Наукове видання

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Тези доповідей
VI Міжнародної науково-прктичної інтеренет-конференції

14-15 травня 2015 р.

Хмельницький 2015

УДК 001.89:316.35–057.87

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту,
протокол № 5 від 21.04.2015

Програмний комітет:

Коваль Л. М. – к. е. н., в.о. ректора ХКТЕІ , голова Програмного комітету;
Пірог В.В. – к.е.н., перший проректор ХКТЕІ;
Комарницький І. М. – д. е. н., професор, проректор з наукової роботи ХКТЕІ;
Церклевич В.С. – к. п. н., проректор з науково-педагогігчної та виховної роботи ХКТЕІ;
Фертюк С.В. – к.е.н., проректор з науково-педагогічної роботи, зв'язків з виробництвом та маркетингу ХКТЕІ;

Матеріали подані в авторській редакції

Сучасні економічні системи: стан та перспективи: тези доп. VI Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф., 14-15 травня 2015 р. – Хмельницький : ХКТЕІ, 2015. – С.408.

Висвітлено широке коло питань з проблем та перспектив інноваційного розвитку економіки, малого бізнесу; особливостей товарознавчих аспектів управління якістю та асортиментом товарів; історико-культурологічних та політико-правових аспектів розвитку держави; історичних та сучасних проблем розвитку мови та літератури; соціально-гуманітарних проблем сучасного суспільства тощо.

Для докторантів, аспірантів, магістрантів, науково-педагогічних та педагогічних працівників.

УДК 001.89:316.35–057.87

© ХКТЕІ, автори тез доповідей, 2015

СЕКЦІЯ 1
Тенденції та пріоритети розвитку сучасних економічних систем.

Авраменко О.І., старш.викладач
кафедри обліку, аналізу і аудиту КрНУ
Шара В.І., студентка

РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

В умовах глобалізаційних процесів одним із найважливіших сегментів економіки є промисловість, оскільки саме її розвиток забезпечує конкурентоспроможність продукції та економічне зростання країни. Тому є актуальною необхідність забезпечення розвитку машинобудування як галузі промисловості.

Дослідженню стану галузі машинобудування приділяли увагу Н. В. Тарасова, В. М. Ємельянов, Л. П. Клименко(порівняли стан галузі у докризовий та кризовий періоди), Д. В. Клиновий, Т, В. Пепа, Б. М. Данилишин (визначили проблеми та напрями розвитку галузі), В. П. Вишневський, Л. А. Забаразька, А. І. Амоша (розглядали вплив світових кризових процесів на промисловість).

Завдяки машинобудуванню здійснюється постачання машин і устаткування для будь-якого виробництва та предметів споживання для населення, тобто від рівня розвитку даної галузі залежить промисловий потенціал держави. Тому є важливим забезпечення рівня виробництва продукції машинобудування, достатнього для потреб усіх споживачів цієї продукції.

Так, частка продукції машинобудування у загальному обсязі реалізованої промислової продукції по Україні у 2010 році становила 99270,5 млн. грн. або 9,3% і збільшувалась до 2012 року (143533,1 млн. грн. або 10,2%) . В 2013 році відбулося падіння даного показника до 117301,9 млн. грн. або 8,7% [1]. Динаміка обсягів реалізованої продукції машинобудування представлена на рис. 1.

