 році спостерігається подальше зростання на 4,2%.

В 2010 році на сільськогосподарських підприємствах надій на 1 корову був 4109 кг молока, в послідуючому цей показник зріс до 5031 кг на 1 корову в 2014 році.

Загальний обсяг виробництва молока в Україні знаходиться в межах 11-11,5 млн. тонн. По підсумку 2014 року відзначається зростання цього показника на 0,5% за рахунок поліпшення в сільськогосподарських підприємствах. Їх доля в загальному обсязі виробництва молока має тенденцію до зростання: якщо в 2010-2011 роках вона складала усього 20%, то в 2014 році - вже 24%. Але проблемою галузі залишається низька якість молочної сировини в Україні.

За розрахунками провідних вчених продуктивність корів на 59 % залежить від рівня та якості годівлі, на 24 % від селекційної справи і на 17 %- від утримання та технології.

Основою повноцінної годівлі є забезпечення тварин необхідною кількістю поживних речовин. Доведено, що ефективне використання кормових ресурсів забезпечується там, де в річній структурі кормів концентровані корма становлять 30-35% , силос 20-25%, а коренеплоди і сіно по 11 %, зелені корми не менше 25 %. Концентровані корми забезпечують найвищу ефективність, оскільки вони збалансовані по комплексу поживних речовин: в 1 гк. міститься 1,2 ц. к. од.; 100-125 гр. перетравного протеїну, 1-2 гр. кальцію; 2,3-4,23 грама фосфору; 0.3 гр. каротину.

Зниження собівартості молока можна досягти шляхом згодовування найдешевших корів, джерелом яких є створення та використання культурних пасовищ.

Результатом високого рівня селекційної справи є народження здорових, оптимальних за вагою телят, відсутність ялового поголів'я, підвищення м'ясної і молочної продуктивності.

Визначимо резерви економічного розвитку галузі молочного скотарства на прикладі ТОВ «АФ «Дубрава» Серединобудського району Сумської області.

В структурі товарної продукції підприємства найвищу питому вагу займає молоко – 43,3 %, зернові та зернобобові – 35,4 % та 12,5 % - продукція вирощування ВРХ.

Поголів'я молочного стада ТОВ «АФ «Дубрава» в 2014 році складало 115 голів, з них ялових корів - 25 голів. Валовий надій склав 3784 ц , а середньорічна продуктивність 1 фуражної корови - 2329 кг. В результаті господарством було недоотримано 232,9 ц молока за рік, втрата продуктивності від 1 корови в результаті яловості -931,6 кг.

Позитивні результати в боротьбі з яловістю маточного поголів'я можна отримати шляхом здійснення комплексу загальногосподарських, зоотехнічних і ветеринарних заходів, які необхідно проводити систематично, повсякденно, вміло застосовуючи надбання науки і досвід передових господарств.

За рахунок оптимізації кормової бази, збалансованості раціонів, досягнення нормативної окупності корму додатково на перспективу підприємство в змозі тримати 547,5 ц молока та 3,8 ц приросту ВРХ, за рахунок ліквідації яловості поголів'я та удосконалення селекційно-племінної роботи. ТОВ «АФ «Дубрава» на перспективу в змозі отримати валовий надій молока 4064,4 ц , що на 232,9 ц більше ніж в 2014 році за рахунок того, що зросте продуктивність 1 корови на 250 кг і складе 3534 кг на рік. При цьому зменшиться повна собівартість виробництва з 279,9 грн. до 241, 6 грн. В результаті господарство буде з змозі збільшити виручку від реалізації молока з 850,4 тис. грн. в 2014 році до 1052,4 тис. грн. та збільшити прибуток від реалізації з 77,4 тис. грн. до 111,6 тис. грн. Дохід на 1 фуражну корову зросте 1756,3 грн. (з7394,8 грн. до 9115,1 грн.). Рентабельність виробництва молока в ТОВ «АФ «Дубрава» зросте з 10% в 2014 році до 19,3% в 2016 році.

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

Бутенко В.М., к.е.н., доц.. кафедри соціально-економічних дисциплін Сумської філії ХНУВС

На сучасному етапі природно-екологічні проблеми поряд з іншими мають досить вагомий вплив на економіку України. Глобальність цих проблем разом із іншими чинниками викликають необхідність пошуку нових шляхів економії ресурсів і розвитку економіки, одним із яких є розвиток біоекономіки. Біоекономіка - це економіка, заснована на використанні біотехнологій з метою підвищення ефективності використання природних ресурсів і зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище [1]. На сьогоднішній день це найбільш високотехнологічна частина економіки. У багатьох країнах, включаючи країни Євросоюзу, вона набула широкого поширення і розвиток, однак, в Україні вона знаходиться лише на стадії становлення, хоча наша країна має величезні можливості її розвитку. Тому на сучасному етапі необхідно створити умови, які сприятимуть прискоренню процесу формування біоекономіки в Україні, однією з яких є поліпшення інвестиційної привабливості. Успішна реалізація регіональних програм підвищення інвестиційної привабливості біоекономіки багато в чому визначається наявністю і функціонуванням збалансованої системи управління інвестиційним процесом. Чинний на сьогодні в українських регіонах механізм залучення інвестицій в розвиток біоекономіки не дозволяє комплексно та оперативно вирішувати питання інвестиційного розвитку в цілому по країні, і, як наслідок, спостерігається низький рівень інвестиційної та інноваційної діяльності на регіональному рівні. На нашу думку, для досягнення успіху під час формування інвестиційної політики сприяння розвитку біоекономіки необхідно задіяти механізм соціального партнерства, котрий включає в себе взаємодію та кординацію таких основних суб'єктів, як влада, бізнес та суспільство. Соціальне партнерство допоможе сформувати тріадну політику, яка стане серцевиною заходів стосовно підвищення інвестиційної привабливості біоекономіки, що сприятиме її розвитку. Зокрема, ми вважаємо, що інвестиційна політика розвитку біоекономіки повинна включати в себе як горизонтальні, так і вертикальні зв'язки, тобто повинна стосуватися всіх сфер та учасників, котрі зацікавлені в цьому, і саме соціальне партнерство допомагає їй розгортатися скоординовано. Соціальне партнерство дозволяє сформувати системний підхід до розвитку біоекономіки. Перш за все, це формування агробіокластерів. Агробіокластер, на нашу думку, це форма просторового розвитку для забезпечення конкурентоспроможності розвитку біоекономіки, переходу від сировинної до інноваційної економіки та економічного зростання. Кластерні структури, як показує світовий досвід, мають більші можливості залучати інвестиції в розвиток біоекономіки. Мета агробіокластера - об'єднати всіх зацікавлених учасників проекту (сільгоспвиробників, переробників біомаси, наукові установи та ін.) для збільшення виробництва якісної, конкурентоспроможної біотехнологічної продукції [2]. Інвестиційна політика розвитку біоекономіки повинна базуватися на особливостях нашої країни (наявність природних ресурсів, розвиток науки, місткість ринку біотехнологічної продукції, наявність інфраструктури та ін.), але слід також скористатися світовим досвідом. Соціальне партнерство створює можливість вивчати та запроваджувати стратегії інвестиційної політики розвитку біоекономіки розвинутих країн, враховуючи власні особливості. Біоекономіка вимагає успішного запровадження інновацій, що передбачає співпрацю таких суб'єктів, як споживач, виробник та винахідник. Національній інноваційній системі бракує не тільки ефективності, продуктивності та успішного впровадження результатів досліджень, а і зв'язків між виробниками інновацій, науково-дослідними інститутами та підприємствами, що перешкоджає створенню інноваційного середовища у регіонах для прискорення використання інновацій. Розвиток соціального партнерства сприятиме більш активному пошуку шляхів співробітництва різних учасників розвитку біоекономіки, зокрема, допоможе створити позитивний імідж біотехнологічної продукції, визначити пріоритетні напрямки інноваційних розробок, прискорить комерсалізацію наукових розробок. Соціальне партнерство в межах інвестиційної політики також забезпечить надання інформації про напрями розвитку певних секторів біоекономіки в певних регіонах, про вплив біоекономіки на якість життя та рівень регіонального розвитку. Ефективність функціонування інвестиційної політики розвитку біоекономіки - є однією з найбільш складних і одночасно ключових задач, що стоять перед національною економікою. Соціальне партнерство є тим інструментом, котрий сприятиме успішному її формуванню та реалізації, що забезпечить інвестиційну привабливість біоекономіки та економічне зростання. Для розвитку соціального партнерства необхідно виконати велику роботу стосовно залучення до нього великої кількості людей, побудови нових зв'язків між суб'єктами партнерства, формування культури співробітництва і партнерства.

Література:

1. Жарашуева Л. М. Биоэкономика как новое и перспективное направление в экономике / Л.М. Жарашуева, Ф. Р. Бисчекова // Биоэкономика и экобиополитика. - 2015. - №1. - С. 8-10.

2. Байдала В.В., Бутенко В.М. Зарубіжний досвід кластеризації та можливості його застосування в Україні в умовах розвитку біоекономіки / В.В. Байдала, В.М. Бутенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. - №6. Ч. 1.-С. 152-158.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ

Гончарова М.Л., к.е.н., доцент Українська академія банківської справи

Впровадження ефективної збалансованої системи управління підприємством в мінливому бізнес-середовищі є дуже складним завданням. На сьогодні, не залежно від виду діяльності, для бізнесу необхідною умовою існування виступає використання послуг з управлінського консалтингу – це запорука стабільного розвитку підприємства, фундамент його подальшого процвітання.

Впровадження збалансованої системи управління є комплексною реорганізацією управління бізнесом і забезпечує такі основні результати: вихід компанії на лідируючі позиції в своїй галузі; поява нового бачення і розуміння свого бізнесу компанією, зміна принципів і методів управління; збільшення ринкових показників (конкурентоспроможність бізнесу, ринкова частка, капітал торгової марки і т.п.); збільшення економічних показників діяльності (прибутковість, дохідність і т.п.); збільшення показників ліквідності підприємства (ринкова вартість, ліквідність і т.п.). Ось чому процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від використання управлінського консалтингу в цілях забезпечення економічної безпеки бізнесу.

До основних етапів впровадження даної системи слід віднести:

– визначення місії, базових цінностей, політики організації;
– визначення конкурентної стратегії;
– впровадження системи моніторингу бізнесу компанії;
– впровадження системи моніторингу поточних показників діяльності;
– здійснити допобудову всіх систем управління для отримання зворотнього зв’язку;
– передати управління постійному менеджменту.

Перед впровадженням збалансованої системи управління проводиться попередня діагностика управління і підготовчий етап попереднього навчання персоналу консультантами. Глибока діагностика підприємства за всіма параметрами діяльності здійснюється протягом усього періоду реорганізації. Реорганізація управління здійснюється паралельно з багатьох напрямків, чим досягається отримання бажаного результату у відносно короткі терміни. Послідовність заходів є унікальною для кожного підприємства. З визначенням місії, базових цінностей, політики в більшості випадків виникають складнощі, обумовлені тим, що ці "важелі" управління є складними категоріями для осмислення і мало зрозумілі для власників бізнесу. Конкурентна стратегія визначається спочатку, як проект стратегії і уточняється в міру отримання командою інформації про підприємство, ринок і конкурентів. Тому формулювання місії, визначення базових цінностей і політики підприємства здійснюється протягом усього періоду впровадження збалансованої системи управління.

Впровадження ефективного управління здійснюється працівниками організації-замовника, під керівництвом команди консультантів. Спочатку працівники отримують необхідні знання, набувають вміння і потім в процесі впровадження роботи освоюють навички. Цим досягається повна свідомість організацією процесів, що відбуваються, зміни в управлінні в подальшому забезпечують можливість самостійного управління в новій системі. Протягом всього періоду впровадження збалансованої системи управління проводяться навчальні сесії, тренінги з відпрацювання особистих навичок і навичок організаційної взаємодії в рамках процесів і систем, що впроваджуються. Слід зазначити, що для кожного підприємства складається свій унікальний план реорганізації, який максимально відповідає цілям, потребам і можливостям бізнесу. Залежно від стану управління в конкретній організації, цілей реорганізації та інших факторів деякі етапи можуть бути спрощені або адаптовані до ситуації, технології управління, якщо це можливо і доцільно під керівництвом консультанта з управління.

Управлінське консультування підприємств і впровадження знань потребує професійної компетенції фахівців, етики, методичної бази та досвіду діяльності, заснованої на практичних дослідженнях консалтингової компанії.

Отже, все більше доцільним становиться пошук якомога ефективніших управлінських рішень щодо застосування збалансованої системи управління з урахуванням нових загроз. Своєчасна допомога з боку сучасних експертів-консультантів істотно знижує можливість опинитися в загрозливих ситуаціях, а отже і сприяє безпечному розвитку та процвітанню організації.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Заговора А.С., аспірант
Науковий керівник: к.е.н., профессор Строченко Н.І.

Одним з головних чинників ефективного розвитку сільськогосподарського підприємства є управління витратами на виробництво. Розвиток підприємства залежить від поведінки витрат і управління ними. Економічна затребуваність і актуальність проблеми пов»язана з забезпеченням раціонального рівня витрат підприємства з погляду його стратегічних перспектив та можливістю інтегрувати існуючі прийоми і методи управління для створення конкурентної переваги на ринку. Інтенсивність розвитку технологій, наявність ресурсів, раціоналізація робочих місць спонукають аналізувати витрати підприємства в найбільш оптимальний спосіб в кожній ситуації окремо з метою нарощування прибутку.

Важливим є системний підхід до управління витратами. Потрібно враховувати особливості сільськогосподарського виробництва. А також ряд факторів, зокрема зовнішнього впливу, таких як природні чинники: погода; хвороби рослин, тварин; температура повітря, ґрунту. Крім того, і як в будь-якому іншому підприємстві, фактори впливу пов’язані з реалізацією товару, діяльністю сервісних служб.

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління. Прийняття управлінських рішень впливає на величину фінансового результату підприємства. Обґрунтування напрямів зниження витрат виробництва є важливим, оскільки від витрат залежить рівень віддачі вкладених коштів і ефективність господарювання. Водночас вузький погляд на зменшення витрат може перешкодити підприємству побачити перевагу покупців вищої якості та сервісу. Зменшення прибутку спонукає відшукувати резерви для зменшення собівартості і водночас збільшенню конкурентоздатності. До чинників зниження витрат можна віднести:

- оптимальний масштаб виробництва;
- ефективне використання виробничої потужності, оскільки високі витрати при недовикористанні потужності збільшують витрати на одиницю продукції;
- вдосконалення зв'язків різних видів діяльності в ланцюжку, коли витрати від одного виду діяльності залежать від способу проведення інших, з'являється можливість Їх зменшити шляхом їх координації і оптимального об'єднання;
- система збалансованих показників та ін.

Пошук напрямів покращення функціонування сільськогосподарських полягає також в аналізу витрат, що потребує розробки нових чи удосконалення існуючих підходів, способів, методів. Аналіз управління витрат, з метою їх оптимізації, потрібно здійснювати залежно від ресурсного забезпечення і технологій підприємства Це дасть змогу ефективно здійснювати діяльність у поточному періоді та забезпечити розвиток у довгостроковій перспективі. Процес управління витратами має на меті виявити, які чинники мали позитивний, а які негативний вплив на фінансовий результат підприємства. Ефективність діяльності залежить від того, які рішення приймаються щодо досягнення цілей розвитку підприємства.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ

Мартиненко В. О., к. держ. упр., доцент Інституту бізнес-технологій УАБС СДУ

Енергозбереження в умовах постійного зростання вартості енергоресурсів є одним із пріоритетних напрямків розвитку міст та регіонів України. Особливу актуальність має впровадження енергоефективності у бюджетних установах та комунальному господарстві міст України у зв'язку з особливостями їх фінансування, нестачею бюджетних коштів та необхідністю дотримання ними відповідних соціальних, економічних та екологічних умов надання послуг громадянам.

Як свідчать дослідження, в бюджетних установах та комунальних підприємствах більшості міст України, сьогодні все ще домінують енергозатратні технологічні підходи. Сучасні технологічні можливості енергоефективного поліпшення будівель і систем, зокрема регулювання споживання енергії в залежності від обсягу завдань та функцій, закріплених за персоналом об'єкта, використовуються ще слабо. Якість обслуговування будівель, енергетичних систем та обладнання не досягає належного рівня. Серед фахівців виконавчих органів міської ради бракує спеціалістів, які володіють теорією і практикою енергоменеджменту для будівель, систем вуличного освітлення, транспортних систем, систем водопостачання та теплопостачання. Моніторинг споживання енергоресурсів та аналіз ефективності їх використання здійснюються на місцях у примітивній формі. Все це призводить до необґрунтовано високих витрат на придбання енергоресурсів з міського бюджету.

Саме тому у період стрімкого зростання цін на енергоносії в Україні чи не єдиною можливістю, на думку автора, є впровадження енергозберігаючих заходів. У випадку їх реалізації у бюджетній сфері зменшується споживання енергоресурсів бюджетними установами, наслідком чого є зменшення на наступний рік видатків з бюджету на утримання цих закладів. Отримана економія могла б направлятися на подальші енергозберігаючі заходи та стимулювання працівників.

Для забезпечення сталого енергетичного розвитку муніципалітетів, місцева влада повинна

приділяти значну увагу розробці та впровадженню енергоефективних проектів і заходів на основі проведення енергоаудиту. Серед таких заходів слід відмітити наступні:

- формування ощадливої поведінки споживачів енергетичних послуг;
- раціональне витрачання бюджетних коштів на придбання енергоресурсів;
- підвищення ефективності використання всіх видів енергоносіїв;
- налагодження енергоефективної експлуатації споруд, будівель, житлових будинків, систем центрального опалення та обладнання генерації енергії;
- заміщення викопного палива відновлюваними джерелами енергії;
- оптимізацію структури споживання енергоресурсів за рахунок нарощування частки відновлюваних енергоресурсів;
- покращення якості енергетичних послуг та можливостей для їх регулювання;
- вибір організаційно-управлінських та технологічних підходів, на підставі яких мають бути визначені довгострокові політичні пріоритети міста у питаннях сталого енергетичного розвитку міста;
- залучення інвестицій у процеси технологічного переозброєння та енергоефективної модернізації інфраструктури міста.

Для реалізації цих завдань, в органах місцевого самоврядування та в усіх організаціях на території міста, які використовують енергоресурси, в першу чергу бюджетної та комунальної сфери, необхідно сформувати професійну систему енергоменджменту. Це дозволить у довготривалій перспективі забезпечити:

- раціональне витрачання бюджетних коштів на придбання енергоресурсів;
- оптимізацію структури споживання енергоресурсів за рахунок нарощування частки відновлюваних енергоресурсів;
- підвищення ефективності використання всіх видів енергоносіїв;
- покращення якості енергетичних послуг та можливостей для їх регулювання;
- залучення інвестицій у процеси технологічного переозброєння та енергоефективної модернізації інфраструктури міста;
- налагодження енергоефективної експлуатації споруд, будівель, житлових будинків, систем центрального опалення та обладнання генерації енергії;
- формування ощадливої поведінки споживачів енергетичних послуг;
- вибір організаційно-управлінських та технологічних підходів, на основі яких мають бути визначені довгострокові політичні пріоритети міста у питаннях сталого енергетичного розвитку.

Резюмуючи викладене вище, слід зазначити, що з вирішенням сформульованих проблемних питань змісту та реалізації сталого енергетичного розвитку міста дозволять створити ефективні механізми спрямовані на підвищення енергоефективності у всіх секторах життєдіяльності міста: виробництві, транспортуванні (постачанні) та споживанні, а також сприятимуть виконанню стратегічних планів економічного розвитку та залученню інвестицій.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ

Нечипоренко М.О., студ.1 курсу магістратури ФЕіМ спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Калачевська Л. І.

Україна має одні з найбільш сприятливих агрокліматичних умов у світі для розвитку агропромислового комплексу. Найважливішою складовою агропромислового комплексу є зернова галузь, що визначає основу економічної безпеки країни.

Зернове господарство України є стратегічною галуззю економіки. Адже ринок зерна – це основа стабільності продовольчого ринку, джерело нетільки виробництва хлібобулочних виробів, але й кормова база для виробництва тваринницької продукції, а також сировини для переробної промисловості. Тому питання державного регулювання ринку зерна є надзвичайно актуальним, особливо в умовах глобальної продовольчої кризи. Незважаючи на те, що ситуація на світовому ринку зерна може швидко змінюватися, коли той чи інший фактор починає домінувати, поточна ситуація на ринку є досить вигідною для активізації експорту зернових,при чому не тільки для трейдерів, які можуть отримати значні прибутки,але й для виробників сільськогосподарської продукції.

Українські виробники зерна утримують 2% світового ринку цієї продукції посідаючи дев'яте місце в рейтингу виробників зернових світу. На сьогодні Україна переважно продає зерно на світовому ринку і саме за рахунок цього отримує валютні надходження до бюджету. Як інформують ЗМІ, Україна досягла рекордних показників щодо експорту зернових за цей маркетинговий рік.

У 2014 російський ринок почав втрачати свою значимість на користь ринків Європи, Африки, Азії та Америки. Успішна диверсифікація дозволила у значній мірі компенсувати недоотриману вигоду від експорту до РФ. І не в останню чергу це відбулося за рахунок освоєння нових ринків країн ЄС. Взагалі, за даними Держстату, якщо у 2012 році до країн європейської співдружності було експортовано 24,9% товарів від загального показника, в 2013 — 26,5%, то минулого року ця цифра наблизилася до 33,4%. Таким чином, європейські ринки дійсно стали більш відкритими для України, й бізнесмени стали торувати туди шлях своїм товарам, причому безмитно в рамках окремих квот.

Зернові та кукурудза останніми роками користуються попитом в Європі, і в 2015 році Україна навіть не змогла закрити квоту по ячменю, який експортувався до ЄС. Попит на таку продукцію у цих країнах був, проте українські аграрії засіяли під вказану культуру дуже мало площ, але ситуацію 2016 року буде виправлено — ячменю надаватимуть набагато більше уваги.

У принципі, можна сказати, що квоти на агропродовольчу продукцію, які ЄС надав Україні в 2015 році, були дещо замалими. Також бачимо, що їх обсяги є невеликими і 2016-го. Проте наші виробники з успіхом постачають свої товари і поза квотами (сплачуючи деякі мита) — їм це вигідно. Тобто і така робота має сенс для наших експортерів.

Для обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності зернової галузі аграрного сектору необхідно здійснювати:

– достовірне об'єктивне оцінювання економічних процесів і явищ з урахуванням відмінностей кліматичних умов та якісних характеристик ґрунтів підприємств регіону;

– комплексний аналіз з визначенням напрямків використання зерна, його якості, вмісту клейковини та білка, засміченості, вологості, інших якісних параметрів зерна.

Разом з тим, для досягнення високих стабільних урожаїв в Україні необхідно розв'язати проблеми виробничого, організаційного та економічного характеру.

По-перше, модернізувати технічний парк, запровадити енергозберігаючі технології. Тобто зменшувати виробничі витрати та підвищувати врожайність зерна через застосування сучасних сільськогосподарських машин та обладнання, а також шляхом використання нових передових технологій.

По-друге, розвивати інфраструктуру ринку зерна. Збільшення валового виробництва потребує розширення потужностей складського господарства, які мають відповідати одночасному зберіганню щонайменше 50% врожаю. Наявність потужності зі зберігання зерна не відповідають потребам ринку. Це впливає на низький рівень конкуренції на ринку складських послуг та, як наслідок, зростання витрат на реалізацію продукції.

По-третє, встановити на ринку зерна зрозумілі та постійні правила для суб'єктів господарювання. Виробники та переробники зерна, зернотрейдери мають заздалегідь розробляти власну виробничу та ринкову програми через планування обсягів виробництва продукції, укладення довгострокових договорів та плануванні доходів.

Ці проблеми можуть вирішуватися за участі держави через подальшу підтримку цільових програм, зокрема здешевлення банківських кредитів, відшкодування витрат на придбання складної техніки, проведення інтервенційних закупівель тощо. До того ж, суб'єкти господарювання через громадські об'єднання повинні відстоювати власні інтереси.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Жмайлова О.Г., к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту УАБС

В сучасних умовах жорсткої конкуренції та пошуку підприємствами нових ринків збуту гостро постають питання оперативного контролю, обліку, моніторингу та аналізу даних про результати їх діяльності в розрізі структурних підрозділів. Важлива роль у вирішенні цього питання належить фінансовим результатам, отримання яких є обов'язковою умовою функціонування підприємства, оскільки вони характеризують економічну ефективність господарювання підприємства.

Аналіз фінансових результатів є досить вагомою складовою фінансового аналізу діяльності суб'єкта підприємництва, що зумовлює можливість оцінити результативність його фінансово-господарської діяльності. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства в Україні є найдинамічнішим видом аналізу, зважаючи на постійні зміни законодавчої та нормативної бази, яка визначає напрями цього аналізу.

Аналіз фінансових результатів дозволяє здійснити контроль за отриманими прибутками, виявити вплив різноманітних факторів на їх рівень, дати оцінку підприємства по використанню можливостей підвищення прибутку і рентабельності, а також виявити резерви збільшення суми прибутку.

«Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») є основним джерелом аналізу формування та розподілу прибутку для зовнішніх користувачів фінансової інформації. Виокремлений у ньому розділ розрахунку показників прибутковості акцій є дуже корисний для аналізу результативності фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств. Згідно Н(С)БО та М(С)БО витрати підприємства розподіляються за функціями: адміністративні витрати, витрати на збут, собівартість реалізованої продукції та інші операційні витрати. Це дає можливість проводити аналіз фінансових результатів використовуючи певні методичні підходи. Одним із важливих серед таких підходів (в умовах реформування господарських структур, орієнтованих на ринковий розвиток), є система директ-костинг. Це система виробничого управлінського обліку, в основі якої лежить класифікація затрат на постійні та змінні. Вона включає облік затрат за їх видами, місцями виникнення та носіями , облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз затрат та результатів прийняття управлінських рішень. Необхідність системи директ-костинг полягає в тому, що її застосування дозволяє оперативно дослідити взаємозв'язки між об'ємом виробництва, затратами та прибутком, прогнозуючи поведінку собівартості або окремих затрат при зміні ділової активності. Сутність цього методу полягає в тому, що тільки змінні витрати приймають участь у розрахунку планової та фактичної собівартості продукції, а постійні витрати періодично списують на фінансові результати. Такий розрахунок змінної собівартості дає змогу оперативно вирішувати ряд управлінських рішень таких як розрахунок точки беззбитковості та запасу небезпечності; дає можливість більш гнучкого ціноутворення, внаслідок чого конкурентоспроможність продукції збільшується, а також дає змогу визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції.

Основним інструментом системи директ-костинг є визначення суми покриття, якаі розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами:

СП = ЧД – Зв, (1)

де СП – сума покриття;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

Зв – величина змінних витрат.

Чистий дохід від реалізації, в першу чергу, йде на покриття змінних витрат, решта суми використовується для покриття постійних затрат та отримання прибутку.

Аналізуючи прибуток підприємства не слід забувати про елементи облікової політики, оскільки обраний варіант може вплинути на кінцевий фінансовий результат.

Серед основних елементів облікової політики, які впливають на кінцеву величину прибутку є:

- методи оцінки запасів (товарів);
- методи нарахування зношення основних засобів;
- методи нарахування зношення малоцінних швидкозношуваних предметів.

Таким чином, розглядаючи теоретичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства, можна зробити висновок, що на сучасному етапі напрямами його розвитку є вдосконалення факторного аналізу прибутку, прибутковості бізнесу, аналіз показників доходності та аналіз оподаткування прибутку. При цьому, підприємства з метою підвищення ефективності виробництва та контролю фінансової відповідальності все більшу частину постійних витрат мають прямо відносити на собівартість. В цілому, такий методичний підхід дозволяє використати значну кількість інформації для здійснення глибокого аналізу й прийняття раціональних та обґрунтованих управлінських рішень.

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ПОШИРЕННЯ ЗНАНЬ І ІННОВАЦІЙ У АГРАРНІЙ СФЕРІ

Калачевська Л.І., к.е.н., доцент

Однією з найпоширеніших форм підприємництва в аграрному секторі є фермерські господарства, питома вага яких у структурі суб'єктів господарювання агропромислового комплексу України у 2014 році склала 75%. Ефективне функціонування цієї категорії господарств має безпосередній вплив на формування соціально-економічних показників розвитку галузі в цілому. Саме тому, розбудова системи інформаційно-консультаційного забезпечення, передачі ноу-хау та постійного підвищення кваліфікації фермерів в Україні є невід'ємною складовою євроінтеграційного процесу.

Статтею 404 Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачається, що співробітництво між сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій охоплюватиме, серед іншого, наступні сфери: поширення знань шляхом проведення навчальних та інформаційних заходів; сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників.

Забезпечуючи стабільне прибуткове ведення сільського господарства в Україні, ефективно функціонуюча дорадча діяльність в аграрній сфері сприятиме формуванню принципово нових виробничих відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками, іншими учасниками аграрного ринку та органами державної влади, аграрною освітою і наукою, а також зниженню рівня бідності та поліпшенню добробуту селян. Важливий вплив на процес формування стабільно-діючої системи поширення знань і інновацій у аграрній сфері мають різноманітні програми підтримки з боку міжнародних організацій і фондів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (Євробанк, ЄБРР) – міжнародний фінансово-кредитний інститут, який надає допомогу країнам для проведення ринкових реформ, активного інтегрування економік цих країну міжнародні господарські зв'язки. Банк надає грантову підтримку малому та середньому бізнесу в Україні з 2010 року, допомогає підприємствам залучати висококваліфікованих консультантів, які здатні якісно трансформувати їх бізнес, і надає гранти (безповоротню фінансову допомогу) для часткової оплати послуг консультантів. В 2015 році ЄБРР запровадив для малого та середнього бізнесу дві нові ініціативи - підтримка в просуванні експорту в рамках створення ЗВТ між Україною та Європейським Союзом, а також підтримка жінок у бізнесі. ЄБРР планує інвестувати в поточному році в український агробізнес більше 240 млн. євро.