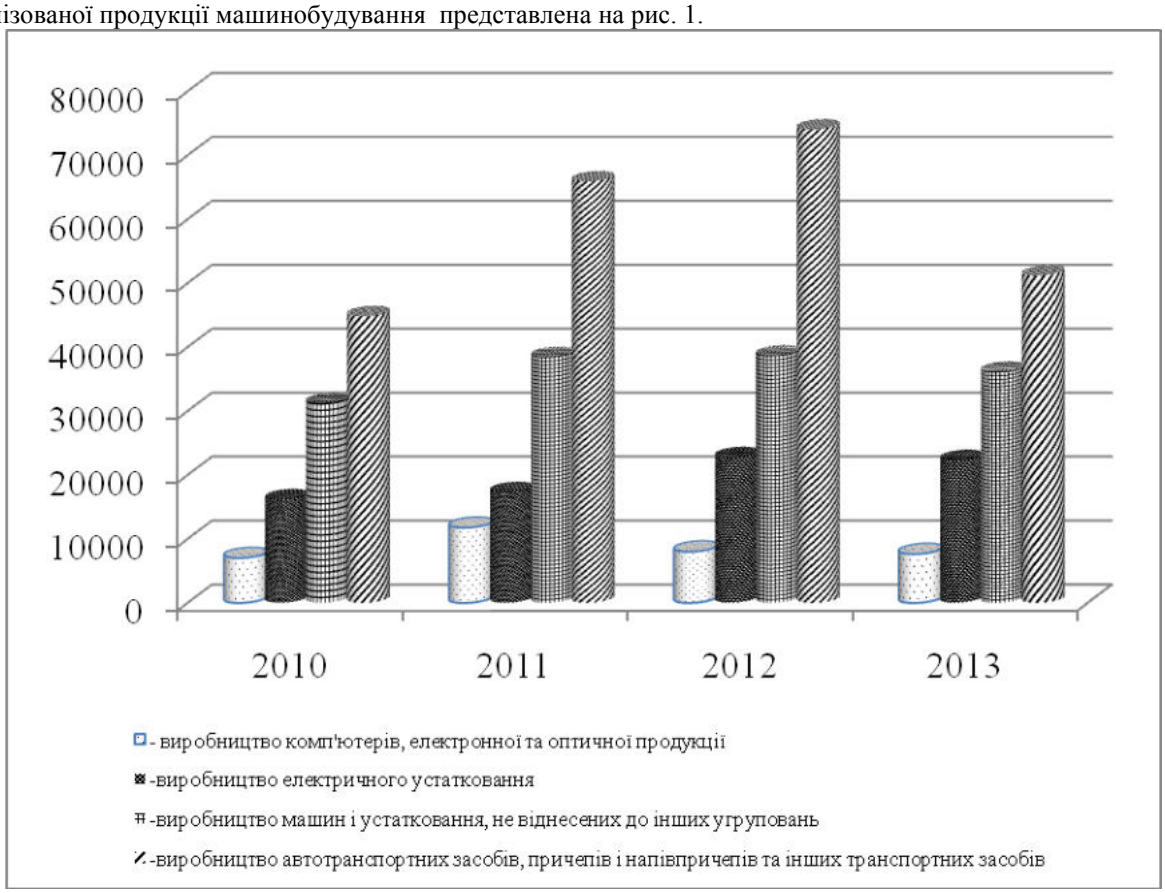


Рис. 1 Обсяги реалізованої продукції машинобудування в Україні

Як бачимо з рис. 1, у 2013 році виробництво основних видів продукції машинобудування скоротилося. Так, відбулося значне скорочення виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів ті інших транспортних засобів у порівнянні з попереднім роком. У 2012 році цей показник складав 74035,8 млн. грн, а у 2013 році зменшився на 31% і становив 51180,4 млн. грн [1].

На сьогодні машинобудівний комплекс є одним із провідних секторів промисловості Полтавської області. Його питома вага в загальних обсягах реалізованої продукції перевищує 14%. Більше 50% продукції машинобудування припадає на транспортне машинобудування, найдавнішою галуззю якого є вагонобудування, яке почало розвиватись на Полтавщині ще до 1917 року в Крюкові.

Осередками машинобудівних підприємств є: Полтава (31 підприємство), Кременчук (19), Комсомольськ (18) і Лубни (4).В інших містах виробничі та економічні зв'язки між підприємствами машинобудування досить обмежені. В результаті цього, на Полтавщині виділяють лише два машинобудівні вузли - Кременчуцький і Полтавський. Третім осередком машинобудування виступають Лубенський та Комсомольський багатогалузеві машинобудівні центри. Інші елементи територіальної структури галузі — машинобудівні пункти: Карлівський, Миргородський, Хорольський, Червонозаводський [2].

Обсяги реалізованої продукції машинобудування у загальному обсязі реалізованої промислової продукції по Полтавській області у 2013 році склали 9368,1 млн. грн. або 13,1% і відображають тенденцію до скорочення даного показника по Україні.

Значно зменшився обсяг виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, який у 2012 році складав 15511,4 млн. грн. або 19,2% у складі реалізованої продукції машинобудування, а у 2013 році становив 10,4%.

Однак, показники деяких видів продукції машинобудування зростали. Так, обсяги виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, збільшились з 1531,9 млн. грн у 2012 році до 1549,1 млн.грн у 2013 році, а виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції зросло з 74,9 млн. грн. до 90,5 у 2012 та 2013 роках відповідно [3].

Таким чином, галузь машинобудування потребує підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку для збільшення обсягів реалізації продукції. Для цього необхідною є технологічна модернізація, що забезпечується шляхом впровадження інновацій. Вона забезпечить значне покращення якості продукції та її екологічності, згідно зі зростаючими на світовому ринку екологічними вимогами. Для досягнення істотних результатів необхідне сприяння з боку податкової, кредитної та фінансової політики і розробка програм, направлених на зростання потенціалу галузі машинобудування в цілому.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm
2. Полтавська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.adm-pl.gov.ua/page/promislovist-0
3. Головне управління статистики в Полтавській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.poltavastat.gov.ua/main/stat_info/prom/prom5.htm

Колєснік Т.С., к.е.н., ст. викл. кафедри прикладної економіки та інформаційних систем ХДУХТ

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

На сьогодні багато вітчизняних підприємств переживають спад виробництва та реалізації продукції, є збитковими та знаходяться в кризовому чи передбанкрутному стані. Діяльність підприємства залежить від таких чинників: нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість законодавства, криміналізація суспільства тощо. Все це є джерелом небезпеки для кожного суб’єкта господарювання, що ще раз доводить актуальність і необхідність вивчення проблеми економічної безпеки підприємства.

Наукова категорія «безпека» визначається з різних позицій. Зокрема, безпека – як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. З точки зору самостійності безпека визначається як стан суспільних відносин, при якому особистість, соціальна група, народ, країна (держава) може самостійно, суверенно, без втручання й тиску ззовні вільно обирати й здійснювати свою стратегію міжнародної поведінки, духовного, соціально-економічного й політичного розвитку.

З позицій ризикованості безпека – це відсутність неприпустимого ризику, пов'язаного з можливістю завдання збитків. З урахуванням системного підходу безпека визначається як такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування й розвитку. Таким чином, існують різні підходи до визначення поняття «безпека», які враховують захищеність, ризики, забезпечення самостійності суб’єкта. Залежно від цих підходів і проходила еволюція економічної безпеки підприємства.

До недавнього часу поняття «безпека» асоціювалося з поняттям «державна безпека», «національна безпека» або «військово-політична безпека» і відносилося виключно до компетенції держави. Перехід до ринкових відносин спричинив за собою трансформаційні процеси в політичних, економічних і соціальних

сферах, що призвело до загострення не тільки зовнішніх, але і внутрішніх загроз, що впливають на нормальний стан функціонування системи суб'єктів господарювання. При цьому функції державних структур по забезпеченню безпеки, які отримали статус економічно самостійних господарюючих суб'єктів, значно звузилися, а підприємства, організації та установи опинилися в положенні самостійного вибору у стосунках з численними суб'єктами ринкового середовища, перед соціальними і техногенними небезпеками, кримінальними погрозами як зсередини, так і ззовні. У зв'язку з чим, перед підприємствами виникає актуальна задача внутрішньої самооцінки і прогнозування свого стану з погляду виконання властивих їм виробничих функцій, прийняття заходів захисту цих функцій.

Іншими словами, виникає необхідність забезпечення економічної безпеки виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що чинять безпосередній вплив на потенціал підприємства, створення системи безпеки спрямованої на усунення, повне або часткове, виникаючих загроз і виникає проблема забезпечення власної економічної безпеки, пов'язаної з необхідністю розробки комплексу цільових заходів, спрямованих на забезпечення власної економічної безпеки не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі.

Підтвердженням актуальності проблеми вивчення економічної безпеки підприємств є усвідомлення цієї актуальності керівниками підприємств і створення в організаційній структурі управління підприємствами спеціальних підрозділів, головною метою яких є реалізація заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства, тобто гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування, а завданнями такої роботи є: досягнення мети функціонування підприємства; забезпечення ефективного використання ресурсів; запобігання руйнівному впливу зовнішнього середовища; зміцнення фінансової стійкості і платоспроможності; охорона комерційної таємниці та інформації; досягнення безпеки персоналу підприємства, майна і капіталу. [1]

Дослідження теоретичних аспектів проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства дозволило виявити плюралізм поглядів на дану проблему. Так, деякі вчені під економічною безпекою розуміють стан економічної системи, який дозволяє їй динамічно, ефективно розвиватися, вирішуючи при цьому соціальні задачі. Інша частина вчених схиляється до того, що це стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, а також різного роду дестабілізуючих чинників, при якому підприємство здатне до відтворення чи реалізації своїх комерційних інтересів.[2]

Відповідно, найбільш повноцінним та прийнятним визначенням суті його економічної безпеки є такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування.[3]

Отже, економічна безпека підприємства являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб’єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників. А до першочергових завдань, покликаних нейтралізувати загрози та попередити зниження рівня економічної безпеки підприємства можна віднести створення системи економічної безпеки, розробку способів уникнення можливих загроз та напрямків мінімізації негативних впливів.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Економічна безпека держави : моногр. / В.А. Предборський. — К.: Кондор, 2005. — 391 с.

2. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. — К.: Издательство: Либра, 2003. — 280 с.

3. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012

Косович О. В., здобувач ЖНАЕУ

ОСНОВНІ ЧИННИКИ, ЯКІ ФОРМУЮТЬ КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС МЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні підприємства м’ясопереробної галузі знаходяться у скрутному становищі і потребують дієвих заходів по виведенню їх на стабільний шлях розвитку. Результати аналізу наукової літератури та практичного досвіду щодо функціонування і розвитку в ринкових умовах м’ясопереробних підприємств свідчать, що причинами такого стану в Україні є негативний вплив сукупності організаційних та економічних чинників. До організаційних чинників слід віднести низький рівень впровадження сучасних науково обґрунтованих форм і методів планування, організації, управління та контролю за результатами виробництва, прогресивної техніки і новітніх технологій, які сприяють інтенсифікації галузі, підвищенню продуктивності праці і зменшенню втрат продукції та непродуктивних витрат на її виробництво, а отже, в кінцевому підсумку, зниженню собівартості

одиниці продукції [1]. До економічних чинників необхідно віднести недосконалий механізм формування економічних відносин як на міжгалузевому, так і внутрішньогалузевому рівнях, що призводить до деконструктивного розвитку цінової політики, зростання тривалості обороту капіталу в галузі, зниження ділової активності м'ясопереробних підприємств [2].

Висока результативність функціонування м'ясопереробних підприємств залежить насамперед від гарантованого і стабільного надходження необхідної кількості сировини високої якості для переробки. Що зумовлює необхідність відновлення і нормального розвитку галузей, зайнятих виробництвом м'яса. Основними напрямами такого розвитку є зростання обсягів виробництва продукції, зниження її собівартості, підвищення продуктивності праці, впровадження досягнень науки в галузі селекції, племінної роботи і відтворення стада, поліпшення забезпечення тварин повноцінними кормами тощо [3].

Тому в системі економічних чинників відродження галузі тваринництва одним із першочергових для застосування має бути державна підтримка виробництва продукції, яку слід спрямовувати на інтенсифікацію ведення галузі, зростання продуктивності тварин, здешевлення виробництва продукції, податкові пільги. Лише такий підхід дасть змогу забезпечити м'ясопереробні підприємства високоякісною сировиною в необхідному обсязі та асортименті, а отже, значно підвищити ефективність м'ясної промисловості країни.

Іншим важливим чинником, який суттєво впливає на динаміку виробництва м'ясної продукції, є старіння матеріально-технічної бази м'ясопереробних підприємств, низький рівень впровадження у виробництво новітньої техніки та технологій, внаслідок чого відставання від світових стандартів якості продукції, низький рівень її конкурентоспроможності на ринку. Матеріально-технічна база підприємств м'ясопереробної галузі гостро потребує нині технічного переоснащення. [4].

В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів в агропромисловому секторі, обмежених можливостей державної підтримки інвестування, важливим чинником розвитку м'ясопереробних підприємств є державна інвестиційна політика, яка має бути спрямована на впровадження дієвих механізмів стимулювання залучення вітчизняного та іноземного капіталу та створення ефективної системи управління інвестиційними процесами в м'ясопереробній галузі.