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), яка сприяє розвитку сільського господарства, поліпшенню харчування і вирішення проблеми продовольчої безпеки реалізує у співпраці із ЄБРР цілу низку проектів, направлених на нарощення потенціалу українських фермерів з метою підвищення продуктивності сільського господарства, а також зміцнення освітніх ресурсів місцевих установ.

У вересні 2015 року стартував проект ЄБРР/ФАО «Успішний зерновий агробізнес на невеликій площі». Виконавцем проекту виступив Сумський національний аграрний університет. Метою проекту є розробка спеціалізованої модульної навчальної програми для представників фермерських господарств з земельною площею до 5 тис. га. Слід відзначити, що програма є особливою з точки зору наповнення, оскільки в ній йдеться виключно про новітні досягнення, що вже апробовані на практиці; вона максимально використовує успішний світовий та український досвід. В якості лекторів виступали в середньому 12-18 експертів на кожному тренінгу, серед яких були науковці університету, запрошені представники фірм фахового спрямування, закордонні експерти та практикуючі фермери. Навчання під час тренінгів проходило не лише в аудиторії, а і на полях провідних сільськогосподарських підприємств. Навчальні матеріали всіх тренінгів інтегровано в інтерактивне навчальне середовище MOODLE, що робить їх постійно доступними он-лайн. Це також надало можливість організаторам проекту розширити географію учасників та досягти максимальної дисемінації результатів роботи проекту.

Всього в тренінговому курсі проекту прийняли участь 166 осіб із 10 регіонів України: Сумська, Київська, Полтавська, Чернігівська, Харківська, Луганська, Вінницька, Одеська, Запорізька, Житомирська області. В попередньому етапі проекту було організовано 6 навчальних модулів, в яких прийняло участь 220 представників фермерських господарств з невеликою площею.

Отже, збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства, стимулювання економічного зростання, підвищення рівня добробуту сільського населення, боротьба з бідністю, усунення соціальних негараздів, раціональне використання природних ресурсів – основні компоненти розвитку сільської місцевості, на яких повинна бути сконцентрована діяльність наукових та освітніх установ аграрного спрямування.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Слюсарева Л.В., к.е.н., доцент, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Нинішній процес трансформації ринкового середовища характеризується зростанням швидкості змін споживчого попиту і гострою економічною конкуренцією. За цих умов рівень розвитку країни, та підприємства зокрема, значною мірою визначається здатністю сприймати останні досягнення НТП, основою яких є інновація. Її роль значно зростає в умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні. На сьогодні можна констатувати, що в Україні політико-правове середовище характеризується заполітизованістю влади та її нестабільністю, що створює психологічні бар'єри до новаторських рішень на теренах країни та складність ситуації, як у окремих галузях економіки, так і країни в цілому. Поряд із спробами влади проведення «непопулярних» реформ, в країні відбувається падіння обсягів виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи домогосподарств, погіршується функціонування соціальної сфери.

Соціальні зміни, які відбуваються в сучасних умовах на тлі кризової ситуації на сході країни та фінансової нестабільності, потребують ретельного моніторингу та аналізу. Важливість вирішення цих питань пов’язана з розвитком інноваційної сфери, яка є головною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва. Саме розвиток інноваційних процесів виступає одним з визначальних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності країни. Згідно даним Державної служби статистики Україна посідає 75 місце у загальному рейтингу за індексом конкурентоспроможності країн. Однак оцінка і рейтинг нашої країни за складовими цього індексу істотно варіюють.

Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення змін у промисловості – технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Країни обмінюються інноваціями в процесі проведення міжнародних конференцій, семінарів, виставок. Під час обговорення та обміну думками, досвідом між науковцями інновації набувають нового змісту, більшої сили та ваги в суспільстві, охоплюють більші території та галузі науки. Виникають умови створення єдиного світового ринку науково-технічних знань і новітніх технологій (завдяки мережі Internet) як нового економічного ресурсу.

При цьому слід зазначити, що в умовах трансформації ринкового середовища показники оцінки інноваційних чинників в Україні відстають від показників розвинених країн світу. Більшість принципів інноваційного розвитку, розроблених на сьогодні в Україні і задекларованих в різних документах (у т.ч. директивного характеру) не дотримується на практиці, оскільки окремі з них були розроблені на основі інноваційних технологій, запозичених із зарубіжних джерел і не адаптованих до вітчизняної ментальності і дійсності.

Серед основних причин, що стримують інноваційну активність вітчизняних підприємств називають недостатність фінансування цього високо ризикового виду діяльності (за результатами досліджень, проведених Державною службою статистики, на це вказали 86% респондентів).

Наслідками недостатнього фінансового забезпечення інноваційної сфери є невисока якість українських товарів, значне відставання експорту високотехнологічного сектору українських суб’єктів господарювання від багатьох країн світу, високий рівень матеріалоємності. За відсутністю зваженої державної інноваційної політики розробники наукоємної продукції високої складності орієнтуються виключно на інтереси своєї материнської компанії і лише в своїх цілях використовують «ноу-хау».

Незважаючи на те, що кошти державного бюджету виступають засобом стимулювання інноваційної активності, їх частка в складі досліджуваних джерел протягом останніх років не перевищує 3%. Не мають належного впливу на загальні параметри інноваційної діяльності і кредити банків, більшість з яких має короткостроковий характер і не бере участі в інноваційних процесах. Відсутнім є механізм залучення венчурного капіталу. Підтвердженням цього є незначний обсяг профінансованих за рахунок коштів венчурних фондів в Україні науково-технічних робіт (8,92% від загального обсягу виконаних) та невисока частка венчурних інвестицій (8,2%) в структурі джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Така тенденція була обумовлена збільшенням частки збиткових підприємств промисловості, недостатнім рівнем загального обсягу фінансування, і в першу чергу, - коштів з держбюджету, які через свою мізерність виявились неспроможними забезпечити фінансові потреби наукоємних підприємств.

Таким чином, вирішення цих та інших проблем вказує на необхідність здійснення державної фінансової підтримки інноваційних процесів, вдосконалення механізму управління фінансовими потоками в науково-технічній сфері, організації системи компенсаційних виплат, пов’язаних із втратами через ризикованість інноваційних проектів, розширення обсягів бюджетного фінансування науки, яка є сферою генерування революційних ідей.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Скопова О.С., викладач фінансових дисциплін коледжу СНАУ

В останні роки нарощення темпів індустріалізації суспільства та національної економіки супроводжуються інтенсифікацією споживання та нераціональним використанням природних ресурсів. Це призводить до зростання екологічного навантаження на природнє середовище та нездатності їх відтворення. В свою чергу, дана ситуація є причиною виникнення дисбалансу між природнім середовищем та суспільством.

Наявні природні ресурси відіграють значну роль в розвитку агропромислового комплексу України та забезпеченні її продовольчої безпеки. Що ж являють собою природні ресурси? В економічній літературі існує три підходи до трактування даної категорії (рис.1).

Рис.1. Основні підходи до трактування категорії «природні ресурси»

Прихильниками *економічного* підходу є Н. Ф. Реймерс, М. М. Приходько, Й. Р. Гілецький, Б. М. Данилишин, Д. М. Стеченко та інші. Так, Б. М. Данилишин дає наступне визначення: «природні ресурси - це тіла і сили природи, які використовуються і можуть бути використані людьми. Вони складаються з природних умов, до яких належать сонячне випромінювання, тепло Землі, рельєф місцевості, клімат і власне природні ресурси – елементи літосфери, гідросфери та атмосфери, що використовуються у виробничій діяльності чи в сфері споживання».

За *екологічного* підходу природні ресурси – це окремі компоненти природного середовища, які використовують для задоволення суспільних потреб. Вони характеризуються відповідними властивостями, кількісними та якісними характеристиками, зміною окремих параметрів тощо.

Відповідно до *соціального* підходу природні ресурси - це сукупність природних об'єктів, явищ та сил природи, які можуть бути використані у процесі задоволення потреб споживання. До соціальних ефектів можна віднести: стан здоров'я, задоволення людини станом довкілля, організацією відпочинку тощо. Показники такого роду характеризують витрата ресурсів безпосередньо на досягнення певного рівня якості життя.

Відповідно до Лісового, Земельного та Водного кодексів України держава бачить за необхідне забезпечення раціонального використання природних ресурсів. Але, незважаючи на існування великої кількості нормативно-правових актів, декларацій тощо функції щодо забезпечення раціонального використання природних ресурсів в повній мірі не виконуються. Що свідчить про відсутність на державному та регіональному рівнях управління механізмів та чітко визначеної концепції управління відновлюваними природними ресурсами. Основною ідеєю має бути протистояння впливу чинників та розширене відтворення природних ресурсів тощо. Відповідно до концепції раціонального використання природних ресурсів, розробленої М.В. Газудою, збалансоване використання природних ресурсів включає наступні постулати:

- Охорону навколишнього природного середовища;
- Забезпечення продовольчої безпеки країни;
- Безпечне використання природних ресурсів;
- Забезпечення відтворення природних ресурсів (простого та розширеного), економічної ефективності в розподілі та використанні.

Результатом дотримання яких буде стале відтворення та забезпечення балансу між потребою та наявними обсягами природних ресурсів.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Шумкова В.І., викладач фінансових та економічних дисциплін коледжу Сумського НАУ

Підприємства багатьох галузей народного господарства являють потенційну небезпеку, як для людини, так і для навколишнього природного середовища. Їх функціонування створює високий ступінь ризику виникнення надзвичайних ситуацій і аварій, що можуть призвести до тяжких соціальних та економічних наслідків. Аварії на промислових об'єктах часто приводять до забруднення навколишнього середовища, значних матеріальних збитків, наносять шкоду життю та здоров'ю людей, паралізують роботу інших виробництв.

Нині в Україні ще немає законодавчо визначеного терміну «екологічне страхування», але на практиці цей термін вже має досвід існування. Він означає страхування цивільно-правової відповідальності власників потенційно небезпечних об’єктів на випадок виникнення необхідності відшкодування збитку третім особам, заподіяного раптовим, неочікуваним та неупередженим аварійним забрудненням довкілля.

Механізм екологічного страхування передбачає контроль за станом довкілля, здійснення превентивних природоохоронних заходів, гарантування компенсації за забруднення довкілля. Більше того, розвиток системи страхування екологічних і катастрофічних ризиків дає можливість зменшити витрати на підприємстві щодо задоволення претензій третіх осіб у зв'язку зі збитками, завданими їм під час забруднення довкілля; дати гарантію постраждалим в отриманні належних їм за законом сум відшкодування незалежно від фінансового стану підприємства-забруднювача; виконувати функцію контролю за здійсненням підприємствами заходів безпеки; бути одним з джерел фінансування заходів щодо гарантування безпеки та заходів з охорони довкілля.

Екологічне страхування розрізняють за видами які, в свою чергу, об’єднуються в дві основні групи: обов’язкові та добровільні види страхування. Страхувати свою відповідальність необхідно у випадках, передбачених законодавством України. Це обов’язкова умова при здійсненні певних видів господарської діяльності. Наявність полісу страхування в таких випадках є необхідною умовою для отримання відповідних дозволів. Керівник підприємства, звісно, не зобов’язаний укладати договір добровільного страхування, але він може використовувати механізм страхування, як дієвий інструмент регулювання та управління ризиком з можливістю значного зниження збитку навколишньому середовищу. Підвищення рівня громадянської свідомості та культури страхування, безумовно, сприятиме покращенню стану взаємовідносин суспільства та природи.

Обов’язковими видами екологічного страхування, визначеними чинним законодавством України як обов’язкова умова при здійсненні певних видів діяльності, є: страхування цивільної відповідальності суб’єктів господарювання за шкоду, якої може бути заподіяно пожежами та аваріями на об’єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об’єкти та об’єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру; страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, якої може бути заподіяно здоров’ю людини, власності та навколишньому середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів; страхування відповідальності суб’єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів; страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, якої може бути заподіяно внаслідок ядерного інциденту; страхування цивільної відповідальності за завдавання екологічної шкоди внаслідок аварій чи технічних неполадок при розробці нафтогазового родовища; страхування цивільної відповідальності суб’єктів господарювання за шкоду, якої може бути заподіяно довкіллю або здоров’ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів.

При розрахунку розміру страхових платежів використовують складну систему математичних та статистичних розрахунків. Фахівці, які володіють методикою цих розрахунків, називаються актуаріями. При проведенні розрахунку екологічних ризиків вони оцінюють: ймовірність екологічної аварії на конкретному об’єкті, якій підлягає екологічному страхуванню; величину збитків, які можуть бути заподіяні настанням небажаної ситуації (аварії). При визначенні ступеня небезпеки промислового виробництва враховується: перелік небезпечних та шкідливих хімічних речовин, наявних на даному об’єкті в критичних кількостях; граничні норми та можливу кратність перевищення граничних норм впливу на навколишнє середовище небезпечних та шкідливих хімічних речовин; розмір гіпотетичного збитку, завданого навколишньому середовищу у випадку настання небажаної ситуації.

Договір екологічного страхування укладається на рік з подальшим його продовженням. Через високі страхові премії, великі адміністративні витрати, під час розробки умов страхування та укладення договору чи програми превентивних заходів і здійснення контролю, й страховикові, й страхувальникові.

Таким чином, екологічне страхування - необхідний атрибут ринкової економіки, оскільки техногенні аварії та катастрофи лягають важким тягарем на економіку будь-якої країни, спричиняючи значні фінансові втрати.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

Неженець О.П., к.е.н., викладач економічних дисциплін коледжу СНАУ

Молоко – біологічно повноцінний продукт харчування, виробництво якого є одним із стратегічних завдань на шляху забезпечення продовольчої безпеки України. За різноманіттям хімічного складу молоко перевищує інші продукти харчування, вміщуючи понад 120 цінних компонентів, зокрема 20 сприятливо збалансованих амінокислот і 30 жирних кислот, 3 види молочного цукру, комплекс мінеральних речовин, 12 вітамінів та ін.

За рекомендаціями всесвітніх і вітчизняних організацій з охорони здоров'я, норма споживання молока та молочних продуктів на душу населення становить 380 кг, у тому числі незбираного молока – 120 кг, знежиреного – 17кг, масла – 5,7кг, сиру – 9кг,сметани – 6,1кг і сиру твердого – 5,4кг. Фактично сьогодні споживаємо 225-230 кг, що становить близько 61% норми. Звідси перед сільськогосподарськими підприємствами постає одне з перших завдань-в найближчий час збільшити виробництво молока на 30-35%.

Створення ферм із виробництва достатньої кількості якісного молока як сировини дозволить вирішити головні проблемні питання в молочній галузі: перетворення галузі у великотоварне виробництво, забезпечення високої якості молочної сировини, безперебійне забезпечення молокопереробних підприємств молочною сировиною в достатній кількості, створення нових робочих місць для підвищення зайнятості сільського населення.

Одним із основних шляхів підвищення продуктивності корів є поліпшення кормової бази, якості кормів, структури раціону. Нормована й повноцінна годівля забезпечать підвищення продуктивності корів і поліпшення якості молока. Успіх годівлі корів починається з процесу приготування кормів на полі. Для виготовлення якісного корму і запобігання появи цвілевих грибків, дріжджів і бактерій необхідно, особливо на полі, звертати увагу на місця вибору сортів, добрива, правила захисту рослин, обробку ґрунту і сівозміни.

Сьогодні достовірно встановлено, що без штучного втручання в процес силосування, якість силосу навіть при ідеальних умовах його заготівлі буде низьким. Силос, отриманий шляхом природного бродіння при ідеальних прийомах і термінах заготівлі, втрачає від 17 до 37% енергетичної поживності вихідної зеленої маси. При порушеннях технології та процесу силосування втрати сухої речовини збільшуються, поживність падає, і, відповідно, при згодовуванні такого силосу коровам про максимальну продуктивність можна не мріяти.

На сьогодні більшість молочних ферм здійснюють виробничо-господарську діяльність на основі малоефективних фізично та морально застарілих технологій з прив'язним утриманням корів та доїнням у відра. Багато технологічних операцій виконується вручну, а рівень автоматизації та механізації виробничих процесів складає лише 50%. Загалом щорічно вітчизняні заводи переробляють майже 5 млн т молока, близько половини якого надходить від особистих селянських господарств. Молоко переважно виробляється господарствами населення, де застосовується ручне доїння, відсутні технології зі швидкого охолодження молока, що негативно позначається на його якості.

Крім того, слід зазначити, що наше молоко вищого ґатунку за нормативами США непридатне для вживання, а в Європі воно класифікується як задовільне, тобто четвертого ґатунку.

Як показує досвід розвинених країн світу, а також держав колишнього СРСР- Балтії, Білорусі, проблеми якості молока можна вирішити тільки за допомогою державної фінансової політики. Необхідна реалізація таких заходів, які б дали змогу зробити якісний прорив у розвитку скотарства в сільськогосподарських підприємствах. Держава повинна проводити кропітку організаційну роботу з метою залучення коштів у розвиток скотарства, надання відповідних гарантій, пільг тощо.

Підвищення ефективності виробництва та формування ринку молока пов'язані також із дальшим удосконаленням роботи молочної промисловості, поліпшенням доведення продукції галузі до споживача. В Україні молокопереробна промисловість представлена 466 підприємствами, які випускають широкий асортимент молочної продукції.

Державні органи відіграють важливу роль у регулюванні молочної галузі, починаючи з виробництва молока, його переробки і закінчуючи реалізацією кінцевої продукції на ринку.

Перспективи галузі багато в чому залежатимуть від того, наскільки реально сьогодні держава вибудує партнерські відносини між усіма учасниками ринку, що дозволить через механізм еквівалентного ціноутворення створити необхідні економічні умови для збільшення поголів'я молочних корів за рахунок власного відтворення стада та закупівлі племінних телиць, нетелей та корів, а також зростання обсягів виробництва молока завдяки збільшенню продуктивності дійного стада.

Важливо також усвідомити, що побудувати в Україні конкурентоспроможну модель можна лише за умов формування оптимального співвідношення частки приватних господарств населення, сімейних ферм і спеціалізованих великотоварних господарств, що забезпечить зниження собівартості молока і підвищення ціни за рахунок вищої якості продукції.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОЇ В СУМСЬКИЙ ОБЛАСТІ

Кравченко С. І., викладач економічних дисциплін коледжу СНАУ

На сучасному етапі в умовах економічної кризи, набуває все більшої актуальності розвиток сільськогосподарського виробництва України, оскільки відбувається зростання його питомої ваги в структурі ВВП, а також в структурі експортних надходжень. Забезпечити стабільний розвиток сільськогосподарських підприємств в умовах високих темпів інфляції може лише виробництво високорентабельних видів продукції, до яких зокрема відноситься соя.

Актуальність необхідності розвитку виробництва сої підтверджується постійним зростанням внутрішнього попиту на соєву продукцію з боку підприємств харчової промисловості а також особливістю українського ринку, яка полягає у тому, що більша частка вирощених соєвих бобів експортується, а інша частина переробляється в базові соєві продукти при цьому внутрішній попит на соєву продукцію задовольняється.

В сучасних умовах, різке зростання цін на оборотні та необоротні матеріальні ресурси негативно вплине на ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в цілому і на виробництво насіння сої зокрема. Така економічна ситуація вимагає пошуку шляхів підвищення прибутковості і рентабельності виробництва насіння сої.

Соя на сучасному ринку користується високим попитом і ціни її реалізації мають тенденцію до зростання, що в цілому забезпечує покриття зростаючих витрат для більшості виробників, а отже і гарантує отримання ними прибутків.

Виробництво сої для сільськогосподарських підприємств є стабільним джерелом прибутку, однак при цьому економічна ефективність виробництва насіння сої є нестабільною, оскільки зростання ціни реалізації цієї продукції може здійснюватись в менших темпах ніж собівартість насіння сої. Отже забезпечити підвищення економічної ефективності виробництва і реалізації насіння сої можливо завдяки зменшенню витрат на його виробництво.

Ґрунтовний аналіз структури витрат на виробництво насіння сої виробників в Сумський області за 201-2014 рр показав, що питома вага прямих матеріальних витрат (витрати на насіння, добрива, пальне, засоби захисту рослин) складає 67,1%. При цьому частка інших прямих витрат зокрема амортизації основних засобів та загальновиробничі витрати становить 26,8%. Також зростає частка витрат на оплату робіт та послуг сторонніх організацій. до 12,4%. При цьому відбувається зменшується частка витрат на оплату праці працівникам.

Дослідження показують, що збільшенні в сільськогосподарських підприємствах питомої ваги площі посівів в загальній посівній площі на 1,0% прибуток в розрахунку на 1 га зібраної площі сої при незмінних інших факторах буде збільшуватись на 10,18 грн. Підвищення прибутку в розрахунку на 1 га зібраної площі за рахунок зростання урожайності сої на 1 ц/га можливе на 10,88 грн. Підвищення прибутковості виробництва за рахунок підвищення ціни реалізації 1 ц сої – на 12,26 грн. На 7,24 грн. підвищиться прибуток в розрахунку на 1 га зібраної площі сої в розрахунку на 1 га при підвищенні рівня товарності на 1,0%.

Слід враховувати, що досягнутий рівень урожайності сої в 22,8 ц/га, є меншими ніж аналогічні світові показники, що свідчить про можливість зростання урожайності за певних умов.

На прикладі аналізу діяльності ТОВ Агрофірма “Довіра 2008” нами встановлено, що при зростанні витрат на 1 га із 2277 грн до 3960 грн урожайність збільшується із 15,24 ц/га до 23,4 ц/га собівартість 1 ц знизилась із 247,3 грн/ц до 206,6 грн/ц. Отже можна зробити висновки про те, що зростання витрат на 1 га, було обґрунтованим і призвело до позитивного результату у вигляді зростання урожайності. За такою умови при ціні реалізації 1 ц сої в 510 грн/ц рівень рентабельності виробництва та реалізації сої вдалось збільшити в умовах даного господарства до 58,8%.

Таким чином головним напрямком підвищення ефективності виробництва сої має стати зменшення собівартості виробництва в основному шляхом зменшення частки загальновиробничих витрат в загальній структурі собівартості продукції.

З метою підвищення рівня економічної ефективності виробництва сої, підприємствам, потрібно приділити увагу комплексу заходів, що визначають рівень урожайності та заходам, завдяки яким можна оптимізувати рівень та структуру витрат. З цією метою зусилля виробників сої повинні концентруватися на активному пошуку та використанні внутрішніх резервів підвищення урожайності та зниження собівартості одиниці продукції, насамперед за рахунок дотримання технології, підбору сортового складу, використання досвіду кращих підприємств. При цьому слід забезпечити випереджаючі темпи зростання урожайності над темпами зростання витрат на 1 га, тобто додаткові витрат повинні бути раціональними та обґрунтованими.

Тільки комплексне розв’язання цих та інших проблем створюють основу для підвищення урожайності, зниження собівартості та підвищення економічної ефективності виробництва насіння сої в регіоні. За цих умов вирощування сої стане ще більш перспективним напрямком аграрного виробництва.

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ «1С:ПІДПРИЄМСТВО» ПІД ЧАС НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ СТУДЕНТІВ

Покутня Н.О., викладач облікових дисциплін коледжу СНАУ

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій та інформатизації усіх соціально-економічних процесів, актуальним є застосування інформаційних систем для підготовки молодших спеціалістів з бухгалтерського обліку. Коледж Сумського національного аграрного університету тісно співпрацює з фірмою «1С», одержуючи ліцензійне програмне забезпечення та його підтримку для підготовки висококваліфікованих фахівців. Практика студентів є невід'ємною складовою частиною навчального процесу і має велике значення в підготовці висококваліфікованих фахівців.

Метою дослідження є ознайомлення з можливостями використання в навчальному процесі ІТ-технологій для набуття студентами практичних навичок правильного і раціонального ведення бухгалтерського обліку під час навчальної практики.

Мета навчальної практики з інформаційних систем і технологій в обліку по спеціальності «Бухгалтерський облік» – розширити і закріпити теоретичні знання зі спеціальних дисциплін; формувати у студентів на базі одержаних в коледжі теоретичних знань професійні уміння з організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємствах; збагатити практичним досвідом та прищепити навички організаторської та самостійної роботи на посаді бухгалтера; навчити систематично поновлювати свої знання з використання програми «1С: Підприємство» та творчо їх застосовувати в практичній роботі.

Завдання навчальної практики студентів коледжу:

– вивчити порядок приймання, перевірки та обробки первинних і зведених документів, відображення їх даних у відповідних облікових регістрах; методику складання звітності;

– ознайомитись та вивчити порядок роботи по створенню, обробці і використанню первинних і зведених документів звітності за допомогою програми «1С: Підприємство» конфігурація «Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України»;

– поглибити знання з дисциплін «Бухгалтерський облік», «Фінансовий облік», «Контроль і ревізія», «Податкова система», «Економічний аналіз».

Під час навчальної практики, яка проходить в навчальній бухгалтерії коледжу, застосовується програма «1С: Підприємство» конфігурація «Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України»: студенти використовують автоматизовану форму обліку для відображення операцій діяльності підприємства ТОВ «За мир», виконуючи наскрізне завдання та складають форми квартальної фінансової звітності. Навчальна група поділяється на дві підгрупи по 12-15 чоловік; тривалість робочого дня студента не перевищує 6 навчальних годин. Виконавши завдання за журнально-ордерною формою під час навчальної практики з фінансового обліку і автоматизованою під час практики з інформаційних систем і технологій в обліку студенти знають первинні і зведені документи, що застосовуються на підприємстві для оформлення господарських операцій, правила оформлення і документообіг від виписування до передачі в архів; технологією обробки первинних документів в умовах функціонування АРМ бухгалтера; порядок проведення інвентаризації різних облікових об'єктів.

Результатом навчальної практики виступають і уміння складати первинні і зведені документи, перевіряти та обробляти їх, складати бухгалтерську звітність, проводити інвентаризацію різних облікових об'єктів і оформляти її результати за допомогою інформаційних систем; уміння відображати в інформаційній базі (конфігурації «Бухгалтерія для України» та «Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України») вхідні залишки на початок звітного періоду та наведені в завданні практики господарські операції з обліку в рослинництві, тваринництві, транспорту і техніки, розрахунків за паями, ведення кадрового обліку. Розширені можливості з розрахунку заробітної плати по окладу, тарифних ставках, відрядних роботах, лікарняних, відпускних; виплата заробітної плати як через касу підприємства, через картку банку, так і послугами, готовою продукцією; уміння формувати та зберігати стандартні і регламентовані звіти дозволить в майбутньому працювати і в інших програмних продуктах «1С:Підприємство». Завершальним етапом практики є оформлення і захист звіту про практику, відповідно до методичних вказівок, виданих кожному студенту перед початком практики.

Результатом успішного проходження навчальної практики є і участь та перемоги у регіональних етапах Міжнародної студентської Олімпіади в сфері інформаційних технологій «IT-Universe» (конкурс «Використання 1С:Бухгалтерії» - Україна) та у Всеукраїнському конкурсі з використання Комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку. Впровадження в навчальний процес інформаційних технологій сприяє опануванню студентами методів і прийомів організації автоматизованого збирання, обробки, перевірки та аналізу інформації. Студенти мають можливість поглиблювати знання і удосконалювати практичні навики і уміння у різних конфігураціях програми «1С:Підприємства» для максимального охоплення всіх завдань обліку та розв'язання їх на базі автоматизованих робочих місць. Все це сприяє розвитку професійної інформаційної компетентності та підвищенню конкурентоспроможності фахівців - молодших спеціалістів з бухгалтерського обліку на ринку праці регіону.

ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ РОБОТИ БДЖІЛ

Гриценко В.Л., здобувач кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції СНАУ
Науковий керівник: проф., д.е.н. Михайлова Л.І.

Бджільництво має велике значення для багатьох галузей народного господарства, передусім, для харчової промисловості. Такі продукти, як мед і квітковий пилок, цінні не тільки в харчовому відношенні, а й у лікувальному. Важливу роль у медицині має прополіс, маточне молочко, бджолина отрута, віск (останній застосовують більш як у 40 галузях промисловості). Рівноцінних замінників цим продуктам у природі не існує.

Бджільництво має також важливе екологічне значення. У зв'язку із забрудненістю великих посівних площ радіонуклідами, внесенням мінеральних добрив, застосуванням гербіцидів та пестицидів наноситься непоправна шкода бджільництву, й порушується рівновага між рослинним світом, що може призвести до екологічної катастрофи.

Та значно більшу користь, до сьогодні ще зовсім неоціненну вигоду приносять бджоли як запильники перехреснозапильних сільськогосподарських рослин.

Бджолозапилення – це використання медоносних бджіл для запилення сільськогосподарських рослин, тобто, для перенесення пилку з чоловічих органів квіток на жіночі. В Радянському Союзі бджолозапилення вважалося однією з важливих умов підвищення урожайності сільськогосподарських культур, які потребують запилення комахами, в основному, бджолами. Серед найрозповсюджених бджолозапилювальних рослин можна виокремити гречку, конюшину, люцерну, еспарцет, соняшник, рапс, гірчицю, м'яту, яблуню, грушу, сливу, вишню, черешню, абрикос, малину, смородину, кавун, диню, огірки. Деякі з цих культур частково зберегли властивість до самозапилення в межах однієї квітки (соняшник), а також до вітрозапилювання (гречка). Але повноцінний урожай вони дають лише при запиленні комахами, в тому числі, завдяки роботі бджіл.

Ефективність бджолозапилення визначається прибавкою урожаю від використання бджіл. Дослідами в радянські часи було доведено, що завдяки бджолозапиленню урожай гречки, соняшника збільшується в середньому на 30%, конюшини – на 35-40%, плодово-ягідних культур – на 40-50%, а черешні на 60% тощо. Ефект бджолозапилення сильно залежить від погоди під час цвітіння, інтенсивності виділення нектару та інших факторів. Чим кращі умови життя рослин, тим вони краще реагують на бджолозапилення. Дуже значний ефект від запилення бджолами рослин на закритому ґрунті. В 2011 р. узбецькі бджолярі разом з власниками садів провели нові дослідження і з'ясували, який додатковий урожай реально дають бджоли. Найдивовижніші результати були отримані на черешні. Урожайність її після запилення бджолами збільшилась в 26,4 рази – на 2100% в порівнянні з деревами, які були позбавлені доступу до них бджіл чи інших комах. Урожай вишні збільшився в 22 рази, сливи – в 11,8 рази, яблунь – в 8,3 рази, карликової яблуні – в 3,2 рази, соняшника – на 228%. При цьому маса насіння соняшника збільшилась на 70%, а вміст жиру в насінні – на 14%.

Користь від запилювальної роботи бджіл і від збільшення врожайності відвідуваних ними культур оцінюють у 10–15 разів більше, ніж прибуток від меду і воску. Оцінити реальну вартість роботи бджіл важко. За підрахунками окремих економістів, в загальносвітовому масштабі ця цифра перевищує 200 млрд дол на рік. Це дає підстави говорити про те, що бджолярі правомірно мають отримувати певні суми коштів за виконану роботу їх власними бджолами на полях фермерів, що вирощують ентомофільні культури.

Вивчення досвіду інших країн підтверджує, що така практика оплати бджолярам за запилення рослин існує в Австралії, Канаді, США тощо. Щорічно бджолярі Австралії заробляють на цьому до 3,5 млн дол Австралії. Найбільш перспективним вважається запилення мигдалю. В деяких штатах США сільськогосподарські компанії, що запрошують бджолярів на поля, в сади, виплачують за розміщення одного вулика 35-60 дол США на місяць.

На думку М. Горнича, така ситуація не характерна для України і плати за оренду бджіл бути не може, обґрунтовуючи тим, що США в порівнянні з нашою країною має набагато більшу площу та проблеми з масовою загибеллю бджіл. Втім поодинокі випадки оплати роботи бджіл в Україні почали зустрічатися: в декількох підприємствах Балаклійського району Харківської області. Нашими дослідженнями також встановлено, що в Сумській області соціально відповідальні агропідприємства, розуміючи користь бджіл, не тільки запрошують пасіки на свої поля, але і виплачують пасічникам певну винагороду.

Треба зазначити, що в Україні найбільший відсоток товарного меду отримують від соняшника. З появою нових сортів і гібридів соняшника вчені різних країн світу продовжують вивчати їх медоносну цінність. На Україні цим питанням займались В.К.Пельменьов, В.М. Блонська, Г.Г. Дімчя. Розуміючи важливість таких даних, на сьогодні співробітники «Інституту бджільництва ім. П.І. Прокоповича» УААН здійснюють дослідження нових сортів соняшнику на цукрову та пилкову продуктивність та відвідування їх медоносними бджолами. Дані, отримані в таких дослідженнях, можуть бути використані для прогнозування кількості отримання меду в залежності від площ засіяних різними сортами соняшнику, гречки, рапсу тощо та наявної кількості бджолосімей в регіонах.

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗРАХУНКІВ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Балим А. М., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Т.О. Чернадчук

Одним із атрибутів демократії в розвинутих країнах світу є розвинуте законодавство, яке регулює фінансово-правові відносини суспільства. В Україні інститути фінансового права є ще недостатньо розвиненими. Це стримує розвиток господарської діяльності в державі, ставить перешкоди у розрахунках із Державним бюджетом України та державними цільовими фондами.

За загальним правилом на території України всі юридичні особи усіх форм власності, а також фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які є суб'єктами підприємницької діяльності, здійснюють між собою розрахунки у безготівковій та готівковій формах через установи банків відповідно до правил здійснення розрахункових та касових операцій, встановлених нормативно-правовими актами Національного банку України.

У ринковій економіці постійний кругообіг коштів як в межах окремого підприємства, так і в масштабах економіки в цілому є об'єктивною умовою їх життєдіяльності. Складовою цього кругообігу виступають грошові надходження і грошові витрати суб'єктів господарювання. Грошовий обіг відображає відносини між учасниками процесу виробництва, розподілу, споживання, а тому має свої специфічні важелі впливу на хід та результати виробничо-господарської діяльності підприємства. Грошовий оборот обслуговують готівкові та безготівкові розрахунки.

Розрахунки - одне з найбільш масових явищ в господарському житті будь-якого підприємства. Здійснюючи безперебійний процес виробництва, кожне підприємство, з одного боку, безперервно завозить сировину, матеріали, паливо, тару, товари, а з іншого - безперервно реалізує готові вироби, що виготовляються, або закуплені товари.

Розрахунки є юридичною формою здійснення компенсуючого еквіваленту, що набуває характер грошового зобов'язання в договорах (передача майна, виконання робіт, надання послуг). В умовах формування в Україні традицій інформаційного суспільства відбувається ускладнення існуючих і поява нових форм та видів розрахунків, в яких використано останні технологічні надбання людства, що обумовлює потребу в адекватному нормативно-правовому регулюванні відносин і створенні одноманітної практики їх застосування.

Категорія розрахункових відносин не одержала належного вирішення у нормотворчій і правозастосовній практиці, що не відповідає призначенню розрахунків як способу вчинення зустрічного надання в оплатних зобов'язаннях.

Господарська діяльність передбачає здійснення між її суб'єктами розрахунків за укладеними договорами чи угодами, а також виконання фінансових зобов'язань перед бюджетами. Аналізуючи природу розрахунків можна проконтролювати витрачання коштів, зробити висновок щодо їх цільового використання. Саме завдяки розрахункам держава має змогу не втручаючись у фінансово-господарську діяльність суб'єкта підприємництва контролювати його фінансові потоки, не допускаючи порушень фінансової дисципліни.

В силу інтернаціоналізації господарських зв'язків з'явилися та розвиваються міжнародні розрахунки.

Міжнародні розрахунки - регламентування платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн. Міжнародні розрахунки включають, з одного боку, умови, порядок і форми здійснення платежів, вироблені практикою і закріплені міжнародними документами і звичаями, з іншого - щоденну практичну діяльність банків по їх проведенню.

Наразі, співвідношення готівкових і безготівкових розрахунків в Україні на даний період потребує зміни в бік переважання безготівкових розрахунків з огляду на необхідність, по-перше, детінізації грошових коштів, по-друге, встановлення можливості контролю за грошовими потоками в країні, по-третє, для приведення стану розрахунків у відповідність із міжнародними вимогами та міжнародною практикою.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕРНЕТ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Безь Л.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник : доц.. В.В. Ткаченко

Подальший розвиток вітчизняної доктрини щодо правового регулювання інформаційних відносин та потребою у всебічному з'ясуванні можливостей юридичного впливу з боку держави на нове технологічне та людське середовище, яким є віртуальний простір, адже подальший поступальний рух України до соціальної правової держави залежить від матеріальної, технологічної та інформаційної оснащеності є необхідний.

Дослідження проблем правового регулювання відносин у телекомунікаційних мережах, зокрема відносин в Інтернет, привертає значну увагу учених різних країн.

У зарубіжній науковій літературі питання міжнародно-правової регламентації відносин в Інтернет досліджуються досить активно.

Сучасний стан розвитку мережі Інтернет дозволяє реалізовуватися свободі слова і думки, а також забезпечує швидку передачу необмеженому колу осіб інформації.Інтернет відносини є відносно новим видом суспільних відносин. Зараз перед Україною постає питання законодавчого врегулювання інформаційних відносин, що виникають у системі людина - Інтернет.

Інформаційний простір, заснований на широкому застосуванні комп'ютерної техніки, інформаційних технологій та Інтернету, об'єднує людей з різних країн і з усіх куточків земної кулі в єдине світове співтовариство безгеографічних і геополітичних кордонів.

Важливою ознакою сучасних загальносвітових процесів є розбудова світового інформаційного суспільства. У цьому універсальному процесі розвитку інформаційного суспільства залишається нерозв'язаним одне з найважливіших питань – становлення міжнародно-правових засад регулювання відносин, пов'язаних з функціонуванням мережі Інтернет, а також дослідження сучасного стану і перспектив розвитку такого регулювання.

Зазначимо, що проблеми правового регулювання Інтернет постійно стають темою диспутів. Одні говорять про неможливість правового регулювання Інтернет, про те, що фактично сама мережа створювалася для вільного доступу та спілкування без правових обмежень, а основні правила поведінки в Інтернет встановлюються самими учасниками цих суспільних відносин.

Управління Інтернетом являє собою розробку та застосування урядами, приватним сектором і громадянським суспільством, при виконанні ними своєї відповідної ролі, загальних принципів, норм, правил, процедур ухвалення рішень і програм, що регулюють еволюцію і застосування Інтернету.

Відповідно до частини четвертої статті 20 Закону України „Про інформацію" порядок створення (заснування) та організації діяльності окремих засобів масової інформації визначаються законодавчими актами про ці засоби.

Сьогодні такими законодавчими актами є Закони України „Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні" та „Про телебачення і радіомовлення".

Офіційний курс державної політики в галузі інформаційних технологій в Україні окреслює перш за все Закон "Про національну програму інформатизації".

Україна має гармонізувати своє законодавство у галузі Інтернет з правом ЄС, і одночасно брати активнішу участь в правотворчій роботі відповідних міжнародних урядових і неурядових організацій стосовно правового регулювання функціонування самої мережі та відносин в ній, здійснювати аналітичні огляди діяльності провідних міжнародних організацій із розвитку Інтернет, а також підготовку рекомендацій щодо активнішої співпраці з ними державних і громадських організацій України, врахувати у законодавстві України положення директив ЄС щодо правового регулювання відносин в Інтернет, зокрема Директиви 95/46/ЕС від 24 жовтня 1995 р. про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних, Директиви 2000/31/ЕС від 8 червня 2000 р. про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку, а також інші документи Єврокомісії, які стосуються запровадження інформаційного суспільства в Європі, наприклад, документ Єврокомісії «Шлях Європи до Інформаційного суспільства: план дій» (COM(94) 347, 19 липня 1994 р), ратифікувати підписану від імені України Конвенцію Ради Європи про захист осіб стосовно автоматизованої обробки персональних даних від 28 січня 1981 р., підписати від імені України Конвенцію Ради Європи про інформаційне і правове співробітництво, що стосується «Послуг інформаційного суспільства» від 4 жовтня 2001 р., а також приєднатися до Окінавської хартії глобального інформаційного суспільства від 22 липня 2000р. та ратифікувати Конвенцію ООН про використання електронних повідомлень в міжнародних контрактах від 23 листопада 2005 р.

РОЛЬ БАНКІВ В СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЮ) ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Богдан С. В., студ. 5 курсу ЮФ 1502, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Т.О.Чернадчук

Формування ефективної конкурентоспроможної економіки, побудова в Україні економіки європейського, світового рівня, неможлива без кардинального зниження рівня корупції і тінізації української економіки. Тому стабільність фінансової системи держави вимагає ефективної системи протидії легалізації незаконних доходів.

В Україні за останні роки вже зроблено перші кроки у цьому напрямку, і в загальній системі моніторингу фінансових коштів з метою виявлення незаконних джерел їхнього надходження із усіх суб'єктів первинного фінансового моніторингу банкам належить особлива роль. Це пояснюється тим, що банк є першочерговим розрахунковим агентом, а отже, проведення розрахунків без участі банків неможливе.

Банківська система України є однією зі сфер, де найбільш широко та активно використовуються сучасні можливості інформаційних технологій та мережі Інтернет. А враховуючи, що зазначені технології використовуються для грошових переказів, зазначена сфера привертає все більшу увагу злочинців.

Посилення ролі банківської системи в ринкових умовах господарювання стало причиною розроблення нових форм та методів контролю з метою недопущення використання фінансових установ зокрема банків, в цілях, що можуть перешкоджати виконанню завдань, які поставлені перед державою. Значна роль у досягненні цієї мети належить встановленню ефективної процедури контролю з боку Національного банку України у сфері легалізації (відмивання) злочинних доходів.

Одержання нелегальних доходів від наркобізнесу, торгівлі людьми, контрабанди й інших злочинів є початковим етапом у процесі відмивання грошей. На наступних стадіях за допомогою різних схем кримінальні гроші потрапляють у легальну фінансову систему, де відбувається рух цих коштів по різних каналах, у тому числі і через рахунки в банках. Таким чином, з використанням банківської системи приховуються джерела походження капіталу, що власне і являє собою легалізацію незаконних доходів. Виходячи з цього для запобігання та протидії легалізації незаконно отриманих доходів використання банківського контролю за проведенням фінансових операцій просто необхідно.

На сучасному етапі у фінансовій системі всіх країн боротьба з відмиванням грошей, набутих злочинним шляхом, - справа виняткового значення. З цією метою розробляють і приймають відповідні закони і нормативні акти на національному та міжнародному рівні. Провідні світові банки встановлюють спеціальні правила, а органи виконавчої влади запроваджують відповідні системи контролю, надають рекомендації стосовно конкретних напрямів боротьби із цим явищем та ін.

Один із базових документів для країн та фінансових установ у цій сфері – рекомендації FATF (The Financial Action Task Force) – Група розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням грошей. Зокрема, основні положення рекомендацій передбачають:

- необхідність визначення країнами переліку та ознак операцій, пов'язаних з легалізацією отриманих злочинним шляхом коштів, з урахуванням наведених у рекомендаціях принципів;
- основні правила ідентифікації клієнтів та моніторингу інформації;
- необхідність створення в країнах уповноважених органів, відповідальних за боротьбу з легалізацією «брудних» коштів;
- необхідність тісної співпраці фінансових установ з компетентними органами з питань протидії відмиванню коштів тощо.

Виходячи із вказаних рекомендацій, держави розробляють та реалізують власні системи та заходи боротьби з легалізацією «брудних» грошей.

Україна долучилася до міжнародного співробітництва з іншими країнами світу з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів і фінансуванню тероризму, що здійснюється відповідно до Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом (1990р.), міжнародних договорів України, Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» тощо.

Однак вітчизняна практика нормотворчості свідчить про те, що будь-яке питання, врегульоване комплексом як законодавчих, так і підзаконних нормативних актів, таким чином, що в цій системі існують внутрішні протиріччя, які на практиці дуже складно вирішити.

ІСТОРИКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КОДИФІКАЦІЇ, ЯК ОСНОВНОГО ВИДУ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА

Бондар Н.А.

У наш час тематика кодифікації є досить актуальною у зв'язку з тими законодавчими змінами та процесами які відбуваються у суспільстві. Кодифікація завжди відігравала важливу роль у формуванні права, особливо країн романо-германського типу правової системи.

Термін «кодифікація» має латинське походження і утворюється з двох частин: codex – навощена дощечка для письма або книга та facio – роблю. Вважається, що у науковий обіг цей термін ввів Ієремія Бентам (1748 - 1832). Ґрунтовно вивчаючи проблеми кодифікації, він створює працю "Вступ до основ моральності та законодавства", яка побачила світ у 1789 р. Ці питання в деталях викладені також у працях "Трактат законодавства цивільного і кримінального" (1802), "Пропозиції кодифікації, скеровані до всіх народів, які визнають ліберальні погляди" (1822) і в "Конституційному кодексі" (1830). Однією з основних ідей І. Бентама була спроба звільнити законодавство від застарілих, архаїчних елементів та підняти його до рівня відповідних соціально-економічних та політичних змін в країні.

У вітчизняній та зарубіжній правовій доктрині відсутня єдність думок, щодо визначення поняття «кодифікація». У Юридичній енциклопедії, за редакцією Ю.С. Шемшученка, під кодифікацією розуміють спосіб упорядкування законодавства, забезпечення його системності та узгодженості та одна з форм систематизації законодавства, в процесі якої до проекту створюваного акта включаються чинні норми і нові норми, які вносять зміни в регулювання певної сфери суспільних відносин.

Питання удосконалення та упорядкування джерел права були актуальні в усі історичні періоди розвитку держави та права. Погоджуючись з думкою В.О. Антоненко, історія кодифікації налічує понад чотири тисячі років, оскільки перші кодекси з'явилися у Месопотамії майже одночасно із виникненням письменності. В епоху античності не можливо не згадати такі відомі кодифікації, як Закони 12 таблиць, імператорські конституції, наприклад, кодекс Грегоріана 295р., кодекс Феодосія 438р. Пізніше, візантійським імператором Юстиніаном була створена комісія з метою систематизації імператорських конституцій та творів римських юристів. Результатом цієї кропіткої роботи став Звід цивільного права, який складався з чотирьох основних частин: Кодекс, Дигести (Пандекти), Інституції та Новели. Першим українським кодифікованим актом є Руська правда. Особливістю цих актів було упорядкування не лише правових норм, а й звичаїв, правової доктрини, судових рішень, а також їх тісний зв'язок з релігією.

Наступним етапом у становленні й розвитку цього процесу є кодифікація канонічного права, оскільки воно стає поширеним джерелом права в багатьох країнах Європи. Існували збірники канонічного права, одним із них, наприклад, був Декрет Граціана - праця монаха з монастиря Болоньї. Декрет складався з декількох частин. У першій подані різні джерела права та церковна ієрархія посад, у другій – норми процесуального, сімейного і земельного права, у третій – питання церковної обрядовості, літургії. Погоджуючись з думкою Є.А. Гетьмана, потрібно зауважити, що починаючи з XV ст., кодифікаційні роботи підіймаються на більш високий рівень: у єдиному кодексі вміщують норми матеріального і процесуального права. З XVI ст., галузеві кодекси містять у своєму складі понятійний апарат відповідної галузі.

Після відносного занепаду у середні віки, кодифікація починає відроджуватися в Новий час. Теоретичне осмислення кодифікації, як правового явища, почало формуватися досить пізно, наприкінці XVIII - на початку XIX століття. Цей період характеризується появою багатьох загальновідомих кодифікованих актів, які вже формувалися на основі упорядкування та переробки правових норм. Найвидатнішими слід вважати кодифікаційні роботи проведені у Франції та Німеччині, результатом яких стає прийняття декількох відомих кодифікаційних актів, як-то: Цивільний кодекс Франції й Німецьке цивільне уложення. Указані кодекси були досконалими за своєю технікою і структурою, у зв'язку з чим довгий час проіснували на території цих держав.

Першою, найвідомішою кодифікацією в Україні став збірник «Права, за якими судиться малоросійський народ» (1743 р.), що став результатом 15-річної роботи спеціальної української кодифікаційної комісії з української старшини, духовенства, шляхти, професорів та юристів-практиків.

На сучасному етапі відбувається вдосконалення процесу кодифікації. М.Ю. Чижов звертає увагу, що «кодекси не являються творінням революцій, твором свавілля або філософської системи. Кодекси – це суть та результат прогресивного розвитку права відповідно до потреб суспільства».

Погоджуючись з думкою О.Ф. Скакун, кодифікація в історії правових систем відіграла важливу роль, а саме, сприяла централізації територій держави, подоланню правового партикуляризму, різноманітності звичаїв та традицій, які заважали юридичній практиці, але не зважаючи на це, кодифікація мала і негативні наслідки.

Отже, в процесі формування та удосконалення кодифікації, можна умовно виділити декілька етапів, кожен з яких має свої особливості: 1. Зародження кодифікації, як способу упорядкування всіх джерел права; 2. Теоретичне осмислення кодифікації, як виду систематизації, його обґрунтування. 3. Сучасний стан та проблематика кодифікації, як правового явища.

ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ІНФОРМАЦІЇ, ЩО СКЛАДАЄ ПОДАТКОВУ ТАЄМНИЦЮ

Васільєв О. Л., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц.. Т.О. Чернадчук

У XXI сторіччі докорінно змінився статус інформації, яка почала відігравати дедалі важливішу роль у всіх сферах життєдіяльності. Особливого значення вона набула для органів державної влади, адже успішне виконання покладених на них завдань неможливе без створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони та захисту інформації.

На основі даних міжнародної практики можна стверджувати, що демократичність і розвиненість держави характеризуються рівнем інформатизації, медіатизації та інтелектуалізації. За допомогою інноваційних інформаційних технологій і засобів зв'язку суспільство бере участь у розв'язанні соціальних проблем, контролює легальність ухвалених органами державної влади рішень та адекватність застосованих засобів, їх виконання впливає на формування ефективного механізму державної політики.

Проте, крім позитивного впливу, інформація може становити певну загрозу інформаційній безпеці людини, суспільства та держави. Адже використання інформації, що може завдати шкоди здоров'ю, честі, гідності та правам і свободам громадян, розголошення інформації стратегічного значення – це, безперечно, негативні явища, які створюють загрозу і для держави, і для окремих громадян, отже, потребують посиленої уваги законотворців при формуванні інформаційного законодавства.

Найскладніша ситуація спостерігається в податкових органах, оскільки їхня діяльність безпосередньо пов'язана зі збиранням, пошуком, перевіркою інформації, передаванням її третім особам, захистом та охороною персональних даних платників податків чи інших відомостей конфіденційного характеру тощо.

У вітчизняному законодавстві відсутня легальна дефініція поняття «податкова таємниця». Хоча в Законі України «Про інформацію» та у Податковому кодексі Україні подається визначення поняття «податкова інформація» як сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності та необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України.

Навіть поверхневий аналіз цього визначення надає змогу зробити висновок про його розмитість та абстрактність, оскільки підходить до будь-якого контролюючого органу, що існує в Україні. Лише прив'язка про «порядок, встановлений Податковим кодексом України» дає підстави ідентифікувати «певну сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності та необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій» як податкову інформацію. Отже, таке визначення робить інститут податкової інформації занадто «гумовим». Водночас, податкові органи здебільшого у своїй діяльності, мають справу з інформацією, що має статус інформації з обмеженим доступом. Щодо конкретного переліку відомостей та даних, що становлять собою податкову інформацію, то в податковому законодавстві України він відсутній, а тому становить собою загрозу інформаційній безпеці особі та суспільству загалом.

Отже, нині дискусійними залишається визначення переліку інформації, що складає безпосередньо той чи інший вид податкової інформації з обмеженим доступом, співвідношення податкової таємниці з іншими видами таємниць, а також зі службовою інформацію та державною таємницею. Захист інституту податкової таємниці ускладнюється відсутністю уніфікованого нормативно-правового визначення поняття «податкова таємниця», а також критеріїв розмежування серед інших видів інформації, а також порядку підготовки, обліку, зберігання та знищення документів, справ, видань і матеріалів, що містять податкову таємницю в податкових органах.

Попри це серед науковців більш дискусійним залишається визначення переліку інформації, що складає безпосередньо той чи інший вид податкової інформації з обмеженим доступом, співвідношення податкової таємниці з іншими видами таємниць, а також зі службовою інформацію та державною таємницею. Саме розкриття цих проблемних питань є актуальним напрямом наукової діяльності, що потребує подальшого наукового осмислення.

ВПЛИВ НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ НА ЗМІНУ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ В ПЕРІОД РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРАЦЮ

Горбачова К.М., к.ю.н.

На сьогоднішній день в юридичній науці відсутня єдина думка про юридичну рівність сторін трудового договору, притому що розкриття в ньому співвідношення елементів рівності та підпорядкування має серйозне теоретичне і практичне значення. Одні вчені вважають, що на принципі рівності сторін трудового договору базується метод правового регулювання суспільних відносин, що складають предмет трудового права. Інші вважають, що укладення трудового договору в умовах повної і остаточної ліквідації безробіття, в умовах гострої потреби підприємств в кадрах - це область повної свободи працівника, повної рівності сторін. Деякі говорять про те, що метод трудового права характеризується договірним виникненням трудових правовідносин і рівністю сторін.

Слід погодитися з думкою Л.Ю. Бугрова, який простежує чітку централізацію і застарілі підходи у вирішенні теоретичних і практичних питань трудового договору в умовах протидії юридичного забезпечення свободи праці робітників і службовців.

Виходячи з аналізу трудового законодавства України, зміст трудового договору формують його сторони: працівник і роботодавець. Отже, кожен з них може бути ініціатором зміни змісту трудового договору за допомогою зміни хоча б однієї з його умов. Виходячи з принципу рівності сторін трудового договору, випливає, що, за загальним правилом, встановленим законодавством, для зміни умов трудового договору необхідна угода сторін. Залежно від того, яка зі сторін, працівник чи роботодавець, була ініціатором зміни змісту трудового договору, допускаються винятки з цього правила.

У цьому зв'язку доцільно досліджувати цілі, значення і процедуру зміни змісту трудового договору на сучасному етапі розвитку України. В умовах ринкової свободи трудового договору істотне значення має уточнення поняття «зміна трудового договору».

Найбільш поширеною зміною змісту трудового договору, типовим для суспільства з ринковою економікою, є перехід на нові методи господарювання та організації праці, а так само ущільнення обов'язків допомогою суміщення професій і посад.

Обов'язок роботодавця отримати згоду працівника на виконання робіт у порядку суміщення теоретично не викликає сумніву, так як це предмет угоди сторін. Виходячи з нього, виконання роботи, яка не була обумовлена при укладанні трудового договору, слід розцінювати як зміна трудової функції, а така зміна припустима лише за згодою працівника, крім випадків, коли власник вносить зміни в організацію виробництва і праці (частина третя ст.32 Кодексу законів про працю).

Виходячи з результатів аналізу проблем зміни змісту трудового договору, проведеного А.І. Процевським, Л.І. Лазор, Г.С. Гончарової, відповідно до яких суб'єкти трудового договору вільні у зміні змісту трудового договору, випливає, що, за загальним правилом, без вільного волевиявлення кожної із сторін зміна змісту трудового договору не допускається. Виходячи з даного правила, можна говорити, що зміна змісту трудового договору шляхом введення суміщення професій і посад без згоди працівника неприпустимо.

Якщо працівник дає згоду на суміщення, то раніше обумовлена трудова функція видозмінюється і дана зміна, як правильно відзначає М.В.Молодцов і В.Г. Сойфер, може бути в умовах вже існуючих трудових відносини врегульованих додатковою угодою про працю.

Справжній підхід забезпечить такий показник високої якості трудового договору, як гарантія його стабільності. У свою чергу відмова працівника, від пропозиції роботодавця про суміщення професій, не повинна негативно відображатися на первинних умовах трудового договору. Іноді при укладенні трудового договору з'ясовується, що зміст робіт не обмежується рамками однієї посади. Такий стан характерний для підприємств з невеликим штатом і досить помірним обсягом діяльності. Вважаю, що при цьому необхідно враховувати можливість поєднання виконання обов'язків за кількома спеціальностями. Одна з них повинна бути основною для визначення трудової функції. Виконання обов'язків по решті має доручатися працівникові за його згодою.

У ряді випадків суміщення професій служить базою для утворення нових професій широкого профілю. Сторони можуть включати в контракт будь-які умови, однак договірне регулювання поставлено в певні рамки: відповідно до ст.9 Кодексу законів про працю України умов, що погіршують становище працівника порівняно з чинним законодавством, визнаються недійсними.

На етапі становлення і розвитку трудового законодавства України вдалося встановити стійке співвідношення договірного і централізованого регулювання, яке все більше змінюється в бік посилення договірного регулювання праці. Виходячи з принципових посилок теорії трудового права, договірне регулювання не може знижувати обсяг трудових прав працівника, але може їх збільшити. Найбільшу соціальну цінність для працівника у регулюванні трудових правовідносин несе в собі індивідуально-договірне, а не колективне регулювання.

ЩОДО ПИТАННЯ СПАДКУВАННЯ МАЙНА В СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТАХ

Гресь Н.М.

Оформлення права на спадщину зараз є занадто обтяжливим, особливо для мешканців сільських населених пунктів, адже ця процедура складна і вимагає витрат часу та коштів. Громадянам інколи бракує правової інформації, а фахова юридична консультація обходиться недешево.

5.11. 2014 р. Президент України підписав Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо деяких питань спадкування» (надалі – Закон), який набрав чинності з 1.01.2016 р. Законом внесені зміни до основних нормативно-правових актів, які регулюють процедуру прийняття та оформлення спадщини, а саме до Цивільного кодексу України, Законів України «Про нотаріат», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», «Про оцінку земель» та «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень». Закон покликаний спростити та здешевити процедуру оформлення спадщини та реєстрації прав спадкоємців на успадковане ними нерухоме майно у сільських населених пунктах. Як вказано в роз'ясненні Мінюсту «Щодо права на вчинення нотаріальних дій посадовими особами органу місцевого самоврядування у населених пунктах, які мають статус селищ міського типу» до сільських населених пунктів належать села і селища незалежно від їх адміністративної підпорядкованості.

Законом вводяться кардинальні зміни в сфері оформлення спадщини та державної реєстрації речових прав на нерухоме майно в сільській місцевості. Відповідно до положень цього закону органам місцевого самоврядування надано право виконувати функції нотаріуса у межах відповідних населених пунктів з правом доступу до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Відповідно ст. 37 Закону у сільських населених пунктах уповноважені на це посадові особи органу місцевого самоврядування вчиняють такі нотаріальні дії:

1) вживають заходів щодо охорони спадкового майна;
2) посвідчують заповіти (крім секретних);
3) видають дублікати посвідчених ними документів;
4) засвідчують вірність копій (фотокопій) документів і виписок з них;
5) засвідчують справжність підпису на документах;
6) видають свідоцтва про право на спадщину;
7) видають свідоцтва про право власності на частку в спільному майні подружжя в разі смерті одного з подружжя.