Перспективною формою організації виробництва і важливим чинником подальшого розвитку м'ясопереробних підприємств є аграрно-промислова інтеграція, економічною передумовою якої є безперервність впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Забезпечення гарантованого виробництва продукції, каналів її реалізації та усунення при цьому втрат закономірно зумовлює необхідність кооперації, інтеграції та створення на цій основі регіональних (територіальних) галузевих аграрно-промислових формувань (кластерів м'ясного спрямування), в яких органічно поєднується розвиток виробництва, промислової переробки, зберігання і реалізації кінцевої продукції з виходом на внутрішній та зовнішній ринки [5].

Узагальнюючи вище викладене, виявлено ключові пріоритети, які повинні бути враховані у змісті конкурентного статусу м'ясопереробних підприємств. Такими, зокрема, є наступні:

1. Стабільність виробництва м'ясної продукції на основі постійного забезпечення підприємств високоякісною сировиною в необхідному обсязі та асортименті;

2. Вироблена м'ясна продукція повинна бути еколого безпечна, високої якості та низької собівартості, що досягається шляхом впровадження у виробництво сучасних ресурсоощадних та еколого безпечних технологій та новітньої техніки (обладнання та устаткування);

3. Параметри функціонування м'ясопереробних підприємств повинні бути стабільно високо ефективні в наслідок створення сприятливих умов для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності даних підприємств та формування кластерних об'єднань м'ясного спрямування.

Список використаних джерел

1. Бойко В.І. Ринок м'яса: проблеми формування ресурсного потенціалу / В.І. Бойко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 97-102.

2. Михеенко Е.С. Оценка состояния и тенденций развития предприятий мясоперерабатывающей промышленности Украины / Е.С. Михеенко // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. - Вип. № 203. – 2005. – С. 949-955.

3. Саблук П.Т. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: монографія / П.Т. Саблук, Г.А. Калієв. – К.: ННЦДАЕ, 2008. – С. 45-47.

4. Мамчур Л.В. Оцінка сучасного стану виробництва м'яса в Україні / Л. В. Мамчур // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 55-58.

5. Марченко М.М. Обґрунтування напрямів розвитку підприємств м'ясопереробної промисловості [Електронний ресурс] / М.М. Марченко. – Режим доступу: http:// www.kneu.kiev.ua/data

Крюкова І.О., к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії Державного
економіко-технологічного університету транспорту

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Останнім часом у наукових підходах до обґрунтування тенденцій та пріоритетів розвитку сучасних економічних систем увиразнилась роль інституціональної парадигми, що представлена переважно американським інституціоналізмом.

Як відомо, інституціональна доктрина досліджує вплив позаекономічних чинників на розвиток економічної системи суспільства. Зокрема, теорія американського інституціоналізму переконливо доводить актуальність для розвитку сучасних економічних систем, передусім, соціальних та правових детермінант.

Американський інституціоналізм постає наріжним каменем сучасного етапу розвитку економічної науки. Йому приділяється найбільша увага сучасних дослідників економічної теорії. Великою заслугою американських авторів є прикладний характер їхніх інстиуціональних розробок, за що вони впродовж останніх років отримували Нобілевські премії[2].

Проте не варто переоцінювати позитивізм американської інситуціональної теорії для української економічної дійсності. Доречність застосування її положень щодо нинішніх умов вітчизняної економічної практики, на нашу думку, є доволі диференційованою. На фоні нашої сучасної української економіки, нормативно-правовий та соціально-психологічний аспекти американського інституціоналізму[1, 423-432] є не досить актуальними і переконливими через незадовільне функціонування відповідних інституціональних сфер українського суспільства.

Американський інституціоналізм є продуктом демократичного суспільства зі змішаною економікою - суспільства, де є розвинена економічна база і у соціальній структурі суспільства переважає середній клас. Інституціональний механізм розвитку сучасних економічних систем є проявом досить високого рівня соціально-економічної генези суспільства, до якого наша вітчизняна економічна система, нажаль, ще не дозріла.

Натомість маємо негативні прояви впливу інституціональної незрілості на стан сучасної національної економічної системи.

Правова сфера, яка згідно американського інституціоналізму є неекономічним флагманом розвитку економічної сфери, в Україні стала яскравим прикладом отримання політичної ренти, коли закони приймаються не задля блага народу, а обслуговують спекулятивні інтереси купки олігархів. Це стверджує недовіру до влади, як психогічну ментальність українського населення. У країні, що постійно перебуває в умовах політичної та соціально-економічної нестабільності, складно створити потужний інститут спільного масового інвестування як дієву засаду сучасної моделі розвитку економічної системи.

Отже, нинішній стан національної соціальної свідомості діє не на користь розбудови вітчизняної економічної системи у руслі світових конструктивних інституціональних традицій.

Щодо стану української медицини, то ця частка соціальної сфери теж не підлягає позитивній дії морально-психологічної школи американського інституціоналізму. В умовах ринкових відносин на тлі сучасного низького стану економічного добробуту населення і лікарів, в тому числі, їх пацієнти перетворюються на клієнтів сфери фармакологічного бізнесу. І це гостро відчуває на собі кожен наш співвітчизник. Від морального обов'язку вилікувати людину і психологічної потреби відчуття патерналістського задоволення від добре виконаної справи, мотивація працівників медичної сфери переходить на бік збільшення обсягу продажу коштовних медпрепаратів з метою отримання своєї частки прибутку від посередницької діяльності щодо їх збуту.