Тобто, спадкоємець може подати заяву про прийняття спадщини не тільки нотаріусу, але й уповноваженій посадовій особі органу місцевого самоврядування за умови, що померлий на момент смерті був зареєстрований та проживав у сільському населеному пункті.

Але при аналізі вказаного закону в цілому виникають серйозні сумніви щодо можливості реалізації позитивних нововведень даного нормативного акту на практиці. Оскільки дії, передбачені пунктами 6 і 7 ст.37, вчиняють уповноважені посадові особи органу місцевого самоврядування, які мають вищу юридичну освіту, досвід роботи у галузі права не менше трьох років, пройшли протягом року стажування у державній нотаріальній конторі або приватного нотаріуса, завершили навчання щодо роботи з єдиними та державними реєстрами, що функціонують в системі Міністерства юстиції України, та склали іспит із спадкового права у порядку, встановленому Міністерством юстиції України. Такі вимоги є цілком оправдані, адже оформлення спадщини- це надзвичайно складний комплекс нотаріальних дій . Але виникає питання щодо наявності в таких органах місцевого самоврядування працівників, які відповідають зазначеним вимогам. Крім того вчинення ряду нотаріальних дій потребує доступу до спеціальних Реєстрів. Для цього потрібне належне матеріально-технічне забезпечення. Окрім безпосереднього здійснення дій щодо оформлення спадщини, уповноважені посадові особи органів місцевого самоврядування повинні будуть забезпечувати збереження та архівування документів нотаріального діловодства та архіву, що стосуються нотаріальних дій з оформлення спадщини, відповідно до вимог, встановлених для нотаріусів, вести встановлену статистичну звітність та подавати її до відповідних управлінь юстиції. Виконання всіх цих вимог Закону потребує вкладення значних матеріальних і грошових ресурсів.

Законом не були змінені ні вартість ні кількість платежів, ні плата за користування Спадковим реєстром, Держаним реєстром обтяжень рухомого майна та Державним реєстром речових прав на нерухоме майно. Крім того спадкоємець все рівно буде зобов'язаний звертатись у компетентні органи для отримання необхідних документів для оформлення спадщини наприклад для отримання витягу з державного земельного кадастру про земельну ділянку. А це все тягне певні фінансові витрати.

Хочеться вірити, що із запровадженням змін, передбачених Законом, дійсно буде спрощено і здешевлено процедуру оформлення громадянами свого права на спадщину та реєстрацію спадкоємцями прав на успадковане ними нерухоме майно. З метою належної реалізації положень Закону Міністерством юстиції України вже розроблені відповідні накази, але як бачимо ключовою проблемою реалізації даного Закону є належне фінансування.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ЗАОХОЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ

Грищенко С.О., студ.4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. С.І Запара

Стаття 143 КЗпП України передбачає, що до працівників підприємств, установ, організацій можуть застосовуватись будь-які заохочення, що містяться в затверджених трудовими колективами правилах внутрішнього трудового розпорядку. Слід зазначити, що 20 березня 1991 р. до коментованої статті було внесено зміни. Перелік заходів заохочення та підстави для їхнього застосування безпосередньо Кодексом законів про працю тепер не встановлюється. Заходи заохочення, підстави для їхнього застосування мають визначатися місцевими правилами внутрішнього трудового розпорядку, затвердженими трудовими колективами. Таке категоричне твердження ст. 143 надає підстави вважати, що перелік заходів заохочення, наданий в «Типових правилах внутрішнього трудового розпорядку» (п. 21), в Україні не діє і може розглядатись лише як своєрідний орієнтир.

Засмучуватись та робити негативні висновки стосовно внесених змін до ст.143 КЗпП не потрібно. Не слід вважати, що відсутність належно затверджених місцевих правил внутрішнього трудового розпорядку, відсутність у них переліку заохочень, які можуть застосовуватись на підприємстві, взагалі позбавляє заохочення правової підстави. Види заохочень можуть установлюватись і в, локальному нормативному акті. та колективному договорі,та й в свою чергу застосування заохочень, не передбачених локальними нормативними актами, в принципі не виключається.

Основними видами морального заохочення є: оголошення подяки, нагородження Почесною грамотою, занесення прізвища працівника до Книги пошани, поміщення фотографії працівника на Дошку пошани, до Галереї трудової Слави, присвоєння почесних звань тощо. Локальні акти підприємств передбачають, наприклад, такі моральні заохочення, як присвоєння почесного звання «Відмінник якості» з врученням власного тавра і переведенням на самоконтроль, присвоєння почесного звання «Найкращий за професією», «Майстер – золоті руки», вручення листів подяки сім'ям працівників – відмінників якості праці, присвоєння звання «Найкращий цех за якістю».

Заохочення застосовується за успішне та сумлінне виконання трудових обов`язків, виконання інших обов`язків які покладаються на працівника за багаторічну працю тощо. Це один з найефективніших засобів виховання працюючих, стимулювання праці і зміцнення трудової дисципліни, виступає одним із найпотужніших засобів стимулювання праці Заохочення сприяють формуванню свідомого ставлення до справи, розвитку ініціативи, рішучості та впевненості у своїх діях, мобілізують на переборювання труднощів, бездоганного виконання трудових обов'язків, підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції, тривалої сумлінної роботи, а також інші досягнення в роботі.

Останнім часом в багатьох приватних компаніях застосовуються такі стимулювання працівників, як бонуси, опціони, премії. Мотивація персоналу є в свою чергу основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета стимулювання працівників - це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.. Рекомендації, що стосуються удосконалення системи матеріального стимулювання спрямовані на раціоналізацію співвідношення між основною і додатковою заробітною платами із врахуванням специфіки галузі, дотримання принципу відповідності винагороди професіоналізму і результативності працівника.

Система матеріального стимулювання має бути гнучкою та постійно пристосовуватись до реальних потреб працюючих, які можуть полягати у необхідності надання додаткових оплачуваних відпусток, оплаті медичних послуг, дотаціях на транспортні витрати, допомозі при виході на пенсію, підвищенні освітнього рівня та перепідготовці за рахунок підприємства, наданні безпроцентних позичок, продажу товарів за пільговими цінами.

З усього вище сказаного можна сказати, що заохочення до праці є правом, а не обов'язком роботодавця, а тому він має право на власний розсуд вирішувати доцільність застосування заходів заохочення. У законодавстві немає обмежень щодо кількості заохочень, які одночасно можна застосовувати до працівника, В даний час у багатьох країнах Західної Європи, США і Японії мотиваційні аспекти управління, заохочення персоналу набули великого значення, і ці методи і досвід мотивації,заохоченняї можуть бути з успіхом перенесені в Україну.

ДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИСДИКЦІЮ СУДОВИХ ТА ПОЗАСУДОВИХ ОРГАНІВ ЩОДО ВИРІШЕННЯ ТРУДОВИХ СПОРІВ

Запара С.І., д.ю.н., професор

Національне законодавство, пов'язане із захистом права на працю потребує не лише «розвитку законодавства», а зміною його якісних властивостей, що виражається у необхідності створення нової системи захисту права на працю, побудованої на засадах глибокої ревізії, реконструкції, удосконалення, новелізації наявних елементів української конструкції регулювання соціально-трудових відносин (що пов'язане серед іншого, із діяльністю профспілок, роботодавців, їх об'єднань як суб'єктів соціального діалогу), імплементації окремих положень регулювання захисту права на працю із успішно функціонуючих зарубіжних моделей, реформування судової та позасудової складових, пов'язаних із вирішенням трудових спорів. В цілому, «комплексний» підхід до формування правозахисного механізму та правового інструментарію дозволить якісно покращити не лише властивість самого законодавства, а й забезпечити «ефективність» його дії, яка буде вимірюватись ступенем досягнення його цілей. Гарантом забезпечення такого «комплексного» підходу мали б слугувати положення нового Трудового кодексу (проект 1658, далі Проект), проте, системне здійснення кодифікаційної діяльності у сфері захисту права на працю не відбулось. В Проекті питання захисту права на працю традиційно розглядається з позиції колективних (книга 4) індивідуальних (книга 9) трудових правовідносин. При цьому, традиційно індивідуальні трудові спори мають розглядатися комісіями з трудових спорів та судами. Певним позитивним моментом слугує «оптимістичне» положення Проекту про те, що порядок функціонування системи заходів по вирішенню колективних трудових спорів (конфліктів) та взаємодії сторін соціально-трудових відносин у процесі врегулювання колективних трудових спорів (конфліктів), що виникли між ними, визначається законом. Тим не менше, сучасні наукові дослідження вже на цьому етапі розвитку соціально-трудових відносин дозволяли створити більш сучасну систему вирішення трудових спорів, запровадження яких могло б покращити правове регулювання вказаних правовідносин.

Головними органами, які вирішують спори про права в зарубіжних країнах є *спеціалізовані трудові суди, суди загальної юрисдикції, квазісуди, арбітраж*. При цьому важливий акцент під час вирішення правових конфліктів здійснено (так як і спорах про інтереси) на примирні та посередницькі процедури, існує тенденція спрямовувати спір до вирішення позасудовими органами, у яких активну роль відіграють соціальні партнери. Суд залишається крайнім способом розв'язання конфлікту. При цьому обсяг повноважень судів та предметні особливості справ, віднесених до розгляду, є різними у кожній країні. Спори про інтереси вирішуються за допомогою різних способів, механізмів, процедур, більшість яких включає *переговори, посередництво, арбітраж*. Головною особливістю вирішення спорів про інтереси в зарубіжних країнах є відсутність перспективи їх вирішення у судовому порядку. Спори про інтереси вирішуються переважно самими сторонами за допомогою якого соціальний діалог набуває особливої актуальності. Створення та розвиток юрисдикційних органів, покликаних сприяти та розв'язувати соціально-трудові конфлікти в Україні, повинно враховувати поряд із зарубіжним досвідом національні традиції та історичну спадщину. На основі результатів проведеного дослідження вважається доцільним запровадити в Україні класифікаційний предметний поділ трудових спорів *на спори про права* та *спори про інтереси*. При цьому специфіку вирішення трудового спору окреслює не лише його суб'єктний склад (індивідуальні та колективні трудові спори), а і природа спору (спори про права та про інтереси).

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОРГАНІВ ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ

Капустян В.О., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: В.В. Стрельник

На початку лютого 2015 року Міністерством юстиції України розпочато процес реформування у системі органів юстиції, необхідність якого викликана низькою ефективністю роботи, високою забюрократизованістю, надлишковою кількістю управлінського апарату.

Так, згідно з постановою Кабінету Міністрів України 21.01.2015 № 17 з метою оптимізації діяльності центральних органів виконавчої влади системи юстиції, раціонального використання бюджетних коштів та на виконання п. 9 розділу III "Прикінцеві положення" Закону від 28.12.2014 №76-VIII "Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, законодавчих актів України",Кабінет Міністрів України ухвалив рішення, згідно з яким ліквідовано Державну реєстраційну та Державну виконавчу служби України.

Завдання і функції з реалізації державної політики у сфері організації примусового виконання рішень судів та інших органів (посадових осіб), з питань державної реєстрації актів цивільного стану, речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, договорів комерційної концесії (субконцесії), з питань реєстрації (легалізації) об'єднань громадян, інших громадських формувань, статутів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, якщо їх реєстрація передбачена законами, статуту територіальної громади м. Києва, державної реєстрації друкованих засобів масової інформації та інформаційних агентств як суб'єктів інформаційної діяльностіпокладено на Міністерство юстиції.

Основною метою реформування Державної реєстраційної служби є створення гнучкої реєстраційної системи, що сприятиме ефективному розвитку суспільства та боротьбі з корупцією, залученню інвестицій тощо.

Функції Державної реєстраційної службиз часом буде переданаорганам місцевогосамоврядування, разом із коштами, передбаченими на реалізацію цих функцій. За допомогою систем front-officetaback-officeпоетапно здійснюватиметься процедура державної реєстрації прав на нерухоме майно:адміністратори front-office прийматимуть документи від громадян, а back-office здійснюватимуть реєстрацію таких прав без безпосереднього контакту з заявником. У такий спосіб громадянин-заявник спілкуватиметься тільки з адміністратором front-office.

Створення місцевих front-office, за прикладом центрів надання адміністративних послуг за участю приватних спеціалістів (рієлторів, адвокатів тощо),допоможе розвантажити державні установи такого типу і, в свою чергу, звільнить клієнтів від необхідності стояти у величезних чергах.До того ж, буде існувати єдиний документ, який закріплюватиме права на об'єкти нерухомості -витяг з реєстру.

Розпочата реформа оптимізації системи органів юстиції спрямована на забезпечення побудови найбільш ефективної структури органів державної виконавчої служби, визначення чіткої їх підпорядкованості, що має сприяти раціональному використанню бюджетних коштів, скороченню та оновленню кадрового складу.

Кінцевою метою змін є запровадження змішаної системи виконання рішень судів із залученням приватних виконавців. Діяльність приватних виконавців буде ліцензуватися державою. При цьому, Україна буде орієнтуватися на досвід країн, які вже реформували свої виконавчі органи у подібний спосіб.

Планується визначити доволі високі кваліфікаційні вимоги, до осіб - приватних виконавців, а також встановити систему винагород для державних виконавців за результатами ефективності їхньої роботи.Завдяки введенню приватних виконавців значно скоротяться державні витрати на утримання виконавчої системи

Головний мотив цієї реформи - орієнтир на потреби громадян України, а не державних органів.В майбутньому заплановано створення нової системи контролю якості та відкриття гарячої лінії, куди громадяни можуть звертатися зі скаргами.

Таким чином, сьогодні, розпочато великі реформи майже в усіх напрямках роботи системи юстиції. Переконані, це що дозволить вивільнити додатковий фінансовий ресурс, який буде направлено на збільшення заробітних плат співробітників органів юстиції,завдяки мотивуючій винагороді, зросте ефективність їх роботи.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ СУДОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Коробка О.С.

Перш ніж реформувати судову систему, потрібно визначити напрями вдосконалення правосуддя в Україні, виходячи із основного його завдання, а це гарантований судовий захист прав і законних інтересів людей. Судовий захист це особлива форма захисту людини при чому від любих посягань на її права та свободи, в тому числі і від держави.

Ось чому судова влада повинна бути незалежною і доступною для всіх, хто проживає в Україні і потребує судового захисту.

З цією метою повинні бути створенні відповідні умови і забезпечене право на звернення в суд всім без виключення. При цьому відсутність можливості оплатити суддівські послуги не повинні бути перешкодою для звернення в суд.

Для реалізації основного свого призначення у судової влади повинна бути довіра людей. На жаль,гілки влади забувають хто є єдиним носієм влади в Україні. Здавалось би в Незалежній Україні саме народ повинен бути повновладним господарем про що і записано в Конституції, але його тільки використовують деякі його представники при цьому іноді не найкращі ,щоб отримати доступ до народного багатства. Ось чому народні обранці формують собі в угоду органи державної влади і управління, в тому числі суди чи не це є головною причиною корумпованості судової системи в Україні?

Всі гілки влади в Україні формуються народом України шляхом виборів. І тільки судова влада формується не народом України, а гілками іншої влади (Президентом та Верховною Радою). А яка роль по даному питанню єдиного носія влади в Україні? Чому суди позбавленні безпосередніх повноважень українського народу, а мають повноваження Президента та Верховної Ради і тому від них залежать? І Президенту і Верховній Раді повноваження надаються безпосередньо народом України під час виборів. А що суди не є гілкою влади?Чи не від імені українського народу вони повинні ухвалювати рішення?

Коли в рішенні суду ми бачимо слово іменем України, то як це розуміти?

На поставлене запитання кожний відповість що під іменем України вбачається весь народ України, хоча він безпосередньо і не надає повноважень судам. А може ці рішення приймаються тільки від держави, а може тільки від імені Президента або Верховної Ради?

Поки суди не будуть ухвалювати рішення від всього українського народу і доки вони не будуть дійсно народними ніяка реформа не дасть бажаних результатів. І завжди ми будемо говорити що суди продажні, корумповані. А щоб суди були дійсно народними і були фактично гілкою влади, то повинні формуватись як всі інші гілки влади шляхом виборів.

Не менш важливим є питання участі українського народу в здійсненні правосуддя. Народ України, особливо в останній час майже позбавлений можливості приймати участь в роботі судів України. Інститут народних засідателів майже скасований, а інститут присяжних створений тільки для того щоб виконати конституційну вимогу по даному питанню.

Так народні засідателі приймають участь тільки в цивільних справах при чому в справах окремого провадження, а присяжні тільки при розгляді деяких кримінальних справ, пов'язаних із можливістю застосування покарання у виді довічного позбавлення волі при чому за клопотанням самого підсудного.

Виходячи із вище сказаного, вважаю, що суди повинні формуватись шляхом виборів і приймати рішення не просто іменем України, а іменем народу України про що внести зміни до статті 124 Конституції України.

Хоча під іменем України ми також розуміємо народ України, але все ж таки ухвалення судових рішень іменем народу України підвищить відповідальність самих суддів перед людьми і люди будучи, безпосереднім суб'єктом формування судової влади будуть також відповідальними за діяльність судів і не будуть безвідповідально обвинувачувати їх у продажності і корумпованості. Тільки таким чином суди, стануть незалежними від інших гілок влади і тільки в такий спосіб буде повернута їх довіра народу України. Крім цього повинна бути передбачена можливість звільнення суддів на вимогу населення за недовіру.

Також безумовно повинно бути вивчене питання про розширення справ, які повинні розглядатись за участю присяжних та народних засідателів. Суд присяжних повинен бути двопалатним і розглядати всі кримінальні справи по яким передбачається покарання у виді позбавлення волі на строк більше десяти років.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВЧИНЕННЯ НОТАРІАЛЬНИХ ДІЙ

Костенко А.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: А.В. Шульженко

Актуальністю даної теми є те, що кожна людина хоча б раз у житті звертається до нотаріуса з якихось своїх особистих питань. Діяльність нотаріату відчутно впливає на різні аспекти суспільного життя країни. Від якості його роботи залежать нормальне функціонування цивільного обороту країни, ефективність охорони й захисту майнових прав та законних інтересів громадян і організацій, що ніколи не втрачає актуальності в нашій країні. Формування ринкової економіки, основу якої складає приватна власність, потребує посилення правового регулювання господарських відносин, а значить, і підвищення ролі нотаріату як регулятора цих відносин. Це, в свою чергу, визначає і завдання нотаріальних органів на нинішньому етапі розвитку нашого суспільства.

Нотаріальні дії можуть вчинятися будь-яким нотаріусом на всій території України, за винятком випадків, передбачених Законом "Про нотаріат" та інших випадків, передбачених законодавством України. Нотаріальні дії вчиняються з метою забезпечення захисту та охорони власності, прав і законних інтересів фізичних та юридичних осіб, сприяння у зміцненні законності та правопорядку, попередження правопорушень. При вчиненні нотаріальних дій нотаріуси встановлюють особу громадянина, його представника або представника підприємства, установи, організації, що звернулися за вчиненням нотаріальних дій.

Найстаріша проблема нотаріату в Україні полягає в існуванні великої кількості законопроектів, які обговорювалися фахівцями на різних рівнях. Така безсистемна робота була від приречена на провал, а реформа нотаріату – на втрату дорогоцінного часу. Нотаріусам потрібна чітка процедура, яка б визначила правомірність їх дій. Своєю чергою, й організаційна структура нотаріату переживає нові проблеми, до вирішення яких потрібні неординарні підходи. Під новими проблемами мається на увазі відсутність необхідної кількості як державних, так і приватних нотаріусів у деяких регіонах України.

Ще однією проблемою є у держаного нотаріату брак фахівців, що працюють у державних нотаріальних конторах, зокрема в тих, що розташовані в невеличких містах і районних центрах.

Нотаріус перевіряє документи, які йому подаються для вчинення нотаріальних дій на відповідність їх вимогам закону, то його дії спрямовані на перевірку можливості вчинення нотаріальної дії, тобто вони складають підготовчу стадію нотаріального провадження. Якщо він готує власні документи до посвідчення і засвідчення, то це буде стадія безпосереднього вчинення нотаріального провадження. Тому положення ст. 47 Закону доцільно розмежувати за стадіями нотаріального провадження та закріпити у окремих статтях Закону.

Так, у ч. 2 ст. 68 Закону сформульовано загальне правило, що дублікати документів видаються або державним нотаріальним архівом, або відповідно нотаріусом чи посадовою особою виконавчого комітету за місцем його зберігання. Дане положення не конкретизує місце вчинення нотаріального провадження з видачі дубліката згідно повноважень зазначених осіб, оскільки невідомим залишається місце зберігання нотаріального акта. Хоча для розв'язання цієї ситуації існують відповідні припущення: строк передачі відповідних документів до державного нотаріального архіву - 10 років. Тобто у разі посвідчення нотаріального акта більше ніж 10 років тому, необхідно звертатися до державного нотаріального архіву.

Отже, вчинення нотаріальних дій е дуже важливим, одним із прикладом е щодо витребування відомостей і документів, необхідних для вчинення нотаріальної дії , що це не загальне правило, а виняток із нього (якщо особа не здатна надати нотаріусу всі необхідні документи), тому ця норма свідчить про ускладнення у нотаріальному провадженні. Закон має встановити відповідні обов'язки тих осіб, до яких звертається нотаріус, а також наслідки невиконання вимог законодавства. У той же час ч. 3 ст. 46 Закону викладена парадоксально: "Неподання відомостей та документів на вимогу нотаріуса є підставою для відкладення, зупинення вчинення нотаріальної дії або відмови у її вчиненні". Тобто замість санкції за невиконання законної вимоги нотаріус відмовляє у вчиненні нотаріальної дії особі, яка до нього звернулася за правовою допомогою .

Отже можно зробити висновок, що нотаріальна діяльність потребує реформування. Так, за змістом ст. 209 ЦК України, авторами правочину є сторони, які вчиняють його у письмовій формі, з наступним нотаріальним посвідченням цього правочину шляхом вчинення на документі, в якому викладено його текст, посвідчувального напису.

Вжити заходів щодо зменшення кількості підзаконних нормативно-правових актів, що регулюють питання діловодства, архівної справи, ведення реєстрів нотаріальних дій та їхньої узгодженості між собою; визначення критеріїв для оптимального забезпечення населення нотаріальними послугами; розроблення та затвердження Порядку підвищення кваліфікації кадрів, які працюють у сфері нотаріату; вжиття заходів щодо створення галузевого нотаріального архіву при Міністерстві юстиції України.

КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЯ

Костенко А.С., студ. 4 курсу ЮФ ,спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ю. О. Котвяковский

Конституційне право на підприємницьку діяльність має дуже важливе значення у наш час.

Для того, щоб більш розібратися в проблемних питаннях реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, треба розглянути визначення Конституції України, яка зазначає: "Кожний має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом". Під утвердженням конституційного права людини і громадянина на підприємництво розуміється його офіційне визнання державою шляхом проголошення (закріплення) зазначеного права в Конституції України, міжнародних договорах і угодах, інших нормативно-правових актах, а також здійснення державою інших заходів, спрямованих на остаточне зміцнення та укріплення вказаного права.

Стан із забезпеченням конституційних прав свобод в Україні являє сьогодні досить суперечливу картину. Неухильно зростає роль фактора звуження або навіть підміни реальної можливості скористатися конституційними правами і свободами шляхом декларацій їх гарантування.

У юридичній літературі існують різні класифікації прав і свобод. Українські вчені В. Погорілко, Ю. Шемшученко та В. Євдокимов у системі конституційних прав і свобод вирізняють такі права і свободи: громадянські (природні права, які людина одержує від народження); політичні (право на свободу об'єднання у політичні партії, на участь в управлінні державними справами тощо); економічні (право приватної власності, на підприємницьку діяльність тощо); соціальні (право на працю, на відпочинок тощо); культурні (право на освіту, свобода думки і слова тощо).

Російські вчені І. Ростовщиков та О. Лукашева виокремлюють права і свободи, що формуються у сферах: особистої свободи та індивідуальної безпеки (право на життя, честь і гідність тощо); економічної і соціальної свободи, пов'язані із входженням людини в економічні і соціальні відносини (право власності, право на працю, право на підприємницьку діяльність, житло, освіту тощо);духовного та культурного життя (свобода друку, засобів масової інформації, викладання тощо);колективної свободи (право на об'єднання, колективні петиції та звернення).

Відзначаючи безсумнівну наукову цінність наведених типологій прав і свобод, слід погодитись з думкою російського вченого-юриста В.Карпова, що необхідно виокремити ще один тип прав і свобод, а саме — право на захист вказаних прав.

Думки українських і російських вчених є дуже важливими і мають велике значення, але я більше погоджуються з українськими вченими В. Погорілко, Ю. Шемшученко та В. Євдокимов, які вирізняють права та обов’язки.у конституційному праві.

Найгострішою проблемою є недосконалість законодавства, що регулює відносини у сфері реалізації права на підприємницьку діяльність, із найбільш принципових недоліків якого слід вказати на такі: 1) прийняття нормативно-правових актів за юридичною силою нижчих ніж ті, що повинні прийматися (особливо це стосується митних, податкових, пенсійних відносин); 2) розбіжності між нормативно-правовими актами, їх неузгодженість; 3) наявність прогалин, нечіткості формулювання тексту у нормативно-правових актах, їх нерозсудливе фінансове забезпечення та низька наукова обґрунтованість; 4) часта зміна законодавства. Тому важливим завданням сьогодні є досягнення високої якості та відносної стабільності законодавства у зазначеній сфері.

Аналізуючи один із основних нормативно-правових актів у сфері реалізації права на підприємницьку діяльність – Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців», слід зазначити, що значним його недоліком є відсутність у ньому положення про відповідальність реєстратора за прострочу державної реєстрації підприємця та наявність обов’язку суб’єкта підприємницької діяльності сплатити реєстраційний збір у випадках, коли його перереєстрація проводиться у зв’язку зі зміною законодавства України.

Нестабільність законодавства не повинна тягти за собою ріст непродуктивних витрат суб’єктів підприємницької діяльності.

Надмірне втручання органів державної влади у діяльність суб’єктів господарювання є одним із найтиповіших порушень права людини і громадянина на підприємницьку діяльність. Підприємці виявляються практично незахищеними від свавілля численних контролюючих інстанцій, які широко і практично безконтрольно користуються правом застосування штрафних санкцій і стягнень. Через безкарність таких дій іде постійна і потужна протидія підприємницькій діяльності з боку державних чиновників. Це зводить нанівець регуляторну політику, яка проводиться в Україні

Отже з вище наведеного можна зробити висновок, що стратегічною метою для України є проведення системних заходів задля створення на державному рівні прозорих та рівних умов підприємницької діяльності, започаткування та ведення власної справи. Потрібно вдосконалити нормативно-правову базу з питань оподаткування, вжиття упереджувальних заходів для усунення перешкод в реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність. Необхідно усунути надмірне та неефективне регулювання підприємницької діяльності.

ПРОБЛЕМА РОБОЧИХ МІСЦЬ ДЛЯ ІНВАЛІДІВ ЇХ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

Костенко А.С., студ. 4 курсу ЮФ ,спец «Правознавство»
Науковий керівник: к.ю.н., Е. М. Горбачова

Праця інвалідів – це питання завжди було і є складним як для цієї категорії працівників, так і роботодавців.

Воно потребує особливої уваги з боку виборчих органів первинних профспілкових організацій всіх підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності і виду діяльності, а також фізичних осіб-підприємців, що використовують найману працю, в яких працює хоча б одна особа - інвалід.

Як доводить практика, люди з особливими потребами можуть бути і стають повноцінними членами суспільства, які надихають своїм прикладом багатьох, зокрема й абсолютно здорових людей.

Невід'ємним правом інвалідів є право на працю, незважаючи на обмежену працездатність. Право інвалідів на працю встановлено законами України “Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні” та “Про зайнятість населення”, які спрямовані на створення інвалідам реальних можливостей продуктивно працювати і передбачають конкретні механізми їх реалізації. У Законі України (далі - ЗУ) “ Про зайнятість ” і Кодексі про працю визначаються загальні засади зайнятості та працевлаштування населення.

Держава захищає інвалідів від різних форм дискримінації. Відмова в укладенні трудового договору або в просуванні по службі, звільнення за ініціативою адміністрації, переведення інваліда на іншу роботу без його згоди з мотивів інвалідності не допускається, за винятком випадків, коли за висновком медико-соціальної експертизи стан його здоров’я перешкоджає виконанню професійних обов’язків, загрожує здоров’ю і безпеці праці інших осіб або продовження трудової діяльності чи зміна її характеру та обсягу загрожує погіршенню здоров’я.

Але навіть якщо беруть на роботу таких працівників, для них немає необхідних умов, які роблять їхню працю ще важчою. Треба обов’язково прописати в ЗУ ”Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні”, що якщо працевлаштовуються інваліди з вадами зору, то для них повинні встановлюватися відповідні звукові сигнали на прохідній підприємства. Не зайвим буде передбачити в штатному розписі відповідного працівника підприємства, який супроводжуватиме інвалідів, в т. ч. з вадами зору, від прохідної до робочого місця і назад.

Для інвалідів з вадами опорно - рухомого аппарату повинні бути обладнані пандуси з певним кутом нахилу, встановлюються (наносяться на тротуарі) позначки, які вказують де саме є пандус. В службових приміщеннях повинні бути обладнані туалети, ліфти та інші місця загального призначення для зручності користування та маневрування таких інвалідів.

Ще одне важливим питанням для підприємств (об’єднань), установ та організацій незалежно від форми власності й господарювання встановлюється норматив робочих місць для забезпечення працевлаштування інвалідів у розмірі 4 % від загальної чисельності працівників, а якщо працює від 15 до 25 осіб - у кількості одного робочого місця. Керівники підприємств (об’єднань), установ і організацій залежно від форми власності та господарювання у разі незабезпечення зазначених нормативів несуть відповідальність у встановленому законом порядку.