З цього приводу пригадується картина «Операція недолугості» , яку створив талановитий і незвичайний нідерландський майстер живопису кінцяXV – початку XVI ст. на ім'я Ієронім Босх. Картина зображує лікаря, який із голови хворого вилучає камінь недолугості. Саме цей камінь в народі символізував недалекий розум. Та з рани ллється не кров, а виростає тюльпан, а на голові лежить закрита книга. Тюльпан символізує обман, а закрита книга – недолугість. Сюжет зводиться до того, що шахраї-квазілікарі вилучають дохід з обману людей [3].

Трансформація вітчизняної економічної системи у напрямку розбудови соціально орієнтованої економіки не може бути успішною без забезпечення її цивілізованого розвитку згідно досвіду сучасних світових інституціональтних традицій.

Список використаних джерел:

1. Історія економічних учень: підручник: У 2 ч.- Ч.1 / За ред. В.Д. Базилевича. - 2-ге вид, випр.-К.: Знання, 2005. - 567с.
2. http://uk.wikipedia.org/wiki/ Список лауреатів Нобелівської премії з економіки.
3. Соколова М.В. Мировая культура и искусство: Учебное пособие для студентов вісш. Учебн. Заведений.- М.: Издательский центр «Академия», 2004. - С.225с.

Ксендзук В.В., аспірант,
Житомирський державний технологічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ

Процес хеджування ризиків є пріоритетним напрямом розвитку фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Особливо важливого значення застосування хеджування справедливої вартості та грошових потоків набуває в умовах функціонування підприємства в кризовому економічному середовищі. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень залежить від ефективно організованого економічного аналізу операцій хеджування. Адже економічний аналіз є важливим інструментом систематичного вивчення основних економічних показників господарської діяльності підприємств, позитивних і негативних впливів бізнес-середовища на їх зміну та обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Економічний аналіз процесу хеджування як надійний інструмент управління підприємством повинен оперативно вирішувати питання, пов'язані з діяльністю підприємства в умовах ризику та невизначеності. Ідентифікація і обґрунтування проблемних питань щодо організаційно-методичного аналітичного забезпечення операцій хеджування є одним із завдань на початковому етапі удосконалення системи управління суб'єктом господарювання.

Огляд наукових досліджень, що здійснюються в сфері аналітичного забезпечення процесу хеджування, обмежується удосконаленням лише окремих питань економічного аналізу операцій з інструментами та об'єктами хеджування. Зокрема, наукові результати представлені в розрізі: удосконалення аналізу (оцінки) ефективності хеджування ризиків; розробки факторної моделі визначення фінансового результату хеджування. Вважаємо, що такий підхід до дослідження економічного аналізу процесу хеджування є недостатньо обґрунтованим в частині часткового задоволення інформаційних потреб користувачів його результатами. На рис. 1 наведено напрями проблемних питань аналітичного забезпечення операцій хеджування, що потребують подальшого дослідження та вирішення, враховуючи мету та завдання системи управління господарською діяльністю підприємства.

Рис. 1. Проблемні питання економічного аналізу процесу хеджування

Виділені питання економічного аналізу процесу хеджування в розрізі організаційного та методичного забезпечення операцій хеджування характеризують недосконалість існуючої системи управління підприємством. Економічний аналіз у системі управління здійснюють до прийняття управлінського рішення, у процесі виконання і за результатами виконання. Тому релевантність дій управлінського персоналу залежатиме від достовірності, зрозумілості та повноти інформаційної бази системи управління діяльністю суб'єкта господарювання – обліково-аналітичного забезпечення процесу хеджування. Адже одним з головних інформаційних джерел для здійснення аналітичних процедур є бухгалтерський облік господарської діяльності підприємства.

Вирішення ідентифікованих проблем дозволить сформувати систему управління діяльністю підприємства, яка відповідатиме принципам конкретності, оперативності та ефективності прийнятих рішень, що забезпечить отримання достовірної, зіставної, зрозумілої та повної інформації про діяльність підприємства.

Кузичкина Н.И., к.э.н., доцент, ХТЭИ КНТЭУ
Немченко Е.П., студентка группы ОА-11,
ХТЭИ КНТЭУ

ФОРМЫ КОНТРАКТА, КАК ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСВИЯ ПРИЕДПРИЯТИЯ С ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПАРТНЁРАМИ

Внешняя торговля опосредует практически все виды международного сотрудничества, включая совместную производственную деятельность резидентов и не резидентов. Украинские предприятия очень активно занимаются продвижением своего товара, а также предоставлением востребованных услуг в зарубежных странах, что является официально доступным во внешнеэкономической деятельности. Одним из основных условий работы внешнеэкономической деятельности является договор (контракт). Только тщательная и профессиональная подготовка к проведению выполнения условий внешнеэкономического контракта может привести к положительному результату.

Анализ последних исследований и публикаций, касающихся вопросов внешнеэкономической деятельности, в том числе и по ВЕД-договорам рассматриваются в трудах таких ученых как Ф.Ф. Бутинец и И.В. Мочерний С.В., Л.А. Кадурина и М.С. Стрельников, И.А. Лукашов , И.В. Мельничук , А.В. Рури , Л.И. Ирха , И.А. Волкова , Ю.А. Кузьминский , Г.Ю. Коблянская , Т.В. Бондарь и других.

В соответствии с письмом Высшего специализированного суда Украины по рассмотрению гражданских и уголовных дел от 16.05.13 № 24-754/0/4-13, заключению внешнеэкономического контракта предшествует предварительное определение правового статуса иностранного контрагента – это подтверждается выпиской из торгового (банковского) реестра страны, где такой субъект официально зарегистрирован.

Внешнеэкономический (договор) контракт - материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, который заключается в форме коммерческого документа, регламентирующий организационные, экономические и управленческие отношения во время осуществления внешнеэкономических операций, по которому у одной стороны возникает обязательство передать в собственность другой стороне (покупателю) имущество (товар), а у покупателя возникает обязательство принять имущество (товар) и оплатить за него конкретную денежную сумму [1]. Понятие «внешнеэкономический (договор) контракт» может трактоваться по – разному, например, документ, соглашение, договоренность, договор, обязательства. Он заключается в простой письменной форме.

Также необходимо подтверждение аутентичности перевода договора, составленного на иностранном языке. Безоговорочное применение государственного (украинского) языка содержится в ст.19 «Язык международных договоров Украины» Закона о языковой политике. Однако в Инструкции № 136 о порядке осуществления контроля за экспортными и импортными операциями, содержатся допущения, касающиеся только иноязычного текста внешнеэкономического контракта с дальнейшим аутентичным переводом на украинский – при необходимости.

ВЕД контракт формируется путем изложения его содержания в одном документе, подписываемом всеми его сторонами, в том числе и для целей таможенного оформления. В качестве обязательного документа может быть представлен аналог ВЕД контракта: «инвойс» (счет-фактура), письмо-распоряжение, условий требований, согласно которым устанавливаются обязательства. Лицо, проявившее инициативу, именуется оферентом, а лицо, принявшее предложение – акцептантом.

К условиям, которые должны быть предусмотрены в контракте, относятся: название, номер договора (контракта), дата и место его заключения; преамбула; предмет договора (контракта); количество и качество товара; базисные условия поставки товаров; цена и общая стоимость договора (контракта); условия платежей, упаковки и маркировки товара; форс-мажорные обстоятельства; арбитраж; полные юридические адреса, почтовые и платежные реквизиты сторон также это могут быть условия страхования, гарантии качества и т.д..

Что касается оплаты, то расчеты во внешнеэкономической деятельности возможны как в безналичной, так и в наличной форме в иностранной и национальной валюте.

Рассмотрев вопрос формирования внешнеэкономического (договора) контракта можно дополнить следующее: во-первых, не всегда в контрактах украинских предприятий четко формулируются условия платежа, во-вторых, при четкой формулировке условий расчета в контракте; нередко извещения банка, содержащие условия открытого аккредитива, не сопоставляются с контрактом, что приводит к невозможности получить платеж с аккредитива [2].

Учитывая все вышеизложенное, можно сказать, что в каждом конкретном случае заключение внешнеэкономического договора происходит с учетом специфики работы партнеров, желаний и возможностей двух сторон.

Список использованных источников

1. Венцель В.Т Экономико-правовой аспект/ В.Т. Венцель // Вопрос трактовки понятия «ВЭД договор»: Вестник, 2011. - ЖДТУ №4 (54). Стр. 35.
2. Орел П. Решение споров, которые возникают из ВЭД - контракта / П. Орел // Задолженности: урегулирование, списание, взыскание. Сборник систематизированного законодательства / [сост. А.Г. Папырина, Н.М. Тарасова]; осн. ЗАО “ХК “Блиц-информ”. - К.: Блиц-Информ, 2010. - Вып. 9. - 192 с. - С. 175-179.

Кузьмін О.Є., д.е.н., професор, акад. АЕН України,
директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту НУ«ЛП»,
Бублик М.І., к.ф.-м.н., доцент,
докторант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ«ЛП»

АНАЛІЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА СИСТЕМОЮ ІНДИКАТОРІВ ТЕХНОГЕННИХ ЗБИТКІВ

Проблеми управління національним господарством тісно пов'язані із аналізуванням розвитку економіки в умовах зростання деструктивного впливу господарської діяльності на довкілля, економіку й суспільство. Наслідками такого впливу є існування в національному господарстві збитків від постійного та аварійного забруднення викидами, скидами, відходами навколишнього природного середовища, вичерпування невідновних природних ресурсів, суттєвого погіршення стану відновлюваних ресурсів, накопичення небезпечних відходів та, як наслідок, погіршення якості людського капіталу, включаючи його втрату, які описуються комплексним поняттям «техногенні збитки».

У галузі економіки збитків та взаємозв'язків між людиною і природою економічне оцінювання вивчало багато вчених і дослідників з усіх країн світу: Р. Коуз, С. Кузнець, В. Леонтьєв, Т. Мальтус, Д. Медоуз, А. Пігу та ін. Вагомий вклад в розвиток національної економіки внесли провідні українські науковці: О.М. Алимов, О.Ф. Балацький, Д.О. Баюра, В.Я. Брич, Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, Л.С. Гринів, Б.М. Данилишин, А.О. Касич, О.Є. Кузьмін, О.О. Кундицький, О.Г. Мельник, В.В. Микитенко, І.В. Нєдін, Ю.Ю. Туниця, Л.І. Федулова, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов, Н.І. Хумарова, В.Я. Шевчук, А.І. Яковлєв та ін. Встановлення ж взаємозв'язку між спричиненими деструктивним впливом господарської діяльності підприємств наслідками і розвитком національного господарства є складною економіко-математичною задачею. Це зумовлює потребу в пошуку нових індикаторів, які б враховували обсягів техногенної шкоди і, відповідно, оцінювали непрямі техногенні збитки від цієї шкоди на рівні національного господарства, що і визначає актуальність даного дослідження.