На мою думку профспілки повинні надавати особам з інвалідністю, що працюють на підприємствах більше можливостей відпочивати в реабілітаційних центрах, для покращення їх здоров’я. Реабілітація повинна відбуватися не 1 раз на рік, а хоча б 2- 3 рази, в залежності від фінансування даного підприємства. Керівники підприємств повинні сприяти для відпочинку і реабілітації такої категорії осіб.

На сьогоднішній день, якщо підприємство в Україна, незалежно від форм власності, повинно брати приклад с досвіду зарубіжних установ щодо набору працівників з інвалідністю для реалізації їх права на працю.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА

Костенко А.С., студ. 4 курсу курсу ЮФ, спец «Правознавство»
Науковий керівник: доц. В.В. Ткаченко

В інформаційному праві інформаційна безпека - це *захищеність життєво важливих інтересів суспільства, держави* та *особи, за якої виключається заподіяння їм* шкоди через неповноту, невчасність і недостовірність інформації, через негативні наслідки функціонування інформаційних технологій або внаслідок поширення інформації, забороненої чи обмеженої

Так, наприклад, Фісун Ю. А., характеризує інформаційну безпеку як "стан захищеності інформаційного середовища, який відповідає інтересам держави, за яким забезпечується формування, використання і можливості розвитку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх інформаційних загроз".

ГасеськийВ. К., Авраменко В. А. визначають інформаційну безпеку як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави, який виключає можливість заподіяння їм шкоди через неповноту, невчасність і недостовірність інформації, через негативні наслідки функціонування інформаційних технологій або внаслідок поширення законодавчо забороненої чи обмеженої для поширення інформації, у той час як О. Г. Додонов визначає інформаційну безпеку як стан захищеності інформаційного простору, який забезпечує формування та розвиток цього простору в інтересах особистості, суспільства та держави.

Панарін І., роблячи більший акцент на ролі політичної еліти, яка може протистояти інформаційному впливу. На його думку, інформаційна безпека — стан інформаційного середовища суспільства і політичної еліти, який забезпечує її формування і розвиток в інтересах керівництва країни.

Ярочкін В. І. визначає безпеку як "стан захищеності особи, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз, який базується на діяльності людей.

Думки цих вчених є дуже важливими і мають велике значення, але ми більше погоджуємося з вченим,ДодоновО. Г., який визначає інформаційну безпеку як стан захищеності інформаційного простору, який забезпечує формування та розвиток цього простору в інтересах особистості, суспільства та держави.

Об'єктами інформаційної безпеки можуть бути: свідомість, психіка людей; інформаційні системи різного масштабу і різного призначення. До соціальних об'єктів інформаційної безпеки звичайно відносять особистість, колектив, суспільство, державу, світове товариство.

Одним із джерел загроз інтересам суспільства в інформаційній сфері є безперервне ускладнення інформаційних систем і мереж зв'язку критично важливих інфраструктур забезпечення життя суспільства.

Небезпечним джерелом загроз виступає можливість концентрації засобів масової інформації в руках невеликої групи власників. Ці загрози можуть проявлятися у вигляді маніпуляції суспільною думкою по відношенню до тих чи інших суспільно значимих подій, а також руйнування моральних устоїв суспільства шляхом нав'язування чужорідних цінностей.

Нарешті, небезпечним джерелом загроз є розширення масштабів вітчизняної і міжнародної комп'ютерної злочинності. Ці загрози можуть проявлятися у вигляді спроб здійснення шахрайських операції з використанням глобальних або вітчизняних інформаційно-телекомунікаційних систем, відмивання фінансових коштів, одержаних протиправним шляхом, одержання неправомірного доступу до фінансової, банківської та іншої інформації, яка може бути використаною з корисливою метою.

Отже, інформаційна безпека являє собою одне з найважливіших понять у науці і різних сферах людської діяльності. Сутність і комплексність цього поняття виявляється характером сучасного інформаційного суспільства. Аналіз різних підходів до визначення змісту поняття "інформаційна безпека" надає можливість зауважити про недоцільність суворого обрання тієї чи іншої позиції. Наведені вище погляди, а вірніше підходи до визначення поняття інформаційної безпеки дають змогу розглядати дану проблему більш комплексно і системно, додати знань про цей багатогранний феномен. Більш того, на наше переконання, найбільш прийнятним є інтегральний підхід, за якого інформаційна безпека визначатиметься за допомогою окреслення найбільш важливих її сутнісних ознак з урахуванням постійної динаміки інформаційних систем.

Інформаційна безпека не може розглядатися лише як окремий стан. Безперечно, що це є і властивістю, атрибутом інформаційного суспільства, діяльністю і результатом діяльності людини, спрямованої на забезпечення певного рівня безпеки в інформаційній сфері. Інформаційна безпека має враховувати майбутнє, а отже, вона не є станом, а становить собою процес. Таким чином, інформаційну безпеку слід розглядати крізь органічну єдність ознак, таких як стан, властивість, а також управління загрозами і небезпеками, за якого забезпечується обрання оптимального шляху їх усунення і мінімізації впливу негативних наслідків.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ДОКАЗОВОЇ БАЗИ ТРЕТЕЙСЬКОГО РОЗГЛЯДУ

Котвяковський Ю.О.

Ефективність функціонування сучасного цивільного обороту залежить від створення ефективного механізму захисту прав та охоронюваних законом інтересів фізичних та юридичних осіб. Безумовно, основний тягар такого захисту покладено на державну систему судів. Разом з тим, значна частина майнових спорів могла б бути успішно розглянута за допомогою альтернативних засобів захисту прав, зокрема третейськими судами. Однак, не дивлячись на здавалося б привабливість третейського порядку вирішення цивільних та господарських спорів, третейське судочинство так і не отримало на сьогодні широкого розповсюдження в Україні, що свідчить про недовіру людей до такої форми розгляду спорів та недосконалість нормативної бази, яка регулює третейський розгляд.

У зв'язку з цим, набуває важливого значення вдосконалення третейського законодавства, зокрема у питаннях взаємодії третейських судів з системою державного правосуддя. Так, законодавством ряду країн світу встановлюються можливості для участі державного суду у формуванні доказової бази третейського розгляду.

В Україні відповідно до ст. 38 Закону «Про третейські суди» обов'язок доказування покладається на сторони третейського розгляду. По суті він аналогічний обов'язку визначеному ст. 60 ЦПК при розгляді цивільної справи у державному суді. Разом з тим, якщо подання доказів є неможливим або ускладненим для сторони державний суд за її мотивованим клопотанням вживає заходів щодо забезпечення доказів.

В ході третейського розгляду його учасники також можуть зіткнутись з необхідністю отримання документів, які знаходяться у осіб, що не є учасниками цього розгляду. У такому випадку, відповідно до ч. 8 ст. 38 Закону третейський суд уповноважує сторони, або одну з них, отримати відповідні документи. Але така дія може виявитись неможливою для сторони, оскільки особа, що не є учасником третейського розгляду, жодним чином не зобов'язана надати такі документи. Одночасно, повноваження щодо витребування доказів відсутні і в третейського суду. У зв'язку з цим постановлення справедливого та обґрунтованого рішення по справі може виявитись неможливим.

Законом України «Про третейські суди» не визначено також порядок забезпечення явки свідків. У регулюванні цього питання регламентами постійно діючих третейських судів спостерігається реалізація різних підходів. Так, Регламентом ПДТС при ТПП України обов'язок забезпечення явки свідка покладається на сторону, яка заявила клопотання про його виклик. Регламентом ПДТС при Асоціації «Українська спілка правників» встановлено право свідка з'явитися до третейського суду у визначений час і надати правдиві показання про відомі йому обставини. Регламентом ПДТС при Асоціації «Українські фондові торговці» обов'язок виклику свідків покладається на третейський суд і здійснюється за його ініціативою або за клопотанням сторін. Незважаючи на різноманітність підходів до питання про забезпечення явки свідка в засідання третейського суду воно залишається невирішеним. Така проблема наявна і при розгляді цивільних справ державним судом, у зв'язку з чим ст. 94 ЦПК передбачений механізм приводу свідка. Третейське судочинство аналогічного механізму не має.

Аналізуючи третейське законодавство різних країн світу С.А. Курочкін звертає увагу на реалізацію декількох підходів щодо вирішення вказаної проблеми. Зокрема у США арбітраж має повноваження для примусового виклику свідка шляхом надіслання йому повістки через державний суд. Крім того арбітраж наділений повноваженнями щодо приведення свідка до присяги. В Данії, Нідерландах та Бельгії сторони третейського розгляду або третейський суд за власною ініціативою можуть звернутись до державного суду з клопотанням про допит свідка. У Англії державний суд наділений правом винесення ухвали про допит свідка чи забезпечення доказів по справам, що розглядаються арбітражами.

Таким чином, здійснення державними судами заходів спрямованих на сприяння формуванню доказової бази третейського розгляду не суперечить його приватно - правовій природі та сприяє постановленню справедливого третейського рішення. Виходячи з вказаного вважаємо, що реалізація подібного підходу у законодавстві України могла б сприяти забезпеченню прав учасників третейського розгляду.

У цьому зв'язку, доречно було б доповнити Закон України «Про третейські суди» статею 38-1 у наступній редакції: «Третейський суд, що уповноважив сторону третейського розгляду одержати документи від підприємств, установ, організацій, у разі якщо стороною надано докази неможливості виконання таких дій, може звернутись до компетентного суду з мотивованим клопотанням про витребування таких документів даним судом.

Третейський суд має право звернутись до компетентного суду з мотивованим клопотанням про допит свідка у справі за окремим дорученням, якщо належним чином повідомлений свідок не з'являється до третейського суду».

Реалізація такого підходу дозволить підвищити якість третейського розгляду цивільних і господарських справ та сприятиме підвищенню довіри до третейського судочинства.

ЩОДО ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЕРЖАВНИМ СЛУЖБОВЦЯМ

Кривонос Т.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: К. М. Горбачова

Дані соціологічних досліджень, проведених в Україні за останні роки, підтверджують тезу про традиційність корупційної поведінки в державній службі. На сьогоднішній день заробітна плата пересічного державного службовця, не зважаючи на проведене її підвищення на 25 %, є дуже низькою, оскільки це саме підвищення стосується виключно лише однієї з її складових - посадового окладу, який залишався не змінним з 2008 року. Разом з цим підвищення суми окладу, відбулася відміна нарахування індексації, в результаті чого частина державних службовців не просто не відчула підвищення заробітної плати, а навіть втратила її частину.

Очевидно, що рівень оплати праці в Україні істотно відстає від загальносвітовихнорм. Як економічна категорія заробітна плата не повною мірою виконує свої функції, нині вона фактично перетворилася на один із варіантів соціальної допомоги, який мало залежить від результатівпраці. Особливо гострою ця проблема є для такого сегмента ринку праці, як державнаслужба, де майже відсутній зв'язок рівня оплати праці з її результатами.

Головними функціями та завданнями оплати праці державних службовців є:

1) мотивація працівників до виконання посадових обов'язків із максимальним використанням їх здібностей і вмінь;

2) забезпечення внутрішньої (усередині системи державної служби) та зовнішньої(у контексті оплати праці в країні) рівності;

3) добір кваліфікованих кадрів та забезпечення прийнятного рівня плинності кадрів;

4)утримання кваліфікованих кадрів;

5) уникнення корупції та підвищення ефективності функціонування державної служби.

У Законі України "Про державну службу" зазначено: оплата праці державних службовців повинна забезпечувати достатні матеріальніумови для незалежного виконання службових обов'язків, сприяти укомплектуваннюорганів державної влади компетентними і досвідченими кадрами, стимулювати їх сумлінну та ініціативну працю. Проте аналіз сучасної практики доводить, що сьогодні ані сама система, ані рівеньоплати праці державних службовців в Україні не забезпечують виконання цих завдань.

Структурними компонентами заробітної плати державного службовця є:

1) посадовий оклад відповідно до посади, яка обіймається (це виражений у грошовій формі розмір оплати праці службовцяза виконання закріплених за ним функціональних обов'язків);

2) доплата за ранг;

3) надбавка за вислугу років на державній службі (виплачується державним службовцям щомісячно увідсотках до посадового окладу з урахуванням доплати за ранг і залежно від стажу державної служби у таких розмірах: понад 3 роки - 10, понад 5 років - 15, понад 10 років -20, понад 15 років - 25, понад 20 років - 30, понад 25 років - 40%);

4) інші надбавки та премії (можуть установлюватися надбавки за виконання особливо важливої роботи, доплати за виконання обов'язків тимчасово відсутніх на службі та ін.).

Сучасний стан системи та рівня оплати праці державних службовців зумовлює нагальну потребу в її вдосконаленні та приведенні у відповідність до світових стандартів, враховуючи специфіку формування ринкових механізмів в Україні.

Необхідним є переглядсистеми класифікації посад, розроблення описів посад та запровадження системи нормування праці державних службовців, розподіл посад за кваліфікаційними рівнями відповідно доДержавного класифікатора України "Класифікація професій". Розміри преміювання доцільно пов'язати зчіткими методами оцінки ефективності роботи підрозділів та рейтингом працівників, атакож співвіднести із профіцитом бюджету та економією фонду оплати праці. Доречно запровадити механізм статистичних порівнянь заробітної плати у державній службі та інших галузях економічної діяльності за основними професійнимигрупами (керівники, спеціалісти, юристи, економісти, фінансисти тощо).

ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНИЦЬКОЇ КОНЦЕПЦІЇ М.С.ГРУШЕВСЬКОГО

Кузьменко Н.М.

Видатний український історик, політичний діяч М.С.Грушевський (1866 -1934) здійснив розробку основних принципів формування української державності. Творчість М. Грушевського вирізняла самостійність у підходах в оцінці складних суспільно-політичних явищ української історії.

У науковому доробку вченого можна простежити певну творчу й політичну, еволюцію, зокрема від історичної народницької концепції у бік державницької, від федералістичної до самостійницької. Вважав, що суспільно - політичний прогрес однаковою мірою детермінується біологічними, економічними та психологічними чинниками. Саме останній, на думку Грушевського (під впливом В.Вундта), і є визначальним. Суспільний розвиток полягає у певному чергуванні двох протилежних інстинктів: колективістичного (солідарності) та індивідуалістичного. Виклав своє розуміння політичної влади, джерел, що її визначають - релігійні культи, матеріальний «добробут» та постійна військова дружина. Внаслідок поєднання їх і утворюються різні типи, форми влади. Виклав своє розуміння механізму боротьби за владу та її утримання пануючою елітою. Грушевський запропонував схему історичного процесу в Східній Європі, яку розглядав насамперед під кутом зору розвитку історії української державницької ідеї. Така схема дала можливість заявити про відсутність не лише «общерусской» історії, а й «общерусской» народності. Виступив проти намагання Росії монополізувати представництво й спадщину Київської держави. Погляди М. Грушевського з національного питання концентрувалися на федеративній концепції, започаткованої у середині XIX ст. М.Костомаровим, М.Драгомановим та іншими представниками народницького напряму в українській суспільно-політичній думці.

Ідеї федерації та народності були тими підвалинами, на яких базувалася вся наукова і громадська діяльність М. Грушевського. Недаремно навіть у момент жорстокої кризи федералістичних ідей в Україні в 1918 р. він називав федералістичну традицію «провідною ідеєю нашого національного політичного життя». Ідея федералізму залишалася домінуючою протягом усього періоду наукової та громадсько-політичної діяльності вченого.

До 1917 р. М. Грушевський стверджував, що національним інтересам України найбільше відповідає вступ її до складу Російської держави (республіки), реорганізованої на засадах національно-територіальної автономії і федерації. Лише після революції 1917 р. з'явилася реальна можливість здійснення програми створення автономної України в складі Російської федерації. У праці «Якої автономії і федерації хоче Україна» М.Грушевський зазначив, що українці хочуть утворити широку національно - територіальну автономію у складі федеративної Російської республіки і підкреслив, що така автономія «більш-менш наближається до державної самостійності». Державно-політичний лад федеративної Росії, до складу якої мала ввійти Україна, Грушевський визначав як федеративну, демократичну Російську республіку. Вчений визначив основні принципи вільного політичного і національного розвитку українського народу: широке самоуправління, розвиток ініціативи людини і громадянства на шляху порозуміння місцевих національних і класових груп; повне забезпечення політичних, мовних, культурних, релігійних та інших прав національних меншостей на нових, автономних підставах; залишення на своїх місцях всіх працівників-професіоналів, прихильників свободи і демократії, які готові керуватися потребами нового життя українського народу; нові повіти і губернії повинні організовуватися на основі природних зв'язків - географічних, економічних, комунікаційних, що сприятиме органічному творенню реального політичного поділу України. Така організація на місцях дасть підставу для організації крайової.

На початку 1918 р. IV універсалом Центральної Ради Україна проголошувалася самостійною, незалежною республікою. Відтак наприкінці 1917 - на початку 1918 років М. Грушевський перейшов від федералістичної концепції до ідеї національної незалежності та суверенітету України й самостійності.

Визнання Грушевським Радянської України, його повернення з еміграції до Києва в 1924 р. свідчить про те, що стара федералістична ідея, хоча й в модернізованій формі, до кінця перебувала в центрі політичних орієнтацій і поглядів ученого. Втім, М. Грушевський цікавився й іншими проектами державно-політичної перебудови України в системі Східної Європи. Зокрема, в 1918 р. вчений висунув як програму найближчого майбутнього так звану «чорноморську орієнтацію України». Хоча історичні умови життя орієнтують Україну на Захід, підкреслював Грушевський, географічні орієнтували й орієнтують її; на південь, на Чорне море.

Підводячи підсумки своєї 40-річної науково-політичної діяльності, вчений визнав одним із основних завдань, що стоять перед українською нацією, зближення не тільки різних частин розділеної української території, але й усіх народів Східної Європи, роз'єднаних історичними непорозуміннями, проте об'єднаних спільними завданнями і майбутнім.

БОРОТЬБА УКРАЇНСЬКОЇ ЦЕНТРАЛЬНОЇ РАДИ З АНТИЄВРЕЙСЬКИМИ ПОГРОМАМИ

Михайліченко М.А., к.і.н.

Перед керівництвом Української Центральної Ради, вже в перші тижні її діяльності повстала складна проблема: необхідність боротьби з проявами шовінізму, який свого часу активно культивувала серед населення України російська імперська влада.

Перші прояви національної ворожнечі стали помітними вже після зречення Миколи II. У деяких населених пунктах чорносотенці відкрито закликали до єврейських погоромів.

Реакцією на цю агітацію стала відозва Центральної Ради, оприлюднена наприкінці березня 1917 р., де, зокрема, зазначалось: «Всього місяць, як зійшло нам сонце волі… Та не всі радіють волею. Є такі, що їм вона багато вадить. Темні сили, що за старих порядків смоктали нашу кров не сплять…Підживаючись під дорогу нам волю, вони підбрехують вас на сусідів – закликають до погромів».

В атмосфері безладдя, викликаного революційними в державі, поширюються погромницькі настрої й серед війська, яке все ще знаходилось в стані війни. Ситуація різко загострилась після невдалого наступу російських військ в липні 1917 р. коли здеморалізовані вояки тисячами лишали фронт, удаючись до грабунків і погромів. Д. Дорошенко, з цього приводу зазначав «Деякі місцевості що лежали на шляху відступу військ, ще влітку 1917 були так розорені, що, наприклад, у Каменецькому повіті населення було вимушене, голодувати».

До осіні 1917 р. українській владі вдавалось утримувати відносний спокій. Але після більшовицького перевороту величезна маса солдат стихійно посунула з фронту через Україну у російські губернії. В цих умовах відвернути погроми вже було практично неможливо. Саме неорганізоване військо, розкладене більшовицькими агітаторами, принесло на українську землю погроми, грабунки і насильство. Заворушення, пов'язані з антиєврейськими ексцесами, мали місце, зокрема, у Гайсині, Літині, Умані, Овручі, Рашков, Сквирі.

За таких обставин український уряд намагається зупинити хвилю погромів. Голова Генерального секретаріату В. Винниченко видає спеціальний циркуляр в якому наказав адміністративній владі застосовувати всі можливі заходи проти грабежів і погромів. Уряд недноразово звертався до населення з закликами запобігати погромам. Так, генеральний секретар міжнаціональних справ О. Шульгін у своїй відозві від 26 жовтня 1917 р. українців: «допомогти зі всією своєю енергією Генеральному Секретаріатові та місцевій адміністрації в їх боротьбі з лихом, переданим нам царизмом». Неодноразово з закликами боротися з погромами звертався до населення і війська С. Петлюра. У своїй відозві до українських військових частин від 15 листопада 1917 р. він, зокрема, наголошував: «Не допускайте погромів та безпорядків, бо, як ви їх допустите, ви ганьбою покриєте славне ім'я українського війська. Ніякі погроми не повинні бути припущені на нашій землі. Я вже викликав українські полки і дивізіони для підтримання порядку. Я відповідаю за спокій та порядок в нашій країні перед парламентом. Генеральним секретаріатом та всім населенням; але я можу взяти цей тягар цієї відповідальності тільки в тому разі, якщо обіпруся на вас, українські козаки».

Антипогромницька позиція уряду не була суто декларативно. Л. Черіковер наводить декілька прикладів конкретних протипогромних дій української влади. Так, після погрому у Сквирі було негайно створено Урядову комісію і проведено розслідування. В Овручі для запобігання погрому було введено війська і прийнято заходи для наведення ладу.

Слід відзначити, що, єврейські політичні діячі позитивно оцінювали антипогромні заходи українського уряду. Так, Н. Сіркін, один з керівників Сіоністської партії, надрукував 17 жовтня 1917 р. у частописі «Дель телеграф» таку офіційну заяву: «Всі заходи для захисту євреїв проти погромів та пограбунків прийняті. В цьому зв'язку Генеральний Секретаріат нам допомагає всіма заходами, які має у своєму розпорядженні. Ніхто не повинен мати сумніву в добрій волі Генерального Секретаріату, який приймає всі можливі запобіжні заходи для збереження країни від дикунства і грабежів».

Однак, слід визнати, що антипогромницькі заходи керівництва Центральної Ради виявились малоефективними. Вже в лютому 1918 р., під час українсько-німецького наступу, з'явились публікації в пресі, в яких євреїв звинувачували у підтримці більшовиків. Антиєврейські акції вчинені українськими військами мали місце в Сарнах, Коростені, Бородянці, Бердичеві. За таких умов все більше поглиблювалася криза в українсько-єврейських стосунках.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Моминов М., студ. 4 курса ЮФ, спец. «Правоведение»
Научный руководитель: доц. Т.А. Чернадчук

Постоянные колебания финансового положения Украины, дают основания для выводов о незащищенности финансовой системы государства. Состояние безопасности финансовой системы зависит как от внешней финансово - кредитной деятельности государства, так и от внутренних факторов. Одним из таких может выступать несовершенное регулирование финансовой деятельности предприятия.

Развитие экономики происходит в условиях постоянного воздействия со стороны государства. Роль государства сегодня не ограничивается только правовым регулированием хозяйственных отношений, оно также активно участвует в них как владелец средств производства, основатель государственных субъектов хозяйствования.

Среди видов предприятий, существующих в Украине, особое место занимают государственные предприятия. Государственное предприятие - это унитарное предприятие, которое действует на основе государственной собственности, а также корпоративное предприятие, государственная доля в уставном капитале которого обеспечивает государству право решающего влияния на хозяйственную деятельность этого предприятия, имеющего специальную правосубъектность, содержание которой определяется общественными интересами. Специальная правосубъектность государственных предприятий означает, что они могут иметь только те хозяйственные права и обязанности, которые соответствуют целям реализации функций государства и публичным интересам, необходимость удовлетворения которых обусловила создание этих предприятий. Организационно-правовыми формами государственных предприятий в Украине являются унитарное предприятие и хозяйственное общество (акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью).

Так, на современном этапе развития социально-экономических отношений в Украине актуальным является вопрос совершенствования механизмов регулирования и управления хозяйственной деятельностью именно государственных предприятий. Существование довольно значительного по объемам производства государственного сектора в Украине вызывает необходимость поиска путей наиболее эффективного управления государственной собственностью и правовых отношений между государством и государственными предприятиями. Административно-правовое регулирование деятельности государственных предприятий обеспечивается совокупностью правовых норм, регулирующих отношения «органы государственной власти, органы местного самоуправления - государственное предприятие». Следовательно, деятельность органов исполнительной власти является весомым фактором влияния административно-правовых норм.

Государственное регулирование хозяйственной деятельности должно обеспечивать воплощение только оптимальных решений, поскольку потенциальные потери общества от необоснованных распорядительных мероприятий сильно увеличиваются.

Установлено, что процессы формирования и развития финансовой системы современного государственного предприятия прошли ряд этапов, которые следует рассматривать сквозь призму организационно-правовой формы хозяйствования, собственного и привлеченного капитала предприятия и его внешнеэкономической деятельности. Каждый из таких этапов характеризуется рядом присущих им признаков, соответствующих своим временным рамкам. В историческом аспекте каждый из следующих этапов изменялся на основе совершенствования процессов предыдущих и предусматривал постепенное отмирание признаков, которые были характерны для субъектов хозяйствования в более ранние периоды.

Финансовая деятельность является главной формой ресурсного обеспечения функционирования и реализации стратегического развития государственного предприятия; финансовая деятельность носит подчиненный характер по отношению к целям и задачам операционной деятельности государственного предприятия; стабильность финансовых операций; финансовая деятельность определяет специфический характер денежных потоков предприятия, формируются ею; взаимосвязь финансовой деятельности государственного предприятия с финансовым рынком, а именно: рынком денег и рынком капитала; финансовое состояние государственного предприятия, отражающий результаты его финансовой деятельности на каждом конкретном этапе развития, в условиях рыночной экономики является основным индикатором эффективности его хозяйственной деятельности в целом.

Влияние государства на деятельность государственных предприятий и его контролирующая и управленческо-регулирующая роль в данной сфере не всегда является оправданным и на современном этапе изменений в социально-экономических отношениях в обществе возникают вопросы определения новых задач, функций и принципов административно-правового регулирования деятельности таких предприятий, особенностей различия государственного административно-правового регулирования с государственным административно-правовым управлением.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ ФОНДІВ

Нестеренко Ю. В., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: доц. Т.О. Чернадчук

Будь-яка держава в процесі виконання покладених на неї функцій потребує наявності публічних грошових фондів, які створюються переважно за рахунок надходжень від податків та зборів. Розвиток та зміцнення України в умовах незалежності нерозривно пов'язується з реформуванням системи оподаткування, що передбачає, перш за все, реформи в системі публічних доходів країни, зміну правового регулювання справляння податків і зборів, удосконалення їх адміністрування.

Основним джерелом формування державних доходів є податки і збори, чим і обумовлена обов'язкова участь підприємств, установ, організацій і громадян у формуванні доходів держави. Зарахунок цих надходжень наповнюється не тільки державний бюджет України, а й місцеві бюджети, забезпечується діяльність місцевого самоврядування. При надходженні податків та зборів гроші рухаються від платників податків та зборів до відповідних бюджетів та позабюджетних фондів.

Публічні грошові доходи до кінцевого їх використання поділяють на відповідні цільовому призначенню відокремлені частки, які мають назву фонди коштів. Формування й використання таких фондів є суттєвою рисою фінансів, яка відрізняє останні від інших видів грошових відносин. Цільове призначення таких фондів є умовою їх ефективної мобілізації, розподілу та використання. Отже, під грошовими фондами насамперед слід розуміти виокремленні за певним цільовим призначенням грошові ресурси.

Розподіл фінансів на централізовані та децентралізовані визначається роллю держави і органів місцевого самоврядування з керівництва економікою, наявністю кількох форм власності, та необхідністю задоволення різних за своїм змістом і масштабами суспільних потреб. Через централізовані фонди здійснюється розподіл і перерозподіл національного доходу, створеного на підприємствах, між адміністративно-територіальними одиницями, виробничими й невиробничими сферами тощо.

За змістом фінансових правовідносин утворення і функціонування фондів фінансових ресурсів являє собою систему, яка складається з таких елементів: а) конкретні джерела формування фонду; б) встановлений відповідний порядок використання коштів фонду; в) суворо цільове використання коштів; г) наявність органу, що ними керує й розпоряджається.

При цьому необхідно враховувати, що кожен із фондів характеризується специфікою формування та використання, різною роллю в господарстві і розподіленні національного доходу.

За рахунок мобілізованих до цих фондів коштів фінансуються державні та місцеві видатки, здійснюється капітальне будівництво, інвестиційна та інноваційна діяльність, утримується соціально-культурна невиробнича сфера, органи державної влади, правоохоронні органи, забезпечується соціальний захист населення.

Основними ознаками централізованих фондів грошових коштів слід визнати такі:

1. виключна роль держави чи органу місцевого самоврядування в мобілізації, розподілі та використанні коштів фондів. Держава (орган місцевого самоврядування) виступає владним суб'єктом стосовно фондів;
2. законодавчо закріплений порядок утворення фондів, джерела надходження, мета використання коштів, періодичність надходження коштів;
3. функціонують на підставі імперативно-правових норм із додержанням принципів плановості, строковості, обов'язковості;
4. формування фондів здійснюється значною мірою за рахунок податкових і неподаткових платежів та відрахувань;
5. утворюються на рівні держави чи місцевому рівні і діють на всій території країни чи адміністративно-територіальної одиниці;
6. спрямовані на задоволення публічного інтересу.

До централізованих фондів фінансових коштів належить Державний бюджет України, місцеві бюджети, публічні фонди соціального призначення.