З метою удосконалення системи індикаторів техногенних збитків у національному господарстві було проведено дослідження розвитку національного господарства за період 2003-2013 р.р., де у кожному виді економічної діяльності (ВЕД) було визначено середньорічні темпи приросту, темпи зростання та абсолютний приріст. Ланцюгові індекси для вказаних показників, які використовуються для дослідження ВВП у динаміці, мають позитивну тенденцію практично для всіх ВЕД, окрім значень в 2009 р. Середньорічні темпи зростання й приросту ВВП для кожного з ВЕД становлять в межах від 115% до 121% і від 15% до 21% відповідно у ринкових цінах. Дослідження кількісних показників викидів, скидів, відходів за їх складом і структурою показало, що найбільш небезпечним ВЕД є постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Основні показники техногенного навантаження цього ВЕД є максимальними і перевищують добувну і переробну промисловості (екологічний податок становить 952046,3 тис. грн, 287693,6 тис. грн.., 530288,5 тис. грн. відповідно). Оскільки джерелом збитків є деструктивний вплив виробництва, основу якого складають технології, то ознака «техногенний» як породжений, створений технікою чи технологіями вказує на джерело формування збитків, а негативні наслідки в національному господарстві – збитки, визначають процеси, що досліджуються в роботі.

Запропонована система індикаторів техногенних збитків у національному господарству, на відміну від існуючих, включає ряд індикаторів техногенної шкодомісткості (натуральна міра) та техногенної збиткоємності (вартісна міра), що дозволяє економічно оцінювати системні зміни якості людського та природного капіталів та визначати необхідні витрати на їх відшкодування. До складу індикаторів техногенної шкодомісткості, які відображають питому шкоду в національному господарстві через зниження (в т.ч. споживання чи втрату) природного і людського ресурсів, включено наступні: викидомісткість, скидомісткість, відходомісткість, землемісткість, захворюваномісткість, смертемісткість тощо. Дослідження динаміки індикаторів шкодомісткості в національному господарстві свідчить про їх позитивну тенденцію (зниження), однак, встановлено, що така тенденція більше пов'язана із вартісним ростом обсягу ВВП, а не із зменшенням питомої шкоди від обсягів забруднення, що підтверджує значення індикатора викидомісткості діоксиду сірки у фактичних цінах рівне 0,99 кг/тис. грн. у 2012 р. порівняно з 1,02 кг/тис. грн. у 2011 р. (тенденція спадання), а в основних цінах значення цього ж індикатора - 0,436 кг/тис. грн. у 2012 р порівняно з 0,433 кг/тис. грн. у 2011 р. (тенденція зростання).

Індикатори техногенної збиткоємності, які характеризують використання ресурсів (матеріальних, енергетичних, природних тощо) при виробництві товарів і послуг кожним ВЕД в національному господарстві та їх питомі втрати в національному господарстві у вартісній формі відносно обсягу випуску товарів і послуг, запропоновано поділити на дві групи: показники прямої та непрямої техногенної збиткоємності. До складу прямої техногенної збиткоємності включено індикатори: витратоємність (ресурсоємність, природоресурсоємність, паливоємність, енергоємність, водоємність, відходовитратоємність тощо) та втратоємність (викидоємність, скидоємність, відходоємність, землеємність тощо). До складу ж непрямої

техногенної збиткоємності, що описує непрямі питомі втрати суспільства, пов'язані зі втратою чи пошкодженням (зміною якості) природного і людського капіталів або їх недоотриманням в майбутньому в розрахунку на 1 грн. вартості випущеної продукції в національному господарстві, рекомендовано включити індикатори техногенної захворюваноємності, смертеємності тощо.

Отже, запропонована система індикаторів техногенних збитків дозволяє кількісно оцінювати і відображати розвиток економіки, суспільства і природи, і є простою для розуміння, чутливою до змін, може широко застосовуватися, а також дозволяє визначати тенденції і робити прогнози, що засвідчує доцільність її використання.

Левківський В.В., аспірант ЧНТУ

КИТАЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Врахування досвіду проведення економічних реформ в різних країнах з метою уникнення багатьох помилок наразі стає для України одним із напрямів змін соціально-економічного розвитку. Сучасні успіхи КНР у реформуванні власної економіки, зростання життєвого рівня населення, високі темпи просування з групи відсталих до групи середньо розвинених країн світу, втілення в життя новітніх досягнень у сфері науки і техніки, ефективна політика в галузі освіти і культури при збереженні власних традицій – все це має привернути увагу України до Китаю.

Системні перетворення в Китаї можна звести до розв'язання проблеми створення конкурентної ринкової економіки. Перші кроки в цьому напрямку були зроблені ще в кінці 70-х років минулого століття, коли КНР проголосила курс на економічну реформу, в основі якої лежав перехід до багатоукладної економіки, залучення іноземного капіталу, аграрну реформу, лібералізацію зовнішньої торгівлі та приватну власність [2].

Основні стратегічні напрями модернізації економіки на цьому етапі були спрямовані на поєднання діючої моделі господарювання з ринковою, тобто на поступове скорочення централізованого розподілу, зменшення питомої ваги державного сектору, гармонізації ринкових і регульованих державою цін. Особлива увага приділялась реформі на селі, розвитку підрядних відносин і регіональної спеціалізації сільського господарства. У підсумку це підвищило самозабезпеченість Китаю продовольством.