Характерною рисою централізованих фондів є чітко визначені джерела формування і напрями використання коштів. Створення таких фондів визначається конкретними потребами, що стоять перед державою, тому їх склад та включення до бюджетів є різним.

Створення та діяльність цільових фондів регулюється відповідними законами та нормативно-правими актами, прийнятими на виконання таких законів. Кошти, що мобілізуються до цільових фондів, необхідні державі як гарантія постійного та реального фінансового забезпечення фінансування певних її потреб та завдань, що мають особливе значення і гарантуються законодавством, в першу чергу Конституцією України.

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Петрова Н.О.

Правові підстави, порядок та умови створення, державної реєстрації фермерського господарства (далі – ФГ) регулюються Земельним кодексом України (далі – ЗК) від 25.10.2001 р., Законами України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 р., «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 р.

Для створення ФГ необхідно: 1. Набуття засновником права на земельну ділянку для ведення ФГ (у випадку відсутності земельної ділянки). 2. Державна реєстрація ФГ.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про фермерське господарство», для отримання (придбання) у власність або в оренду земельної ділянки державної власності з метою ведення ФГ громадяни звертаються до відповідної районної державної адміністрації. Для отримання у власність або в оренду земельної ділянки із земель комунальної власності з метою ведення ФГ громадяни звертаються до місцевої ради. У заяві зазначаються: бажаний розмір і місце розташування ділянки, кількість членів ФГ та наявність у них права на безоплатне одержання земельних ділянок у власність, обґрунтування розмірів земельної ділянки з урахуванням перспектив діяльності ФГ. До заяви додаються документи, що підтверджують досвід роботи у сільському господарстві або наявність освіти, здобутої в аграрному навчальному закладі.

Перелік документів, що підтверджують досвід роботи у сільському господарстві, затверджується Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики. Так, Постановою Кабінету Міністрів України від 12. 08. 2015 р. № 584, було затверджено Перелік документів, що підтверджують досвід роботи у сільському господарстві: 1. Виписка з трудової книжки громадянина із записами, які підтверджують стаж роботи в сільському господарстві. 2. Архівна довідка, що містить інформацію про стаж роботи громадянина в сільському господарстві, видана на підставі архівних документів із зазначенням їх пошукових даних.3. Копія трудового договору (угоди) між працівником і власником підприємства, організації, уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за яким (якою) працівник виконував роботи (надавав послуги) у сільському господарстві. 4. Виписка з погосподарської книги про ведення особистого селянського господарства або участь у веденні особистого селянського господарства. 5. Відомості з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців про види економічної діяльності у галузі сільського господарства, що здійснюються фізичною особою - підприємцем.

Відповідно до ст. 121 ЗК, громадяни України мають право на безоплатну передачу їм земельних ділянок із земель державної або комунальної власності для ведення фермерського господарства - в розмірі земельної частки (паю), визначеної для членів сільськогосподарських підприємств, розташованих на території сільської, селищної, міської ради, де знаходиться фермерське господарство. Якщо на території сільської, селищної, міської ради розташовано декілька сільськогосподарських підприємств, розмір земельної частки (паю) визначається як середній по цих підприємствах. У разі відсутності сільськогосподарських підприємств на території відповідної ради розмір земельної частки (паю) визначається як середній по району. Розмір орендованої земельної ділянки не обмежується. Заяву громадянина про надання земельної ділянки у власність або в оренду районна або міська державні адміністрації або орган місцевого самоврядування розглядають у місячний строк і в разі її задоволення дають згоду на підготовку землевпорядною організацією проекту відведення земельної ділянки, який розробляється за рахунок Українського державного фонду підтримки ФГ, погоджується та затверджується відповідно до закону. Відведення земельної ділянки в натурі (на місцевості) проводиться після збирання врожаю на цій ділянці попереднім землекористувачем.

Наступним кроком є державна реєстрація ФГ у порядку, встановленому законом для державної реєстрації юридичних осіб. Під час створення ФГ необхідно враховувати, що з 1 січня 2013 року в Україні була запроваджена нова система реєстрації прав на земельні ділянки та інше нерухоме майно. Відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» у редакції Закону №834-VIII від 26.11.2015 р., державній реєстрації підлягають не державні акти чи договори оренди землі, а речові права на земельну ділянку для ведення ФГ (право власності та речові права, похідні від права власності: зокрема, право користування (сервітут), право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис), право забудови земельної ділянки (суперфіцій), право постійного користування та право оренди земельної ділянки, тощо). Державна реєстрація прав на нерухоме майно та їх обтяжень проводиться державним реєстратором прав на нерухоме майно органу державної реєстрації, а також нотаріусами як спеціальними суб'єктами, на яких покладаються функції державного реєстратора прав на нерухоме майно. На підставі реєстрації права власності на земельну ділянку органами державної реєстрації прав за місцезнаходженням нерухомого майна видається Свідоцтво про право власності на нерухоме майно, яке посвідчує право власності на земельну ділянку ФГ. Підтверджуючим документом про право власності на земельну ділянку, є витяг із Державного земельного кадастру або Витяг із Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ПАРЛАМЕНТУ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Рожкова Л.І., к.і.н., доцент

У процесі розбудови владних інституцій в Україні важливого значення набуває реформування парламенту – Верховної Ради (ВР) з метою наближення її діяльності до європейських демократичних норм та традицій. Після ратифікації у вересні 2014 р. угоди "Україна - ЄС" активізувалося співробітництво між ВР та Європейським парламентом. На початку 2016 р. було укладено Угоду про співпрацю в адміністративній сфері між Загальним секретаріатом Європарламенту та апаратом Верховної Ради України. Підсумком цієї співпраці повинно стати вдосконалення діяльності представницького та законодавчого органу влади в Україні. Перші кроки на шляху реформування парламенту вже зроблено – зокрема, в апараті ВР впроваджуються нові електронні технології, що спрощують документообіг та забезпечують більшу відкритість парламенту, зокрема, електронний протокол, функціонують сайти профільних парламентських комітетів. Розміщення на офіційному веб - порталі ВР електронних петицій забезпечує широке залучення громадян до законотворення, створює можливість прозорості та відкритості законодавчого процесу.

Однак низка проблем ще потребує врегулювання: відвідуваність пленарних засідань та дисципліна народних депутатів, якість законопроектів, перетворення апарату ВР на сучасну сервісну службу. Проаналізувавши особливості практики українського парламенту, місія Європарламенту визначила ряд пропозицій щодо реформування ВР:

- вдосконалити структуру суб'єктів законодавчої ініціативи;
- зменшити кількість парламентських комітетів з нинішніх 27 орієнтовно до 20, вдосконалити їх структуру та предмети відання;
- вдосконалити розклад засідань парламенту;
- вдосконалити механізми контролю Верховної Ради за виконавчою гілкою влади;
- забезпечити взаємодію парламенту з урядом;
- зменшити кворум для прийняття рішень, передбачити можливість ухвалення простою більшістю (залишити конституційну більшість – 226 голосів, - для ухвалення Конституції);
- надати Голові Верховної Ради (або іншому головуючому) право на відсторонення від участі у пленарному засіданні депутатів за поведінку, яка має ознаки насильства або спрямована на зрив роботи Верховної Ради;
- ухвалити Кодекс поведінки народних депутатів;
- завершити перехід до електронного парламенту.

Важливо зазначити, що реформування українського парламенту має перебувати поза політикою і враховувати вимоги всіх політичних сил. Одним із перспективних напрямів реформування – посилення ролі парламенту у сфері фінансового контролю за видатками виконавчої влади.

Аби відновити довіру суспільства до владних інститутів, зокрема, до парламенту, необхідно уникати політичних криз та конфлікту інтересів. На часі – ухвалення законів про опозицію, нового закону про вибори, потрібно регламентувати діяльність парламентської коаліції. У процесі реформування Верховної Ради доцільно вивчити досвід європейських держав щодо якості законодавчого процесу: зменшити кількість законопроектів, на розгляд яких у депутатів фізично не вистачає часу (протягом однієї сесії реєструється до 2000 проектів, з яких розглядають лише близько 10%). За таких умов питання відповідності законопроектів європейським стандартам перебуває на останньому місці. У даний час вивчається питання створення Експертно – дослідницького центру, який має бути спрямований на вдосконалення регламентних норм, правил реєстрації законопроектів.

У перспективі передбачається широке залучення громадських експертів до розробки законопроектів. Як позитивний приклад, можна навести громадські ініціативи у сфері реформування освіти. Водночас не завжди ініціативи громадянського суспільства знаходять підтримку у парламенті. Особливо складно знайти компроміс у питаннях виборчого законодавства, яке лідери політичних партій розглядають із урахуванням власних інтересів.

Одним із кроків до подальшої відкритості та прозорості парламенту має стати створення електронного парламенту (Е - парламент), який покликаний пожвавити діалог між депутатами та суспільством, а також запровадження електронного декларування державних службовців.

Представники Європейського парламенту наголошують на тому, що , окрім ухвалення законодавчих актів та бюджету, а також нагляду за виконавчою гілкою влади, парламентарії повинні постійно та відкрито взаємодіяти з громадянським суспільством і бути йому підзвітним за сприяння ЗМІ. Це дасть громадянам можливість впливати на прийняття відповідних рішень. Важливу роль у цьому процесі мають відігравати громадські організації.

Отже, основними напрямами реформування українського парламенту в умовах європейської інтеграції є підвищення якості законотворчої діяльності, контроль за виконавчою владою, посилення зв'язку з громадянським суспільством, забезпечення прозорості та відкритості у роботі ВР.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЧАСУ ВІДПОЧИНКУ ОСІБ ІЗ СІМЕЙНИМИ ОБОВ'ЯЗКАМИ

Сіробаба О.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник : К.М. Горбачова

На сьогоднішній день у міжнародних актах закріплюються основні засади державно-правової політики, спрямованої на сприяння зайнятості працівників із сімейними обов'язками. Конвенція МОП № 156 про рівне ставлення і рівні можливості для працівників чоловіків і жінок: до працівники із сімейними обов'язками відносять чоловіків і жінок, які мають обов'язки стосовно дітей, котрі перебувають на їхньому утриманні, а також працівників чоловіків і жінок, які мають обов'язки стосовно інших найближчих родичів — членів їхньої сім'ї, котрі дійсно потребують їхнього догляду або допомоги.

Стаття 17 Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» зобов'язує роботодавця забезпечувати жінкам і чоловікам можливість суміщати трудову діяльність із сімейними обов'язками. Спеціальні норми щодо правового регулювання праці осіб із сімейними обов'язками містяться у главі XIII «Праця жінок» чинного Кодексу Законів про Працю (далі КЗпП).

Ці норми стосуються передусім жінок із сімейними обов'язками.

Передбачені КЗпП гарантії та пільги для жінок, які мають дітей, слід оцінити як всеохоплюючі та досить високі. Йдеться про переведення жінок, котрі мають дітей віком до трьох років на іншу роботу, яка є легшою, із збереженням середнього заробітку за попередньою роботою, повністю оплачувану і досить тривалу ,порівняно з іншими країнами, відпустку у зв'язку з вагітністю та пологами, відпустку для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку (за наявністю медичного висновку тривалістю, зазначеною у висновку, але не більш як до досягнення дитиною шестирічного віку), перерви для годування дитини, заборону і обмеження при направленні у службові відрядження, залучення до нічних і надурочних робіт, у вихідні, святкові та неробочі дні, гарантії жінкам, які мають дітей віком до трьох років, а одиноким матерям — за наявністю дитини віком до чотирнадцяти років або дитину-інваліда, при прийнятті на роботу і розірванні трудового договору.

У чинному КЗпП термін «особи із сімейними обов'язками» не застосовується.

Водночас низка статей КЗпП встановлюють гарантії та пільги батькам, які виховують дітей без матері, опікунам (піклувальникам), жінкам, які усиновили дітей, жінкам, які здійснюють догляд за хворим членом сім'ї відповідно до медичного висновку.

Положення чинного трудового законодавства щодо правового регулювання праці осіб із сімейними обов'язками не повною мірою відповідають міжнародним стандартам у цій сфері. Норми чинного КЗпП не виділено в окрему главу, вони містяться у різних главах Кодексу.

У проекті Трудового кодексу України про працівників із сімейними обов'язками йдеться у ст. 21 «Основні права працівників». Серед основних прав — право працівників із сімейними обов'язками на захист від дискримінації та узгодження в міру можливості їхніх трудових обов'язків із сімейними.

Проект Трудового кодексу України у частині правового регулювання праці осіб із сімейними обов'язками в цілому відповідає положенням Конвенції МОП № 156 про рівне ставлення й рівні можливості для працівників чоловіків і жінок: працівники із сімейними обов'язками, а в частині регулювання праці жінок із сімейними обов'язками у ряді випадків встановлює більш високий рівень гарантій порівняно із стандартами МОП. Основним принципом правового регулювання праці зазначеної категорії працівників є принцип заборони дискримінації та узгодження в міру можливостей їхніх трудових обов'язків із сімейними.

Рекомендацією МОП № 165 також передбачено надання працівникам із сімейними обов'язками можливостей професійної підготовки та, де це можливо, оплачуваної навчальної відпустки для використання їх. У Рекомендації йдеться про потребу приділяти особливу увагу загальним заходам щодо поліпшення умов праці та якості трудового життя, в тому числі заходам, спрямованим на: а) поступове скорочення щоденної тривалості робочого часу і скорочення понаднормової роботи; б) більш гнучке регулювання графіків роботи, періодів відпочинку та відпусток; з урахуванням рівня розвитку і особливих потреб країни та різних секторів діяльності.

Норми Кодексу Законів про Працю про працівників із сімейними обов'язками, а також Європейська соціальна хартія вказують, що сімейні обов'язки як такі не повинні розглядатися як поважна причина звільнення.

Таким чином, можна констатувати, що жінки та особи із сімейними обов'язками є спеціальними суб'єктами міжнародного трудового права, яким належать як невід'ємні права людини і громадянина, основні права у сфері праці, так і спеціальні права і гарантії, закріплені низкою міжнародних актів та Українським законодавством.

ПРАВОВИЙ СТАТУС ТРЕТЬОЇ ОСОБИ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Сіробаба О.С., студ.4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Крім сторін у результаті цивільної справи можуть бути заінтересовані й інші особи, що не є сторонами спору, переданого на розгляд і вирішення суду. Вони називаються третіми особами.

Третіх осіб можна визначити, як суб'єктів цивільно-процесуальних правовідносин, які вступають у вже триваючий цивільний процес між сторонами для захисту особистих суб'єктивних прав і охоронюваних законом інтересів,як фізичних осіб, так юридичних осіб у сфері цивільно-правових відносин.

Зважаючи на форму вступу та характер заінтересованості, вирізняльними ознаками третіх осіб є: вступ у порушену справу у суді; втручання у спір між сторонами; особистий характер заінтересованості. Необхідно розрізняти заінтересованість третіх осіб, яка може бути, як матеріально-правова, так і процесуально-правова. Що стосується заінтересованості матеріально-правового характеру, то вона проявляється в тому, що рішення по цивільній справі, яке буде ухвалене судом відносно конкретної спірної ситуації, може порушити матеріальні права третьої особи чи стати мотивом для сторони вимагати відшкодування збитків від неї — спрямувати до третьої особи цивільний позов за правом регресу. Процесуальна зацікавленість третьої особи виражається в тому, щоб не дозволити ухвалення судом несприятливого для себе рішення по цивільній справі.

Треті особи, які заявляють самостійні вимоги щодо предмета спору, – це треті особи, які вступають у справу шляхом пред’явлення позову до однієї чи двох сторін з метою захисту особистих суб’єктивних матеріальних прав, свобод, охоронюваних законом інтересів (ст. 34 ЦПК).

Треба вказати, що треті особи, які заявляють самостійні вимоги на предмет спору, можуть претендувати як на весь предмет цивільного спору в цілому, так і на якусь його частину. Так, у випадку задоволення цивільних вимог позивача це буде означати відмову суду третій особі, яка заявляє самостійні вимоги на предмет спору у задоволенні її вимог в повної мірі або в частині. Законодавцем визначено, що треті особи, які заявляють самостійні вимоги на предмет спору, можуть виявити бажання не вступати в цивільний процес між сторонами, а ініціювати свою цивільну справу, пред'явивши цивільну позовну заяву до тієї сторони, на чию користь ухвалено позитивне рішення суду, в результаті чого дана сторона порушила чи поставила під загрозу їхні права та інтереси. Ухвала суду про відмову та допуск третьої особи у справі не може бути оскаржена в апеляційному порядку. Однак, якщо ухваленим у справі рішенням будуть визначені її права та обов’язки, то ця особа відповідно до ст. 14, 292 ЦПК має право на оскарження рішення суду.

Треті особи, які не заявляють самостійних вимог щодо предмета спору, мають право при наявності бажання увійти в цивільну справу в суді першої інстанції до ухвалення судом рішення, крім того, бути залученими до участі у цивільний процес за мотивованим клопотанням сторін по справі, інших осіб, які беруть участь у справі, чи за ініціативою суду.

На підставі вказаного, третіх осіб без самостійних вимог можливо поділити на осіб, які вступають в цивільний процес самостійно та які залучаються до участі у цивільної справі. Третя особа, яка не заявляє самостійних вимог, захищає свої права, свободи та законні інтереси шляхом захисту суб’єктивних прав сторони, на боці якої вона виступає. Для вступу в процес по справі подається заява із зазначенням мотивів вступу і посиланням на докази. Така заява не підлягає оплаті судовим збором і повинна бути подана до закінчення судового розгляду справи. Треба звернути увагу на те, що одна й та сама третя особа, яка не заявляє вимог щодо предмета спору, може брати участь у цивільному процесі тільки з боку однієї сторони. Даний вид третіх осіб не є суб'єктом спірних правовідносин.

На відміну від вступу у цивільний процес третьої особи із самостійними вимогами щодо предмета спору, їхній вступ у процес не тягне за собою припинення і розвитку спочатку, а продовжується.

Треті особи, які не заявляють самостійних вимог, користуються процесуальними правами і несуть процесуальні обов’язки особи, яка бере участь у справі (ст. 27 ЦПК), а також іншими правами, визначеними процесуальним законом.

Достатньо суттєвою різницею між третіми особами, які не заявляють самостійних вимог на предмет спору, та особами з самостійними вимогами є підхід законодавцем у наданні більш широких процесуальних прав у цивільному процесі останнім.

Правовий статус третіх осіб дещо подібний до прав та обов’язків сторін. Тому щодо участі третіх осіб можуть застосовуватися положення про процесуальну співучасть та процесуальне правонаступництво.

Участь третіх осіб у цивільному процесі є важливою гарантією захисту прав громадян і організацій, ефективним засобом судового захисту прав і охоронюваних законом інтересів, проголошених в ст.55 Конституції України. Використання цього інституту в судовій практиці показує його ефективність і надійність як процесуальної форми участі у процесі громадян і організацій, що в той же час не виключає подальшого вдосконалення цього механізму судового захисту.

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ

Сіробаба О.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник :доц. В.В. Ткаченко

Аналіз нормативно-правового поля України засвідчує, що в нашій державі наявна низка законодавчих та інших нормативних актів спрямованих на регулювання, захист та розвиток вітчизняного інформаційного простору. Зовнішня експертиза, яка неодноразово здійснювалася, зокрема представниками ОБСЄ, підтвердила, що законодавча та нормативно-правова база функціонування інформаційної сфери України в цілому відповідає європейським нормам. Тобто можна вести мову про те, що сьогодні в нашій державі вже створено основи такої галузі українського законодавства як інформаційне право.

Проте поряд з тим, що в Україні прийнято низку правових документів, що регулюють інформаційне право, а саме Закони України «Про інформацію», «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні», «Про телебачення та радіомовлення», «Про інформаційні агентства», «Про державну таємницю», «Про зв'язок», «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів», «Про рекламу», «Про Концепцію національної програми інформатизації», «Про Національну програму інформатизації», «Про науково-технічну інформацію», «Про захист інформації в автоматизованих системах», «Про електронний підпис», «Про електронний документообіг» та інші.

Важливою проблемою залишається певна несистемність вітчизняної правової політики в інформаційній сфері, зокрема з огляду на те, що почасти законодавчі акти ухвалюються з метою вирішення тактичних завдань, без урахування стратегічних орієнтирів та об’єктивних українських умов.

Недоліки українського інформаційного права значною мірою пояснюються тим, що правова база зазвичай створювалась у стислі строки й різними законотворчими установами. Багато названих актів має неоднакову юридичну силу, деякі з них поширюються на різні суб'єкти правовідносин, містять протиріччя та неузгодженість. Кількість правових актів постійно зростає, що створює труднощі у процесі їх використання. Чимало з підгалузей інформаційного права не мають достатнього нормативного забезпечення.

Значним недоліком чинного українського законодавства, зокрема в інформаційній сфері, є його неконкретність, певна розмитість формулювань. Фактично відсутні визначення конкретних механізмів оприлюднення інформації, конкретних документів, що мають публікуватися.

Не встановлюються терміни цієї діяльності, майже відсутні норми прямої дії щодо фінансового та кадрового забезпечення.

Зокрема, у сучасний період у системі інформаційного законодавства свого вирішення потребують такі проблеми в сфері створення, поширення та використання інформації як:

1. вдосконалення захисту інтелектуальної власності в умовах поширення Інтернет - технологій;
2. вдосконалення правових вимог щодо дотримання журналістами професійних та етичних стандартів;
3. унормування діяльності з поширення інформації в мережі Інтернет;
4. формування правових умов для забезпечення плюралізму, прозорості та неупередженості діяльності ЗМІ, недопущення їх монополізації та використання у маніпулятивних цілях;

На думку значної кількості вітчизняних правознавців таке вдосконалення має відбуватися шляхом кодифікації – розробки та прийняття Інформаційного кодексу України (Кодексу України про інформацію). Варто зауважити, що про необхідність розробки такого кодексу йшлося ще в Указі Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 31 жовтня 2001 року «Про заходи щодо вдосконалення державної інформаційної політики та забезпечення інформаційної безпеки України». Окрім того, необхідність прийняття Інформаційного кодексу України законодавчо закріплено в «Основних засадах розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки».

Критично мало зроблено в питанні систематизації та кодифікації українського інформаційного законодавства. Потрібно розробити і прийняти Інформаційний кодекс України, який чітко визначить захист інтелектуальної власності в мережі Інтернет, персональних даних, інформації з обмеженим доступом, технічного захисту інформації та інших аспектів інформаційної безпеки в умовах глобалізації, забезпечити дотримання журналістами професійних стандартів, гарантувати інформаційну безпеку та незворотність юридичної відповідальності за правопорушення в інформаційній сфері, забезпечить єдині підходи й принципи до регламентації відносин в інформаційному просторі, а також дасть визначення низці термінів в інформаційній сфері, насамперед тих, що стосуються інформаційної війни.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ОЧИЩЕННЯ ВЛАДИ»

Сіробаба О.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник : проф. С.І Запара

З 16 жовтня в Україні діє Закон «Про очищення влади», який, відповідно до його преамбули, визначає правові та організаційні засади проведення очищення влади (люстрації) для захисту та утвердження демократичних цінностей, верховенства права та прав людини в Україні. Метою цього закону є відновлення довіри до влади та створення умов для побудови нової системи органів влади у відповідності до європейських стандартів.

Прямої юридичної відповідальності за втілення Закону не передбачено. Повноваження щодо розробки підзаконних нормативно-правових актів покладені на Міністерство юстиції (в тому числі порядок перевірки), воно ж публікує контакти всіх органів, де будуть проводитись перевірки. Розроблені Міністерством юстиції підзаконні нормативно-правові акти приймає Кабінет міністрів України.

Міністерство Юстиції чітко визначив процедуру проведення люстрації. Вона передбачає проведення публічних перевірок із залучення громадськості та журналістів. Хоча деякі науковці вважають це порушенням права на приватне життя. Перевірку в першу чергу буде проходити весь чиновницький склад державного апарату, тобто високопосадовці. Після перевірки люстровані особи потрапляють до створеного Міністерством Юстиції реєстру і підлягають автоматичному звільненню з посади. Ця процедура дає змогу допускати до посад тільки чесних та відданих людей.

Законом встановлено досить широке коло осіб, які підпадають під процедуру люстрації. Ось деякі з них :

1. Посадовці, які не менше 1 року займали керівні посади (міністри, силовики прокурори) за часів режиму Януковича ;
2. Судді, працівники міліції (поліції), СБУ, прокуратури, які під час Революції Гідності порушували права громадян;
3. Чиновники, які своїми рішеннями чи діями підривали основи національної безпеки, закликали до порушення територіальної цілісності, розпалювали національну ворожнечу;
4. нащадки тоталітарної системи СРСР (колишні керівники компартій союзних республік та комсомолу, співробітники КДБ та їх інформаторів);
5. чиновники, рівень життя яких не відповідає доходам.

Безперечно саме ці списки викликали безліч питань до творців Закону. На думку деяких науковців, юристів цей перелік посад дещо перебільшений, мотивуюче це тим, що якщо люструвати більшу половину посад, нікому буде працювати на цих самих посадах.

17 місяців ми живемо при чинному законі про очищення влади. За цей період велика кількість підпала під люстрацію.

За 2015 рік було виявлено 2557 осіб, які підлягають люстрації. На початок березня 2016 року в Україні було люстровано 897 осіб. Ще 151000 чиновників пройшли або проходять перевірку і 55000 осіб із числа тих, які претендують на посади у державній службі. Серед таких протягом останнього місяця, після річної боротьби, звільнено: екс-заступник міністра внутрішніх справ, першого заступника керівника Національної поліції Василя Паскала, начальника київської міліції Олександра Терещука, командувача сухопутних військ Збройних сил України Анатолія Пушнякова.

З діючих народних депутатів України 21 особа підлягає люстрації.

В Сумській області люстрація торкнулась багатьох чиновників, які не пройшли по відповідним критеріям.

Здебільшого звільнення відбулися в управлінні МВС та органах прокуратури. Поліціанти відразу втратили заступника начальника управління Олександра Мальованого, першого заступника начальника управління Руслана Скрипника , начальника штабу управління МВД в області Ігоря Бондаренко.

В прокуратурі під люстрацію потрапили 2 співробітника, заступника прокурора Сумської області Дмитра Авдєєва та прокурора області Володимира Петрова. Також скорочення торкнулось голови Пенсійного фонду Сумської області Сергія Грицая, голів Путивльської райдержадміністрації Анатолія Косольського та Глухівської райдержадміністрацій області та в.о. начальника управління Міністерства доходів в Сумській області Дмитра Васюніна .

Отже з вище вказаного можна зробити такі висновки. Корумпованість української влади призвела до повної зневіри населення. Внаслідок корупції Україна опинилась на 144 місці у світі за рівнем корупції поряд з Нігерією, Камеруном та Папуа – Нова Гвінея. Цей закон став першою забороною за роки незалежності злочинним чиновникам займати державні посади. Шляхом люстрації успішно пройшли молоді країни Європейського Союзу. Як і будь який інший нормативно – правовий акт ,закон України «Про очищення влади» має певні недоліки. Він передбачає звільнення усіх без винятку посадових та службових осіб органів державної влади, що є необґрунтованим. Крім цього багато його процедур закладають порушення прав людини. Але все ж таки творці закону та громадяни впевненні, що люстрація допоможе попередити злочини проти влади і повернути громадянам довіру до держави.

ДОКАЗИ В НОТАРІАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Солодка М.Ю., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: А.В. Шульженко

У Законі України «Про нотаріат» та Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затвердженому наказом Міністерства юстиції України від 22 лютого 2012 р. № 296/5, не розкрито, як в інших процесуальних галузях правової науки, поняття «докази» в нотаріальному процесі. Тому надзвичайно важливим нині є вироблення єдиного понятійного апарату, який узгоджувався б з понятійним апаратом інших процесуальних галузей правової науки.

Інститут доказів має свою давню історію розвитку серед процесуальних галузей правової науки, де ґрунтовно досліджено термін «доказ», його властивості, здійснено класифікацію доказів на види тощо. Але в науці нотаріального процесуального права доктрина доказів та доказування ще не склалася, робляться лише перші кроки на шляху її становлення і розвитку. Тому для розкриття сутності інституту доказів та доказування в нотаріальному процесі звернемося до понятійного апарату інших процесуальних галузей правової науки. Відповідно до ст. 57 Цивільного процесуального кодексу України, ст. 32 Господарського процесуального кодексу України доказами у справі є будь-які фактичні дані, на підставі яких суд у визначеному законом порядку встановлює наявність чи відсутність обставин, на яких ґрунтуються вимоги і заперечення сторін, а також інші обставини, які мають значення для правильного вирішення спору. Отже, законодавець виділяє такі ознаки доказів: це будь-які фактичні дані; встановлюють наявність чи відсутність обставин, на яких ґрунтуються вимоги і заперечення, що мають значення для справи; встановлюються уповноваженою на це особою (судом).

Джерелами доказів у нотаріальному процесі слугує електронна база даних, куди нотаріуси зобов'язані вносити інформацію про певні юридичні обставини, всі інші бази даних, які створені і утримуються підприємствами, установами і організаціями, зобов'язаними надати відповідні довідки про наявність необхідної для вчинення нотаріального провадження інформації, а також поштові та інші надходження.

Виходячи із повноважень нотаріуса щодо перевірки достовірності існуючих юридичних фактів та з аналізу Закону та Порядку, допустимими засобами доказування запропоновано розрізняти такі види доказів:- пояснення заявників, заінтересованих осіб та їх представників;- письмові докази (безспірні офіційні документи);- електронні докази.- речові докази;- висновок експерта;

Пояснення заявників, заінтересованих осіб та їх представників (далі - пояснення сторін) - це перший, базовий доказ, з яким ознайомлюється нотаріус. Адже сторони можуть усно звертатися до нотаріуса за вчиненням нотаріального провадження. У свою чергу, нотаріус має встановити дійсність цих намірів і перевірити відсутність стороннього впливу на волевиявлення сторін.

У нотаріальному процесі більш суворі правила допустимості доказів, оскільки практично всі факти для вчинення нотаріальної дії повинні підтверджуватися тільки певними письмовими доказами, виданими компетентними органами виконавчої влади, місцевого самоврядування чи підпис на яких засвідчений нотаріусом чи іншою уповноваженою державою на вчинення нотаріальних дій посадовою особою. Це дає підстави зробити висновок, що основним видом доказів у нотаріальному процесі є письмові докази, які мають офіційний та безспірний характер.

У науці нотаріального процесу визначення речових доказів дає С. Я. Фурса. Так, на її думку, речовим доказом у нотаріальному процесі є річ, яка містить у собі інформацію про певні юридичні обставини, що фіксуються нотаріусом при вчиненні нотаріального провадження.

Аналізуючи нотаріальну практику та деякі положення Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, можна зробити висновок, що нотаріус має право призначати проведення експертного дослідження, зокрема, якщо при вчиненні нотаріальної дії документ(и), які йому надаються, викличуть у нього сумнів щодо його (їх) достовірності.

Експертом у нотаріальному процесі може бути особа, яка є фахівцем з відповідних галузей знань, має необхідні знання для надання висновку з досліджуваних питань та відповідає іншим вимогам, встановленим Законом України "Про судову експертизу".

Насамперед, якщо виникла необхідність її проведення нотаріусом експертизи, він має визначитися з її видом, експертом чи експертною установою, яким він доручає проведення такого дослідження. Далі сформулювати перелік питань, які необхідно поставити перед експертом.

Після проведеного дослідження експерт у письмові формі надає свій висновок, який направляється на адресу нотаріуса та приєднуються до матеріалів нотаріальної справи і зберігається у його архіві.

Так, висновок експерта у нотаріальному процесі має усунути спірність в тих чи інших питаннях, хоча раніше акцентувалося, що в нотаріальному процесі мають надаватися безспірні докази і в нотаріальному процесі не вирішуються спори. У зв'язку з цим необхідно провести розмежування тих спірних ситуацій, в яких нотаріус може діяти на підставі висновку експерта, а які необхідно передати на розгляд суду або інших уповноважених осіб.

Тому, щодо статусу висновку експерта у нотаріальному процесі, то його слід розцінювати як засіб доказування, оскільки він може слугувати підставою як для вчинення нотаріальної дії, так і підставою для відмови у її вчиненні.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАРОБІТНОЮ ПЛАТОЮ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

Солодка М.Ю., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: К.М. Горбачова

В умовах нестабільної економічної ситуації в країні, постійного зростання цін на комунальні послуги, продукти харчування, ліки, товари та послуги, що необхідні для життя кожної людини, стрімко погіршується рівень соціального захисту державних службовців. В першу чергу це стосується оплати праці.

Особливості оплати праці державних службовців визначаються статтею 33 Закону України “Про державну службу”. Оплата праці державних службовців повинна забезпечувати достатні матеріальні умови для незалежного виконання службових обов'язків, сприяти укомплектуванню апарату державних органів компетентними і досвідченими кадрами, стимулювати їх сумлінну та ініціативну працю. Заробітна плата державних службовців складається з посадових окладів, премій, доплати за ранги, надбавки за вислугу років на державній службі та інших надбавок.

Проте, на сьогодні, державні службовці обласного та районного рівнів отримують настільки мізерну заробітну плату, що вона аж ніяк не приваблює компетентні та досвідчені кадри, а навпаки призводить до плинності кадрів.

Системи сьогоднішньої оплати праці державних службовців в Україні доцільно розглядати в розрізі структурних компонентів заробітної плати державних службовців.

Зокрема, структурними компонентами заробітної плати державного службовця є: посадовий оклад відповідно до посади, яка обіймається; доплата за ранг; надбавка за вислугу років на державній службі; інші надбавки та премії.

Посадовий оклад у заробітній платі державних службовців . це виражений у грошовій формі розмір оплати праці службовця за виконання закріплених за ним функціональних обов’язків. Посадовий оклад встановлюється залежно від складності та рівня відповідальності виконуваних службових обов’язків.

Схеми посадових окладів державних службовців, які затверджені постоновою Кабінету Міністрів України від 09 березня 2006 року №268, останній раз переглядались у лютому 2008 року. На сьогодні, посадові оклади державних службовців V-VII категорій встановлено на рівні мінімальної заробітної плати, незалежно від посади (від посади спеціаліста найнижчої ланки до завідуючого сектором та заступника начальника відділу на обласному рівні та відповідно до заступника начальника територіального управління на районному рівні), і вони не відрізняються від посадових окладів прибиральників, водіїв, охоронців. Слід зазначити, що відсутність співвідношення окладів між посадами керівників та спеціалістів суперечить нормам тієї ж статті 33 Закону України "Про державну службу", якою передбачено, що посадові оклади державних службовців установлюються залежно від складності та рівня відповідальності виконуваних службових обов'язків.

При цьому, посадові оклади працівників бюджетної сфери (освіти, медицини, культури), які встановлюються на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 року № 1298, періодично переглядаються та підвищуються зі збереженням міжпосадових співвідношень.

До речі, постановою Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 року №371 передбачено зростання заробітної плати залежно від категорії в середньому: педагогічним, медичним працівникам - не менше як на 300-600 гривень, середньому медичному персоналу, працівникам соціального захисту, культури- не менше як на 300-400 гривень. Розмір надбавок за ранки державних службовців не змінювався з далекого 1999 року. Крім того, відповідно до Закону України від 02 юерезня 2015 року №213-VIII з 1 червня 2015 року скасовано норми щодо пенсійного забезпечення державних службовців, які передбачені Законом України "Про державну службу", тобто пенсії державним службовцям призначаються на загальних підставах. Тоді незрозумілим є той факт, чому відповідні зміни не внесено до наказу Міністерства фінансів України від 20 квітня 2015 року №449 "Про затвердження інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне страхування" та із заробіної плати державних службовців досі продовжуюють утримувати єдиний соціальний внесек у розмірі 6,1%, тоді як з інших категорій застрахованих осіб утримується 3,6%.

Такий підхід до утримання ЄСВ із заробітної плати держслужбовців (яка становить 50% від середньої зарплати по Україні) є дискримінаційним і звужує зміст та обсяг існуючих прав громадянина, що є порушенням ст.22 Конституції України.

Отже, існує нагальна потреба в докорінних реформах системи оплати праці державних службовців з метою залучення до державної служби найбільш кваліфікованих фахівців, посилення мотивації їхньої роботи, зокрема - шляхом забезпечення конкурентноздатності заробітної плати державних службовців на ринку праці на основі принципу рівної оплати за рівну роботу.

ПРАВОВА ОХОРОНА НАДР ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ ТА НАГЛЯДУ

Стрельник В.В.

Формування збалансованої системи природокористування та адекватна структурна перебудова виробничого потенціалу економіки, екологізація технологій у промисловості визнано основними пріоритетами охорони довкілля.

Збільшення споживання невідновних природно-мінеральних ресурсів, інтенсивна розробка родовищ корисних копалин, неефективне використання надр, їх охорона є однією з глобальних екологічних проблем сучасності.

Держава відчуває нестачу нафти й газу, кобальту й нікелю, хрому та ванадію, золота й срібла, кольорових (алюмінію, міді, свинцю, цинку, олова) й рідкісних металів (вольфраму, молібдену). Україна вже ввійшла в етап виснаження надр. Свердловини на вуглеводневу сировину досягли глибини 5-6 км. Багатих залізних руд в Україні вже майже немає. Видобуток вугілля ведеться в середньому на глибинах понад 700 м.

Загроза виснаження надр та погіршення екологічної ситуації на конкретній природній території залежить від запровадження ринкових механізмів економіки та усвідомлення суспільством важливості проблем охорони надр.

Сучасне законодавство про надра України знаходиться в стані розвитку, через те йому притаманні такі риси, як непослідовність та незавершеність, неузгодженість з іншими галузями права, відсутність чітких юридичних визначень та гарантій.

Недостатність нормативного забезпечення надроохоронних заходів підприємствами добувної галузі України, послаблення екологічного нагляду та контролю в сфері охорони надр, відсутність ефективних правових механізмів попередження надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру обумовлюють необхідність дослідження обраної теми.

Для усунення зазначених недоліків необхідний системний науковий аналіз вдосконалення механізму регулювання екологічного управління, вперш за все в сфері контролю та нагляду за охороною надр.

Відповідно до ст. 5 ЗУ «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 р. № 1264-XII надра підлягають державній охороні і регулюванню використання на території України.

Охорона навколишнього середовища здійснюється не лише через встановлення загальних механізмів, але і шляхом їх деталізації до кожного виду природних ресурсів.

Таким чином, питання правової охорони надр як об'єкта здійснення екологічного контролю та нагляду є одним із найбільш нагальних.

Об'єктами охорони можуть бути як самі надра, тобто частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ, що використовуються як просторово організаційний базис для будівництва та експлуатації підземних споруд – транспортних комунікацій, для розміщення підземних складів, газових і нафтових трубопроводів, сховищ, прокладання ліній метрополітену, для захоронення шкідливих речовин та відходів, підземного скидання стічних вод. Так і найважливіша частина надр - корисні копалини, які використовуються у формі їх геологічного вивчення, потім у формі їх видобування.

Отже, об'єктами здійснення екологічного контролю та нагляду являються стан надр, виконання заходів щодо їх охорони надрокористувачами, забезпечення заходів екологічної безпеки, дотримання надроохоронного законодавства, екологічних норм, правил і нормативів.

Важливо, щоб контроль не обмежувався перевіркою формальній відповідності закону екологічно значимої діяльності, а охоплював і перевірку результативності екологічних заходів.

Отже, питання правової охорони надр неможливо розглядати без охорони навколишнього природного середовища.

Видається, що правове регулювання відносини в сфері охорони надр не повинно обмежуватися лише раціональним та комплексним їх використанням. Адже для такого об'єкта правової охорони, як надра, важливе значення мають комплексність їх експлуатації й охорона.

Правовий інститут державного екологічного контролю та нагляду в сфері охорони надр в умовах сучасного розвитку держави потребує подальшого вдосконалення своєї структури, організації контрольно-наглядової діяльності, застосування нових методик, інформаційно-аналітичних технологій, моніторингу стану об'єктів нагляду і контролю.

МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Ткаченко В. В., к.ю.н., доцент

Існує думка про те, що Інтернет, будучи абсолютно вільним середовищем спілкування, не підлягає ніякому регулюванню, а будь-які спроби такого регулювання з боку держав або окремих організацій часто сприймаються болісно, як посягання на останній оплот свободи. Це оману. Той факт, що в певних ситуаціях право як найважливіший регулятор суспільних відносин не дає бажаного результату, ще не говорить про повну відсутність або неможливість регулювання.

На даний час діяльність товариств та інститутів держави здійснюється з використанням інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ), включаючи Інтернет. Разом з тим, у всьому світі відбувається заміна парадигм: від вирішення завдань розвитку процесів інформатизації та впровадження ІКТ світ переходить до вирішення завдання побудови інформаційного суспільства. Працює глобальний закон: кількість переходить в якість.

Всесвітня зустріч на вищому рівні з питань інформаційного суспільства, що відбулася 10-12 грудня 2003р. у Женеві, визначила пріоритети і вектор розвитку законодавства в даній сфері в контексті глобальних процесів становлення інформаційного суспільства. План дій, прийнятий на Всесвітній зустрічі, передбачає, що до 2005 року всі країни повинні розробити всеосяжні, перспективні й стійкі національні електронні стратегії. Провідна роль у цьому процесі повинна належати органам державного управління. Приватний сектор і громадянське суспільство в діалозі з органами державного управління повинні зіграти важливу консультативну роль у формуванні національних електронних стратегій («Програма міжрегіонального міжнародного співробітництва в галузі зв'язку та інформатизації на 2004-2006 рр.», Женева, 2003).

Ще до Всесвітньої зустрічі після подій 11 вересня 2001 року США почали розробку, а в 2003 році прийняли Національну стратегію забезпечення безпеки кіберпростору, в якій в якості стратегічних цілей вказані: попередження кібернападів на критичні інфраструктури США; зменшення національних вразливостей до кібернападів; мінімізація шкоди і часу відновлення після кібернападів, якщо такі відбулися.

У країнах Європи подібні стратегії поки не розроблені, але прийнята Європейська Конвенція по боротьбі з кіберзлочинністю та визначено основні напрямки розвитку технологій. Так, у Франції серед таких напрямків називаються: створення електронного уряду, так званий «адміністративний Інтернет», демократизація доступу до права, що включає інформатизацію судів і доступ до правової інформації.

Одним з елементів сприятливого середовища для формування та існування інформаційного суспільства в документах Всесвітньої зустрічі названа роль права.

Правове регулювання відносин при здійсненні діяльності з використанням Інтернету є глобальною комплексну проблемою, що вимагає узгоджених на міждержавному рівні рішень. У зв'язку з цим важко переоцінити сам факт зустрічі на вищому рівні і вектор дій, який вона намітила.

Велику роль у підготовці цієї зустрічі і прийнятті підсумкових документів зіграла ЮНЕСКО, яка протягом кількох років прийняла ряд найважливіших міжнародних актів:

- «Хартія про збереження цифрової спадщини»;
- «Рекомендації про розвиток і використання багатомовності та загальному доступі до кіберпростору»;
- «Керівні принципи політики вдосконалення інформації, що є суспільним надбанням, створюваної державними органами»;
- «Рекомендація про доступ до інформації, що знаходиться в розпорядженні державних органів виконавчої влади».

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ІДЕЇ ІВАНА ФРАНКА

Циганок М.Г.

Виникнення права, держави є природний історичний процес людського співжиття, результат розвитку людського розуму, сім'ї, матеріальних умов і класової боротьби.

Різний рівень суспільного і політичного життя, різниця історичних і географічних умов –причини різних форм національного права і держави.

Ці теоретичні погляди Тараса Шевченка і Михайла Драгоманова у вітчизняній політико-правовій думці продовжував й видатний мислитель і громадський діяч, письменник і філософ Іван Франко (1856-1916). Всі етапи його життя і творчості - від бунтівного «Вічного революціонера» до роздумів «З останніх десятиліть» - поєднує одна тема: боротьба за «хлопські справи».

Незатухаючий біль за долю «народу-батрака» пронизує всю його творчість і громадсько-політичну діяльність. Найвищим ідеалом він вважав боротьбу за щастя, свободу людини.

Як природа, так і суспільство, писав Франко, перебувають у постійному розвитку. Суспільний розвиток - закономірний процес поступального руху, в основі якого лежить суспільна праця - той плідний початок, що наповняє життя людей змістом, поєднує їх. Відкидаючи марксистський матеріалізм і детермінізм у тлумаченні історичного процесу, він поділяв марксистське положення про те, що економічний стан народу є основою його життя, прогресивного розвитку суспільства. Тому обґрунтовував необхідність економічного перевороту і його закріплення політичними і духовними змінами.

Джерелом і носієм влади в державі, вважав І. Франко, повинна бути більшість суспільства. Влада і воля його мають збігатися - лише тоді влада набуває народного характеру. Суспільні і політичні інститути - це «зовнішній прояв», «надбудова виробничих відносин і форм даного суспільства»; основою державно-правових інститутів визнавав «способи виробництва і циркуляцію суспільного багатства».

У марксистському дусі письменник трактував походження держави, верховної влади і панування людини над людиною. До найбільш важливих складових держави як відокремленої від суспільства політичної влади він відносив «армію, поліцію, суд, судочинство й адміністрацію». І. Франко писав, що влада в державі є втіленням не тільки волі царів, але і сили. Ця сила надає державній владі можливість нав'язувати владну волю. «Сучасна держава - держава капіталіст». Він критично ставився до конституціоналізму буржуазних держав, їх парламентів. Конституцію габсбурзької імперії письменник називав формальною, «паперовою» - за проголошені в ній політичні свободи треба боротись. Існуючі юстицію, закони вважав несправедливими, неправовими.

На його думку, право існує в двох формах як правові звичаї і як закони. Закони в тлумаченні вченого - система нормативно-правових актів, виданих державою або її органами. За їх юридичною силою ділив на конституційні і поточні, загальнодержавні і місцеві. Додержувався думки, що закони повинні видаватися лише найвищими представницькими органами держави - парламентами.

Майбутній соціалізм бачився філософу не диктатурою пролетаріату з державною власністю, а «свобідною громадою» і свободою кожної людини. У «Програмі галицьких соціалістів» він підкреслював; цей лад «буде базуватися на самім широкім самоврядуванні громад, повітів і країв, що складаються з вільних людей і об'єднаних між собою вільною федерацією, заснованої на солідарності інтересів. ...Девізом вищої історичної еволюції буде: солідарність і воля». У статті «Що таке поступ?» Франко застерігав: марксистська концепція пролетарської демократії в образі народної держави небезпечна: «народна держава стала б; найбільшою народною тюрмою». Отже, як і Драгоманов, він надаваї важливої ролі у майбутньому суспільстві правам і свободам людини.

Національна свобода, за І. Франком, - складова частина політичної. «Нація, що в ім'я державних чи яких-небудь інших інтересів гнітить, душить і затримує вільний розвиток іншої нації, - риє могилу собі самій і тій державі, якій нібито служить це гноблення». Пріоритет політичної свободи робить «національну справу справою другорядною». У статті «Поза межами можливою» він зазначав, що політична самостійність України, яку обґрунтував Юліан Бачинський у брошурі «Україна irredenta», «лежить для нас поки ще, з нашої теперішньої перспективи, поза межами можливого». Його проект майбутньої федерації включав:

1) створення федерації в складі возз'єднаної єдиної України; 2) створення федерації звільнених народів Росії; 3) об'єднання слов'ян у єдиній федерації; 4) проголошення всесвітньої федерації.

Таким чином, Франко послідовно розвивав ідеї кирило-мефодіївців про федералізм, демократію, права і свободи людини, критично ставився до марксистського вчення про державу і право. В умовах української бездержавності, яку пояснює відсутність фундаментальних розробок з теорії права і держави, вітчизняні мислителі запропонували по суті європейську альтернативу самодержавній Росії, «дикому капіталізму», «тюрмі народів» шлях політичних, соціальних і національних прогресивних перетворень, можливість соціалістичної перспективи.

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ НАДАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК УЧАСНИКАМ АНТИТЕРОРИСТИЧНОЇ ОПЕРАЦІЇ

Цуркан В.В.

Держава активно сприяє у першочерговому наданні учасникам антитерористичної операції земельних ділянок у межах України, що здійснюється на підставі впровадженої ініціативи Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру України щодо забезпечення земельними ділянками учасників антитерористичної операції починаючи з червня місяця 2014 року.

Законодавчим підґрунтям у наданні пільги учасникам бойових дій, до яких віднесено і учасників антитерористичної операції, щодо першочергового відведення земельних ділянок для індивідуального житлового будівництва, садівництва і городництва є п. 14 ст. 12 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту».

Надання земельних ділянок учасникам антитерористичної операції відбувається на підставі звернень до органу місцевого самоврядування з приводу земель в межах населених пунктів, та до Головного управління Держгеокадастру в області, щодо землі сільськогосподарського призначення державної власності.

Нагадаємо, що земельні ділянки можуть бути надані військовослужбовцям у власність у межах норм безоплатної приватизації, передбачених ст. 121 Земельного кодексу України. Надання у власність земельних ділянок здійснюється у порядку, визначеному ст. 118 Земельного кодексу України.

За період впроваджених заходів, кількість виділених учасникам антитерористичної операції земельних ділянок значно зросла. Так, за даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, за друге півріччя 2014 року (з початку реалізації закріпленого законом права) учасники антитерористичної операції подали 18 950 заяв на отримання земельних ділянок у власність. За цей час військовослужбовцям надали дозволи на розроблення проектів землеустрою щодо відведення 10 009 земельних ділянок. Фактично у власність за 6 місяців 2014 року було отримано 1 296 земельних ділянок, загальна площа яких становить 543,82 га.

Та за липень–грудень місяці 2015 року показник був уже більшим майже у 8 разів – у власність військовослужбовцям надано 10 290 земельних ділянок загальною площею 6 775,1 гектара. А за друге півріччя 2015 року учасники антитерористичної операції подали 52,5 тис. заяв на отримання земельних ділянок, відповідно до яких надано дозволів на розроблення проектів землеустрою щодо відведення 32 914 земельних ділянок.

Таким чином, з липня 2014 року по кінець 2015 року простежується інтенсицікація надання земельних ділянок учасникам антитерористичної операції, яка була досягнута за рахунок низки заходів, спрямованих на оптимізацію процесу виділення землі.

Але на зазначених показах процесс надання земельних ділянок не зупинився. Так, наприклад, згідно даних Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, за тиждень з 18 по 25 березня 2016 року в Україні прийнято 2 433 рішення про виділення земельних ділянок учасникам антитерористичної операції та родинам загиблих воїнів. Найбільше рішень про передачу земельних ділянок із земель сільськогосподарського призначення державної власності прийнято головними управліннями Держгеокадастру у Кіровоградській – 307 шт., Київській – 207 шт., Сумській – 97 шт., Львівській – 76 шт. областях. Протягом зазначеного тижденя учасникам антитерористичної операції надано у власність 1 106 земельних ділянок загальною площею 1 064,64 га.

Що ж стосується Сумської області, то за весь період реалізації державних ініціатив щодо надання учасникам антитерористичної операції земельних ділянок, від учасників надійшло 2822 клопотань та надано 1604 дозволів на розробку документації із землеустрою щодо відведення у власність земельних ділянок на площі 1,4 тис. га (66,2% дозволів було надано землевпорядною службою, та 33,8% - органами місцевого самоврядування).

На сьогоднішній день, учасники антитерористичної операції, які вирішили отримати землю на території будь-якої області України, можуть ознайомитися з переліком вільних ділянок на сайтах територіальних органів Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру. Так, у Сумській області Головним управлінням Держгеокадастру разом з районними адміністраціями та сільськими радами зібрано інформацію про вільні земельні ділянки та оновлено базу даних на веб-сайті (інформація розміщена за посиланням http://www.sumyzemres.gov.ua/index.php/391-do-uvagi-uchasnikiv-ato). На сьогодні, резерв земель становить близько 4,5 тисяч га.

Отже, в країні спостерігається позитивна інтенсифікація надання земельних ділянок учасникам антитерористичної операції, які законодавчо мають на це право. Залишається сподіватися на відмінну реалізацію державної програми по забезпеченню прав учасників антитерорестичної операції та на раціональне використання земель зі сторони учасників.

ГАРАНТІЇ ПРАВ ПРОФСПІЛОК

Чешенко Я.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: проф. С. І. Запара

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» (далі – ЗУ), професійна спілка – це добровільна неприбуткова громадська організація, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання)

Профспілки здійснюють регулювання діяльності у сфері трудових відносин працівників та соціально-економічних інтересів членів за допомогою функцій представництва та захисту.

Гарантії діяльності професійних спілок визначаються у таких нормативно-правових актах, як: Конституція України, Кодексі законів про працю України, Законі України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», Законом України «Про колективні договори і угоди», Законом України «Про об'єднання громадян», Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про зайнятість населення», Закон України «Про відпустки», Закон України «Про охорону праці» та інші.

У своїй діяльності незалежні від роботодавців, органів державної влади, органів місцевого самоврядування. Діяльність створюється на внутрішньому рівні і визначається положеннями статуту, який приймається на з'їздах, конференціях, установчими або загальними зборами членів профспілки відповідного рівня і не повинні суперечити законодавству України (ч. 2 ст. 14 ЗУ).

О. М. Ярошенко визначає, що «профспілка, її організації, об'єднання профспілок здійснюють свої повноваження, набувають цивільних прав і беруть на себе цивільні обов'язки через свої виборні органи, які діють у межах прав, наданих їм законом та статутом (положенням)». І. О. Снігірьова та Л. С. Явич навпаки вказують на подвійний характер роботи профспілкового органу. В свою чергу, ЗУ визначає профспілковий орган, як орган, створений згідно із статутом (положенням) профспілки, об'єднання профспілок, через який профспілка здійснює свої повноваження.

До гарантій прав профспілок належать такі:

1. Право представляти та захищати права та законні інтереси членів.
2. Врегулювання колективних трудових відносини на державному, регіональному, галузевих рівнях.
3. Контроль за додержанням чинного законодавства, що стосується трудових відносин.
4. Реалізація належних умов праці.
5. Участь у покращенні житлових умов працівників.
6. Право представляти працівників у відносинах з роботодавцями, у вирішенні трудових спорів.

Будучи учасником професійної спілки має певний захист своїх прав. Профспілка виступає посередником трудових відносин між працівником, який є членом профспілки та роботодавцем. Кодекс законів про працю України, стаття 252 передбачає, що змінити умови трудового договору, оплату праці, притягнути до дисциплінарної відповідальності працівників, які є членами виборних профспілкових органів, допускається за попередньою згодою виборного профспілкового органу, членами якого вони є. Також необхідний дозвіл при звільненні членів виборного профспілкового органу підприємства, установи, організації. Законом передбачаються певні гарантії, коли з ініціативи власника або уповноваженого ним органу звільнення працівників, які обиралися до складу профспілкових органів підприємства, установи, організації, не допускається протягом року після закінчення строку, на який обирався цей склад (уразі дострокового припинення повноважень або за власним бажанням, за винятком пов'язаних зі станом здоров'я).

Генеральна угода на 2010-2012 роки показала, що повноваження профспілок дещо звужуються і вони, в свою чергу, не мають можливості забезпечити як матеріальну, так і професійну сталість працівників, але це виникає лише тому, що в даний час економіка країни не має визначеної форми і залежить від її показників. В даному випадку професійні спілки не можуть розширити своїх повноважень, і займають пасивну позицію, оскільки залежать від роботодавців, хоча вважаються незалежними від держави, політичних партій, підприємців, церкви.

Законодавством США встановлено заборону на включення у свій склад осіб, які належать до адміністрації, навіть найнижчої ланки, вона не має права виступати представником робітників у колективних переговорах. У Франції, Іспанії, Португалії, Італії, оголошено незаконними будь-які дії, які можуть завадити впровадженню профспілкових прав, встановлено кримінальну відповідальність за їх порушення, заборонено накладання арешту на профспілкові фонди.

Аналіз судової практики з вирішення трудових спорів свідчить про зменшення кількості звернень до суду з трудових спорів. Для порівняння, в зарубіжних країнах третина всіх спорів має трудовий характер. Нажаль, негативна тенденція невеликих звернень до суду не свідчить про ефективний захист прав професійних спілок. Професійні спілки є дуже часто інертними, пасивними, «активно» співпрацюють із роботодавцями. Активізація їх діяльності є важливим завданням та викликом для регулювання соціально-трудових відносин в Україні.

ЩОДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИДИЧНУ ТА ЛІНГВІСТИЧНУ ОПОЗИЦІЮ ВИСЛОВЛЮВАНЬ

Шестакова С.О., к.філол.н, доцент

Відповідно до ст. 277 Цивільного кодексу України фізична особа, особисті немайнові права якої порушено внаслідок поширення про неї та (або) членів її сім'ї недостовірної інформації, має право на відповідь, а також на спростування такої інформації [1]. Громадянин, щодо якого були поширені відомості, які завдають шкоди його честі та гідності, має право на їх спростування, зокрема якщо йдеться про порушення ним чинного законодавства, моральних норм, норм ділової етики. До того ж відомості повинні бути виражені у формі твердження і не повинні відповідати дійсності. Інформація про порушення зазначених норм не вважається такою, що завдає шкоди честі, гідності та діловій репутації, якщо відповідає дійсності. Не підлягає спростуванню інформація, висловлена у формі думок і припущень. Таким чином, це модель, яка включає низку ситуацій, що можуть бути в реальності, але не повинні бути з погляду законодавства.

Треба зазначити, що поза такою моделлю залишається низка висловлювань. Так, з лінгвістичного погляду, очевидно, що завдавати шкоди честі та гідності може інформація , висловлена не тільки у формі твердження про фати, але й у формі думки, припущення, а також інформація, що не відповідає дійсності. У юридичній сфері значення має не дескриптивний опис певного явища (образа, приниження), а визначення напряму поведінки з огляду на ті чи інші факти. Таким чином, питання визначення юридичної та лінгвістичної опозиції висловлювань є актуальним.

Дослідженню цього питання присвятили свої роботи такі дослідники, як Н. Д. Арутюнова, Д. М. Голев, О. О. Карагодін, О. С. Кара-Мурза, Г. В. Колшанський та інші.

Так, у лінгвістичній науці традиційно розглядається співвідношення дескриптивної та оціночної лексики. Так, Н.Д.Арутюнова стверджує, що мові притаманне фундаментальне протиставлення оціночних значень дескриптивним [2 с. 182]. Їх відмінність полягає в тому, що дескриптивні висловлювання фіксують відношення повідомлюваної інформації до дійсного світу, у той час як оціночні характеризують зв’язок між дійсним світом та його ідеалізованою моделлю.

Г.В.Колшанський зазначає, що в лінгвістиці має місце дискусія про природу інформації, яка передається в мовних формах, зокрема чи є ця інформація продуктом пізнавальної діяльності людини, чи вона є продуктом лише «самовираження суб’єкта», тобто чисто індивідуальних переживань людини [3, с. 3].

Як бачимо, лінгвісти підкреслюють наявність у мові двох аспектів (дескриптивного та оціночного), які зазвичай утворюють єдність двох структур, що накладаються одна на одну.

Проте, слід зазначити, що лінгвістичні категорії «твердження» та «оцінка» трансформуються у принципово важливі для юриспруденції категорії «факт» і «думка», від розмежування яких залежить визначення висловлювань як таких, що відповідають дійсності, і таких, що не відповідають дійсності. Лінгвістична опозиція юридизується, тобто набуває правового значення.

По-перше, опозиція «твердження про факти» і «оціночне судження» виникає в результаті протиставлення висловлювань, які можуть бути перевірені на відповідність дійсності (твердження про факти), і висловлювань, які не можуть бути перевірені на відповідність дійсності (оціночне судження, думка, припущення). Перші підлягають спростуванню, другі – ні. Отже, ті висловлювання, які можна перевірити на відповідність дійсності, можуть принижувати честі і гідність, ті, які не можна перевірити на відповідність дійсності – ні.

По-друге, опозиція складається внаслідок того, що дія ст.277 ЦК України обмежується дією інших законів, зокрема ст.34 Конституцією України, відповідно до якої кожному гарантується право на свободу думки і слова, на вільне вираження своїх поглядів і переконань.

Таким чином, можна зробити висновок, що на відміну від лінгвістичної юридично значуща опозиція «твердження про факти» і «оціночне судження» склалася в межах правового регулювання певних ситуацій дійсності. Вказана відмінність пояснює труднощі, які виникають перед лінгвістом, що виконує експертне дослідження юридичного тексту, щодо кваліфікації конкретних висловлювань як тверджень про факти, чи як оціночних суджень, думок, припущень.

Література

1. Цивільний кодекс України: ред.від 19.02.2016 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – ст.356. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page.

2. Арутюнова, Н. Д. Язык и мир человека / Н. Д. Арутюнова. - 2-е изд. испр. - М.: Языки русской культуры, 1999. - 1-ХУ. - 896 с.

3. Колшанский, Г. В. Соотношение субъективных и объективных факторов в языке / Г. В. Колшанский. - М.: Издательство «Наука», 1975. - 232 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СЛІДЧОГО І ЕКСПЕРТА

Шульженко А.В.

Питання взаємодії слідчого, як процесуальної особи, з іншими учасниками кримінального провадження під час проведення досудового розслідування знаходилось під пильною увагою науковців-процесуалістів. У зв`язку із реформуванням державних органів, в тому числі і органів системи внутрішніх справ, а також експертних підрозділів, деякі питання залишаюся невизначеними і мають дискусійний характер.

Відповідно до Закону України «Про судову експертизу» від 25.02.1994 р., судова експертиза має визначення як «дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об`єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів досудового розслідування чи суду».

Висновком експерта є докладний опис проведених експертом досліджень та зроблені за його результатом висновки, обґрунтовані відповіді на запитання, поставлені особою, яка залучила експерта, або слідчим, суддею чи судом, що доручив проведення експертизи. Ключовою фігурою під час досудового розслідування є слідчий. Саме ця процесуальна особа збирає докази на підтвердження вини або невиновності підслідного. Одним з таких доказів і виступає висновок експерта, але варто згадати, що жоден доказ не має наперед встановленої сили, і всі докази розглядаються і оцінюються лише у їх сукупності.

Поняття взаємодії можна розглядати як спільну сумісну дію кількох суб`єктів, при якій результат дії одного з них впливає на інші. Якщо поняття взаємодії застосувати у процесуально-кримінальному контексті, ми отримаємо підтвердження змісту цього поняття: і експерт, і слідчий, кожен на своєму рівні, виходячи з своїх професійних процесуальних обов`язків, працюють з доказами. Докази підлягають виявленню, вилученню, дослідженню, опису, аналізу і оцінці. Кінцевою метою такої взаємодії є отримання висновку про істину речей і тій чи іншій справі, кримінальному провадженні.

В основі експертної діяльності лежить судово-експертна практика, тому будь-хто з судових експертів здатен взаємодіяти з іншими процесуальними учасниками, враховуючи вектор такої взаємодії:

- отримання інформації;
- отримання додаткових ресурсів;
- створення необхідних умов;
- роз`яснення викладеного у експертизі;
- відповіді на запитання.

Отримання інформації передбачає надання експертові разом з постановою про призначення експертизи інших матеріалів, які повніше б свідчили про досліджуваний факт. Такі матеріали надаються слідчим на прохання експерта або упереджуючи таке прохання, як, наприклад, у випадку проведення психіатричної експертизи, коли разом з постановою експертові надається протоколи допитів, медична картка психіатричного закладу.

Отримання додаткових ресурсів передбачає проведення експертного дослідження. Проведення ідентифікації, наприклад, передбачає порівняння і аналіз з метою виведення індивідуальних або групових ознак.

Під створенням необхідних умов розуміється необхідне науково-технічне і методичне забезпечення експертних підрозділів, яке б дозволяло у максимальному обсязі в розумні строки дати відповіді на поставлені у постанові про призначення експертизи запитання.

Роз`яснення викладеного у експертизі передбачає явку експерта у судове засідання, що дозволяло б суду і сторонам повно розуміти зміст викладеного у висновку експерти. Більшість експертів, допитаних у суді, відповідали на запитання, ширші за межі предмету проведених ними експертиз, що свідчить про непродуманість запитань для постанови про призначення експертизи.

Відповіді на запитання експертом надаються під час допиту у слідчого, прокурора і судді, за істинність чого експерт несе передбачену законом відповідальність.

В процесі взаємодії між експертом і слідчим інформація набуває різноманітних процесуальних форм, якими є: постанова про призначення експертизи, висновок експерта, клопотання, протокол допиту експерта, протокол судового засідання. Всі вказані документи чітко регламентуються положеннями кримінального процесуального законодавства.

Експерт, який діє по принципу безпосередності, не може безпосередньо спілкуватись з іншими процесуальними суб`єктами, крім слідчого і суду. Виключення може становити лише судово-психіатрична експертиза, за якої, не спілкуючись с підозрюваним або обвинуваченим, неможливо дійти висновку про його психічний стан на момент вчинення протиправних дій.

Аналізуючи викладене, можна дійти висновку, що взаємодія слідчих і експертів потребує подальшого вдосконалення і конкретизації. На сьогодні вона полягає у виявленні, закріпленні і фіксації речових доказів; формулюванні питань для вирішення судовою експертизою; підготовка висновку експерта; направлення висновку за належністю; роз`яснення і доповнення щодо виконаної експертизи.

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Панченко С. МЕТОДИКА МЕНЕДЖМЕНТУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ (BUSINESS PERFOMANCE MANAGEMENT) 3
Щербак К. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА 4
Пипа Ю. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ЯК РУШІЙНОГО ФАКТОРУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 5
Добренька К.А. НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК ФАКТОР УСПІШНИХ КОМУНІКАЦІЙ: МІЖКУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ 6
Пунько Н.О. РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ 7
Драбчук Т.І. ЛОЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ 8
Свисенко С.В. ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА 9
Пономаренко О.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МЕРЕЖІ ENAPS 10
Окусок Ю.В ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ 11
Паливода В. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФОРМУВАННЯ 12
Євченко В. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ 13
Сідакова О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ МОЛОКА ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ 14
Андрієнко О.СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АМЕРИКАНСЬКОЇ МЕТРИЧНОЇ АСОЦІАЦІЇ. 15
Білан С. СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ГРУПИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ООН 16
Гаркуша А. СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ 17
Шестакова Ю. ЄВРОПЕЙСЬКА МЕРЕЖА НАВЧАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ENAPS 18
Заболотна Т. М. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ 19
Міщенко О.О. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ AMBITE 20
Конюхова К.Г. БЕЗРОБІТТЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАСЕЛЕНОГО ПУНКТУ 21
Дубовик С. Г. КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ 22
Stovolos Nadiya CONDITIONALITY AND ESSENCE OF THE ANTI-CRISIS STATE ADMINISTRATION 23
Киричок О.В. ПЕДАГОГІЧНІ КОНФЛІКТИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ 24
Стриж В. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСОМ (BPM) В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ . 25
Нечипоренко М.О. СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ 26
Кондратенко О. В. МОДЕЛЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ 27
Євдокімова А. Л. ІНОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА 28
Пальоха Р.О. ІННОВАЦІЙНІ ВИХОВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ВНЗ 29
Бахарєва Н.В. ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ 30
Дорошенко В. М. СТАНДАРТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ГРУПИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ООН 31
Турчин О.М. ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ КАНО ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ 32
Abraham Usman Habib. AFRICA NATURAL RESOURCES AND ITS MANAGEMENT 33
Щербак О.Г. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ В ВНЗ 34
Ксенофонтова М.М. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ. 35
Онопрієнко І.М.ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТАТИСТИКИ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 36
Шумкова О.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ЯК ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 37
Криштопа Н.В.ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ В ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА . 38
Ніконова Т.Г. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ 39
Нечипоренко В.О. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 40
Левченко А.В.МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 41
Селезень О.М. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ 42
Гула Л.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА 43
Зубок О.І. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 44

Грибачов М.М. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ЗБУТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ 45
Баклай А.В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ 46
Мельник Н. О. СИРОВИННА БАЗА ХУТРЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 47
Однорал Н.І. ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ КІЛЬКОСТІ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ 48
Денисенко Д. І. МІФИ ТА НАЙПОШИРЕНІШІ ПОМИЛКИ ПРО ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ ЛАМПИ 49
Москаленко Д.В. ДУЖЕ ГІРКІ ТА ДУЖЕ КОРИСНІ 50
Кислий М.С. ФАКТОРИ, ЩО ФОРМУЮТЬ СПОЖИВНІ ВЛАСТИВОСТІ ТА ЯКІСТЬ ШТУЧНОГО ХУТРА 51
Смирнова А.В. ІЗ ІСТОРІЇ ВЗУТТЯ 52
Лишенко М.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 53
Стеба В.І. НАУКОВІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 54
Мітін Ю.О. КОНТЕНТ- МАРКЕТИНГ ЯК НОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНІЙ СПРАВІ 55
Нечипоренко В.В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В АПК 56
Тютюнник Т.О. МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 57
Крамаренко Г.О. ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 58
Анохіна Н.С. ПИТАННЯ ФОРУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 59
Кислий М.С. ДЕФЕКТИ СИРУ 60
Денисенко Д.І. СЕРТИФІКАЦІЯ МАСЛА КОРОВЯЧОГО 61
Москаленко Д.В. СКАСУВАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ 62
Шкряда І.В. ТОВАРНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 63
Москаленко М. С. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АСОРТИМЕНТУ МЕБЛІВ В МАГАЗИНІ «МЕБЛІ» смт ЛИПОВА ДОЛИНА 64
Карбан Д.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ 65
Пономаренко Я.А.ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА 66
Бережна В.С. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ БІОЛОГІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 67
Сорокіна Н.О. ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕКА ТОВАРІВ НАРОДНОГО СПОЖИВАННЯ 68
Муштай В.А.ЗАХОДИ ЩОДО ВДОСКОНАЕННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ 69
Мельник А. В. ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ 70
Палешко І. І. МАРКЕТИНГ,ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА БУДІВЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА 71
Слюсарева Л.В. РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА 72
Жмайлова О.Г.ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА 73
Бабицька О.О.РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ 74
Устік Т.В.КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОЇ СФЕРИ 75
Шелюк Т.М. МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 76
Устик Д.В. АСПЕКТИ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ 77
Малиш І.М.ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО БАНКІВСЬКОГО МРКЕТИНГУ 78
Кутковий М. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ З УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 79
Костенко А.С. МАРКЕТИНГУ СФЕРІ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ 80
Макарова В.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЗАТРЕБУВАНІСТЬ ОБМЕЖЕННЯ ПРАВ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ЗА РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ 81
Ткаченко О. МАРКЕТИНГОВІ МОЖЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ РИЗИКІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ 82
Дерескиба В.СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК 83
Боріус А.В. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАУКОВО-ДОСЛІДНІЙ УСТАНОВІ. 84
В'юненко О.Б. ОРГАНІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ. 85

Долгіх Я.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЗНАЧЕНЬ РЕСУРСНИХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ 100 ВІДСОТКОВУ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ DEA. 86
Смоляров Г.А., Смоляров Ю.Г. ПЕРСПЕКТИВИ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ. 87
Турчіна С.Г. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 88
Волченко Н.В. ІНСТИТУТ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В МИТНІЙ СПРАВІ УКРАЇНИ..... 89
Могильна Л.М. МАРКЕТИНГ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ..... 90
Валинкін О.О. НЕОБХІДНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ..... 91
Клєцова Н. В. ЗАСТОСУВАННЯ СТРОКОВОГО ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ ЯК СПОСОБУ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ 92
Хворост Т. В. РОЛЬ ТНК В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ..... 93
Харченко Т.О. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ 94
Глуходід Г.Ю. КОМПЕТЕНЦІЇ ТА КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ 95
Зуза В.В. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ 96
Клєцова А.М. РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ТА АУТСТАФІНГУ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 97
Курок О.В. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ АПК..... 98
Білогубець А.В. РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕЛЕВАТОРНИХ ГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ 99
Лакізін М. В. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ЗЕД 100
Овчаренко І.Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА 101
Вялков А.М. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 102
Макаренко В. А. РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 103
Герасимов С.Р. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 104
Нечипоренко Р.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 105
Саченко В.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ..... 106
Мєлкозьоров Д.А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ 107
Скакун К.І. КОНФЛІКТ ВИМОГ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАЧІВ ТА ІННОВАЦІЙ ОСТАННІХ РОКІВ 108
Kanyanta Kay Chenda INNOVATIONS OF RECENT YEARS THAT ARE CONSIDERED FOR THE HEALTH HARM 109
Samuel Chibwe BUSINESS CYCLE OF THE INNOVATIONS THAT WERE ONCE IMPLEMENTED AT THE MARKET BUT LATER WERE BANNED 110
Aidoo Stephen Kwaku INNOVATIONS OF RECENT YEARS THAT ARE CONSIDERED FOR HEALTH HARM. 111
Шестакова Ю.В. СТАН ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 112
Загорулько Н.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦЕНТРУ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ..... 113
Сорока Р.Ю. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ АГРОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ 114
Стриж В.О. ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ СКЛАДСЬКОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА..... 115
Максименко І.О. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 116
Андрієнко О.Л. ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА. 117
Білан С.Є. ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОСТАВКИ ТОВАРІВ..... 118
Гаркуша А.В. ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 119
Бережна А. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА. 120
Ковбаса О.М. БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МАЛИХ АГРОФОРМУВАНЬ. 121
Глазун В.В. УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ. 122
Єфанов В.А. ВАЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ. 123

Гужвенко С.М. СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 124
Вавулін О.І. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В ПІДПРИЄМСТВАХ СУМЩИНИ..... 125
Адаменко А.П. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 126
Бабак В.В. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ 127
Бивалін В.В. ГОЛОВНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ СЬОГОДЕННЯ..... 128
Білозор Н.С. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 129
Бублик Т.І. ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ 130
Бятов Є.І. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 131
Воробйов В.Г. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 132
Воробйов Ю.Г. БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ 133
Геєнко М.М. ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ТА МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ НИМИ ... 134
Герасименко А. В. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.... 135
Глуходід Н. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ 136
Головко Ю.А. ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 137
Горленко Ю.М. САНАЦІЯ АГРОЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 138
Гузенко Т.С. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ 139
Забара Є.Є. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.... 140
Здоровцов Ю.О. НЕОБХІДНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 141
Иманов Х. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВИХ СИСТЕМ РАЗНЫХ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 142
Калашник М.П. МАКСИМІЗАЦІЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 143
Калюжная А. ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ..... 144
Карпенко Р.В. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ 145
Каширін С.І. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА ФУНКЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ..... 146
Кириченко Д.І. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 147
Кирсанов Ю. Л. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 148
Кислиця Ю.В. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 149
Клюєва А.С. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 150
Коваленко К.В. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ 151
Козир С.В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 152
Колісник К.Ю. ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 153
Конєва І.І. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 154
Корнух О.М. ЗНАЧИМІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 155
Косенко І.М. ПРИБУТОК, ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОФОРМУВАНЬ..... 156
Краковська А.В. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ 157
Курашвілі Д.І. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 158
Куриленко Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ... 159
Левченко І.А. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 160
Ляшенко О.П. ЛІЗИНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ..... 161
Ляшко Л.А. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 162
Марченко Т.С. СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ДОСЛІДНИХ ГОСПОДАРСТВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ 163
Мельник М.І. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ..... 164
Мошенець І.В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ 165

Нєсвєтова С.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В АПК 166
Оропай П. Ю. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 167
Падалка В.І. РОЛЬ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 168
Панченко І. НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 169
Петренко Д.А. ЕМІСІЙНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 170
Пігуль А.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕНЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 171
Потапенко Б.О. ЩОДО СУТНОСТІ ПРИНЦИПІВ ТА МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ 172
Прохненко К.С. УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 173
Рибалка В.В. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 174
Рибіна Л.О. ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 175
Ряболус В. В. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 176
Самошкіна І.Д. НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 177
Сема Т.І. РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У СУЧАСНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 178
Скрипник Ю.В. КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 179
Снагощенко С. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІХ НСТРУМЕНТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... 180
Сторожук А.Г. ПЕРСПЕКТИВИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКІВ УКРАЇНИ..... 181
Стоцька В.Ю. ВПЛИВ ДЕПОЗИТНИХ РИЗИКІВ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ 182
Сухарєва А.М. ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ..... 183
Труба О.О. ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 184
Федина І. В. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 185
Хоминич М.В. НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ 186
Хромушина Л.А. МЕТОДИ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ..... 187
Цупко Н.М. РОЛЬ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 188
Чернець І.Л. ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ..... 189
Чижова О.Ю. СТАН ТА РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 190
Шалигіна А.М. ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ 191
Шалигіна І.В. НЕОБХІДНІСТЬ ПОКРАЩАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ..... 192
Штепа Д.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 193
Щербань В.Г. УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 194
Ярмак Р.М. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ . 195
Болмат Г.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ОБОРОТНИХ ФОНДІВ. 196
Гаркуша С.А. ДОЦІЛЬНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 197
Глушаченко А.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ. 198
Довжик О.О. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ. 199
Кадацька А.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ. 200
Полятикіна Л.І. АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ. 201
Простаков М.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ. 202
Биховець Л.М. СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ..... 203
Білан М.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ. 204
Гаркуша К.С.ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ. 205
Близнюк Н.С.АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ. 206
Демченко А.А.УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ.... 207
Дрозд Н.Б. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ. 208
Зіненко В.П. ОЦІНКА ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА. 209

Калюжна Ю.А. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ. 210
Костюк І.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ. 211
Криницька М.О. АУДИТ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ. 212
Левадна А. Ю. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ МЕТОДУ ЗМЕНШЕННЯ ЗАЛИШКОВОЇ ВАРТОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ. 213
Логвін А. В. КАЛЬКУЛЯЦІЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА. 214
Максименко О.О. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ. 215
Малюкіна О.А. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ. 216
Мартиненко М.С. ОЦІНКА ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА. 217
Мельнікова А. М. ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОРЯДОК ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ. 218
Михненко А.Г. СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ. 219
Мощенко Л.С. ОБЛІК ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ. 220
Овчинка А.М. АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАННЯ АУДИТУ ЗНОСУ (АМОРТИЗАЦІЇ) НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ. 221
Пікіна М.А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ В ТВАРИННИЦТВІ. 222
Подьячева А. І. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА АТ «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ». 223
Саєнко І.В. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ. 224
Ситник А.В. ОБЛІК І АУДИТ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 225
Тараненко І.М. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА. 226
Шапаренко О.В. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 227
Ворона О. В. КУРСОВІ РІЗНИЦІ: ПОНЯТТЯ, ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ. 228
Полятикін С.О.РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА. 229
Дмитренко Т.С. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ. 230
Токмакова І. С. СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ. 231
ХроленкоН. А. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА». 232
Пасько О.В. ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КРАУДСОРСИНГУ В РЕГУЛЮВАННІ ОБЛІКУ. 233
Глушко А. О. ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ, РЕАЛІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ. .. 234
Холоша Л.М. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ. 235
Махоніна І. М. ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВА ЕМФІТЕЗИСУ. 236
Гончар В.П. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНКЕТУВАННЯ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ. 237
Назаренко О.В. ФОРМУВАННЯ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В ТЕОРІЇ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ. 238
Сторожук О.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ЗМІН ДО СПЛАТИ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ З ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ. 239
Селюкова С. В. ОРЕНДА: ТЛУМАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ. 240
Гаврилюк І.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ. 241
Лукаш Р. В. ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ДАНИХ У ЗВІТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 242
Якимчук Ю.М. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ. 243
Радько Л. М. ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ. 244
Строченко Н.І., Медвідь В.Ю ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУЛЮВАННЯ СУТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 245
Свинаренко В. В. РОЗВИТОК ОЛІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН 246
Колесник В.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ 247
Сергієнко О.С.ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ 248
Кузьменко Ю.В. РОЛЬ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ПСП АГРОФІРМА «ПІОНЕР» 249
Сідельник К.О. УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 250
Дяченко О.В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ. 251
Коваленко К.І. ЗАГАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ. 252
Ніконова Т.Г. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ 253

Олійник А.П. ЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА . 254
Кісіль Д.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ 255
Dmytro V. Gordiienko EFFECT ENVIRONMENTAL ACTIVITIES ENTERPRISE ON STOCK QUOTATIONS..... 256
Ковальова О.М., Прокопченко І.І. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ 257
Костюков Ю.О. АНАЛІЗ СТАНУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ ЇЇ ПОТЕНЦІАЛУ 258
Корнющенко А.В. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА..... 259
Воропай Є.М. ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТА ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА..... 260
Негреба А.О. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКУ 261
Салій В.В. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОЇ..... 262
Дорошенко В. М. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР 263
Івко О.А. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА С/Г ПІДПРИЄМСТВ 264
Усанов Сарвар УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ 265
Маслак Н.Г. АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 266
Кущ В А. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА..... 267
Рябуха Д.М. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ 268
Шкурко А.Ю. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ СОНЯШНИКУ 269
Svitlana Makhnusha. THE PROBLEMS OF AGRICULTURE IN UKRAINE 270
Khomenko R. REVIEW OF MAJOR ISSUES OF BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE..... 271
Lapa V. REVIEW OF WAYS OF ENHANCING INDUSTRY AND AGRICULTURE COMPETITIVENESS IN UKRAINE 272
Душевська О.С МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА 273
Швачко Є.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ..... 274
Титаренко В.Р. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 275
Пилипенко Н.М., Профатило О.Ю. ВПРОВАДЖЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА ОСНОВІ ПРИНЦИПІВ РІВНОСТІ ТА СПРАВЕДЛМВОСТІ..... 276
Пилипенко Н.М., Савінова Т.С. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА..... 277
Давидова А.В. ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 278
Бугаєнко Д.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 279
Зейнієв А. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА 280
Лученко Г.С. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 281
Гриценко А.В. ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... 282
Смєловська О.О. ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН 283
Бордюк П. В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ 284
Епик І.А. БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ 285
Кучкова К.О. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ: СТАН ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ..... 286
Острівна А. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 287
Масленко В.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 288
Неценко І.В. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ СОНЯШНИКА В УКРАЇНІ 289
Кліпун А.І. ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ 290

Кузьменко Є.О. РОЛЬ ДЕМОКРАТІЇ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 291
Сокиркіна К. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ 292
Сагайдак О.С. ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНИХ РИНКІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ 293
Чижова Т.С. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 294
Петрушенко В.С. ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ У КРАЇНАХ ЄС ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ 295
Кислиця Ю.В. МОНОПОЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ І МОЖЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 296
Огій Я.В. ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ, ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 297
Шулєпова С.М. ОЦІНКА ВПЛИВУ НАСЛІДКІВ АСОЦІАЦІЇ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ РИНКИ 298
Федай В.В. ШЛЯХИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ 299
Шинкаренко І.І. АНТИМОНОПОЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК СПОСІБ ОБМЕЖЕННЯ МОНОПОЛЬНОЇ ВЛАДИ 300
Хурсенко К.С. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ..... 301
Ярова І. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 302
ЗАГУРА С.А. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА В УКРАЇНІ..... 303
КРАСНІКОВА Я.Ю. РЕАЛІЇ ТА ПРОГНОЗИ ЩОДО ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕРНОВИХ З УКРАЇНИ 304
УС Є.А. АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА..... 305
СОРОКІНА Г.О. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ 306
ЛОЗОВИЙ О.І. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОЇ СТРАТЕГІЇ 307
Забара А.М. СОЦІАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ..... 308
Огій Я.В. СУЧАСНИЙ СТАН УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ 309
Петрушенко В.С. ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОФСПІЛОК НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО - ТРУДОВИХ ВІДНОСИН 310
Смєловська О.О. РОЛЬ НОМУВАННЯ ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ 311
Лученко Г.С. ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ 312
Епик І.А. СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ 313
Шинкаренко І.І. ВПЛИВ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ 314
Шулєпова С.М. БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ 315
Жалдак К.Є. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ТА ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 316
Сагайдак О.С. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ .. 317
Ільченко О.В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИРОЩУВАННЯ СОРТІВ ГРЕЧКИ 318
Сластьон М.П. ПОРІВНЯЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВИРОЩУВАННЯ ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ НА ЗЕРНО 319
NovikovaO.S. UKRAINIAN AGRICULTURE IN XXI CENTURY..... 320
Чухно О. А. ЗНАЧЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 321
Рибалко Н.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ..... 322
Прокопенко О. О. ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 323
Лазнєва К.В. ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ..... 324
Кутах К.М. РЕЗЕРВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В РЕЗУЛЬТАТІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 325
Бутенко В.М. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ 326
Гончарова М.Л.ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ 327
Заговора А.С.ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 328
Мартиненко В.О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ..... 329
Нечипоренко М.О. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ 330

Жмайлова О.Г. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА 331
Калачевська Л.І. ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ПОШИРЕННЯ ЗНАНЬ І ІННОВАЦІЙ У АГРАРНІЙ СФЕРІ 332
Слюсарева Л.В. РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА..... 333
Скопова О.С. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ 334
Шумкова В.І. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 335
Неженець О.П. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА... 336
Кравченко С. І., ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА СОЇ В СУМСЬКИЙ ОБЛАСТІ 337
Покутня Н.О., ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ «1С:ПІДПРИЄМСТВО» ПІД ЧАС НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ СТУДЕНТІВ 338
Гриценко В.Л., ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ РОБОТИ БДЖІЛ 339

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Балим А. М. ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗРАХУНКІВ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 340
Безь Л.В. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕРНЕТ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ 341
Богдан С. В. РОЛЬ БАНКІВ В СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЮ) ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ 342
Бондар Н.А. РОЛЬ БАНКІВ В СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЮ) ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ 343
Васільєв О. Л. ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ІНФОРМАЦІЇ, ЩО СКЛАДАЄ ПОДАТКОВУ ТАЄМНИЦЮ 344
Горбачова К.М. ВПЛИВ НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ НА ЗМІНУ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ В ПЕРІОД РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРАЦЮ 345
Гресь Н.М. ЩОДО ПИТАННЯ СПАДКУВАННЯ МАЙНА В СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТАХ..... 346
Грищенко С.О. ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ЗАОХОЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ 347
Запара С.І. ДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИСДИКЦІЮ СУДОВИХ ТА ПОЗАСУДОВИХ ОРГАНІВ ЩОДО ВИРІШЕННЯ ТРУДОВИХ СПОРІВ 348
Капустян В.О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОРГАНІВ ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ..... 349
Коробка О.С. ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ СУДОВОЇ СИСТЕМИ 350
В УКРАЇНІ 351
Костенко А.С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВЧИНЕННЯ НОТАРІАЛЬНИХ ДІЙ 352
Костенко А.С. КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЯ 353
Костенко А.С. ПРОБЛЕМА РОБОЧИХ МІСЦЬ ДЛЯ ІНВАЛІДІВ ЇХ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ 354
Костенко А.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА 355
Котвяковський Ю.О. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ДОКАЗОВОЇ БАЗИ ТРЕТЕЙСЬКОГО РОЗГЛЯДУ 356
Кривонос Т.С. ЩОДО ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЕРЖАВНИМ СЛУЖБОВЦЯМ 357
Кузьменко Н.М. ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНИЦЬКОЇ КОНЦЕПЦІЇ М.С.ГРУШЕВСЬКОГО..... 358
Михайліченко М.А. БОРОТЬБА УКРАЇНСЬКОЇ ЦЕНТРАЛЬНОЇ РАДИ З АНТИЄВРЕЙСЬКИМИ ПОГРОМАМИ 359
Моминов М. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 360
Нестеренко Ю.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 361
Петрова Н.О. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 362
Рожкова Л.І. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ПАРЛАМЕНТУ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 363
Сіробаба О.С. ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЧАСУ ВІДПОЧИНКУ ОСІБ ІЗ СІМЕЙНИМИ ОБОВ'ЯЗКАМИ 364
Сіробаба О.С. ПРАВОВИЙ СТАТУС ТРЕТЬОЇ ОСОБИ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ 365
Сіробаба О.С. ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ 366
Сіробаба О.С. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ОЧИЩЕННЯ ВЛАДИ» 367
Солодка М.Ю. ДОКАЗИ В НОТАРІАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ 368
Солодка М.Ю. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАРОБІТНОЮ ПЛАТОЮ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ 369
Стрельник В.В. ПРАВОВА ОХОРОНА НАДР ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОЛОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ ТА НАГЛЯДУ 370

Ткаченко В. В. МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ 371
Циганок М.Г. ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ІДЕЇ ІВАНА ФРАНКА..... 372
Цуркан В.В. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ НАДАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК УЧАСНИКАМ 373
АНТИТЕРОРИСТИЧНОЇ ОПЕРАЦІЇ 374
Чешенко Я.В. ГАРАНТІЇ ПРАВ ПРОФСПІЛОК 375
Шестакова С.О. ЩОДО ПИТАННЯ ПРО ЮРИДИЧНУ ТА ЛІНГВІСТИЧНУ ОПОЗИЦІЮ ВИСЛОВЛЮВАНЬ 376
Шульженко А.В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СЛІДЧОГО І ЕКСПЕРТА..... 377