Подальші кроки по реформуванню економіки були спрямовані на забезпечення економічної стабільності. Це передбачало збереження стабільності цін, запобігання гіперінфляції, підвищення рівня зайнятості, зменшення безробіття, забезпечення збалансованості доходів і видатків у бюджеті країни та у зовнішній торгівлі, а також досягнення балансу між сукупною пропозицією і сукупним попитом. Саме на цьому етапі були сформовані основи ринкової економіки. Змінюється пріоритетність розвитку промисловості, значного поширення набувають елементи ринкової інфраструктури: створюються інвестиційні компанії, банківсько-фінансові інститути з метою мобілізації грошових ресурсів, активно розвивається ринок кредитів, виникають фондові біржі, діють спеціальні економічні зони, встановлюються зв'язки нового несоціалістичного сектору зі світовим ринком. Також активно здійснюється процес акціонування, суб'єктами якого виступають держава, юридичні й фізичні особи, іноземні партнери. Значно посилилась роль китайських підприємств на зовнішніх ринках. Стало зрозумілим, що ринкова економіка – це єдиний можливий шлях розвивати економіку, підвищувати життєвий рівень народу.

Метою наступного етапу у реформуванні китайської економіки стало подолання нерівномірності соціально-економічного розвитку різних регіонів країни. Значну увагу також було приділено соціальній політиці: зменшення питомої ваги бідного населення через підвищення зарплат та пенсій; введення соціального страхування з подальшою диверсифікацією сфер його використання; розширення діяльності пенсійних фондів; створення нових робочих місць, передусім у сільській місцевості [3, с.50].

Основна стратегія Китаю в реформуванні економіки полягала в поступовій децентралізації прийняття рішень, що включало лібералізацію як державної, так і недержавної економіки. Так званий «двоколійний підхід» – будівництво ринкової економіки паралельно з існуючою плановою – розповсюджувався майже на всі сфери прийняття рішень: реформи в галузях економіки, встановлення цін без втручання держави, реструктуризація підприємств, регіональний розвиток, розвиток торгівлі, управління валютним обміном. Перша «колія» – це недержавний сектор економіки. Тут була введена майже повна свобода здійснення приватної підприємницької діяльності на базі нормативних ринкових відносин. Друга «колія» – це планова державна економіка, в якій перетворення, спрямовані на вбудування державних підприємств у ринкову систему, здійснювалися поступово.

На становлення китайської економічної моделі значний вплив здійснили такі чинники, як іноземні інвестиції, внутрішній ринок і зовнішня торгівля. Роль прямих іноземних інвестицій в розвитку китайської економіки важко переоцінити. Наявність таких порівняльних переваг, як величезний потенціал дешевої робочої сили і достатня кількість природних ресурсів, значно вплинули на обсяг ПІІ. Вони виступили в ролі локомотива у відродженні Китаю, його безперервному економічному зростанні. Це свідчить про те, що інвестора цікавить стабільність системи і наявність привабливого інвестиційного клімату, що актуально наразі для України.

Отже, успішний розвиток китайської економіки зумовлений: а) відповідністю реформ реальним можливостям та ресурсам; б) здійсненням реформ в інтересах забезпечення добробуту населення; в) поетапним

ринковим реформуванням економіки; г) захистом прав власності й відкритості всьому світові. Ці трансформації можуть мати концептуальне та практичне значення для України. Однак просте перенесення реформ китайського типу в Україні неможливо без відповідної економічної та соціальної адаптації [1].

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. П. «Китайське чудо» на світовій арені: гіпотетичні і реальні шляхи й механізми здійснення та інтригуючи можливості їх адаптивного використання в Україні / В.Г.Андрійчук // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2009. — №1(26). — С.29-32.

2. Сяопин Ден. Основные вопросы современного Китая /Ден Сяопин. — М.: Политиздат, 1988. — 706 с.

3. Чернелевська О.Л. Побудова ефективної китайської економіки як приклад для наслідування Україною / О.Л.Чернелевська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2014. — №2(77). — С.48-52.

Лихограй Дмитро Володимирович
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

НЕОБХІДНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ В КНР

Для того щоб зрозуміти, чому в 1978 році КПК на чолі з Ден Сяопіном ініціювала економічні реформи, необхідно виділити фактори, що вплинули на розвиток подій в 1978 році і в цілому на хід реформ:

По-перше, в 1978 році, через два роки після смерті Мао Цзедуна, КПК перебувала на межі політичної кризи. Постійні ідеологічні компанії і внутрішньопартійна боротьба за владу призвели до втрати довіри китайського народу до компартії. Найбільш знаменними стали дві компанії - Великий стрибок вперед (1958-1959) і Культурна революція (1966-1969). За рішенням КПК в 1958 році була оголошена масова колективізація, колективне сільське господарство було об'єднано у величезні комуни. Життя селян перебувало під повним контролем партії - вони жили в комунах, сім'ї були розділені, жінки жили в одних бараках, чоловіки - в інших, всі харчувалися в загальних їдальнях, діти виховувалися в дитячих садах комуни, практично відділені від своїх батьків. Головною метою цього експерименту було підвищення продуктивності і збільшення національного випуску сталі. Природно, що експеримент провалився, і в 1961-1962 рр. в Китаї настав страшний голод. Авторитет Мао Цзедуна похитнувся, і в 1966 році, з метою знищення своїх ворогів в партії, Мао оголосив про початок Культурної революції [2,53].

Сутність революції полягала в тому, щоб відродити революціонной дух серед молоді, і направити його на знищення ідеологічних супротивників маоїзму в КПК. Юним «красногвардійцям» була дана команда викривати «буржуазні »елементи в партії. В результаті Китай занурився в хаос, який тривав з змінною інтенсивністю до смерті Мао в 1976 році. Після чого в Китаї стався державний переворот «банди чьотирьох », очолюваний вдовою Мао Цзедуна. Однак переворот був зупинений. На короткий час до влади прийшов Хуа Гофен, котрий був швидко змінений Ден Сяопіном. До цього часу легітимність компартії в Китаї стояла під питанням. Люди втомилися від ідеології і почали ставитися до КПК з цинізмом і апатією. Ден Сяопін розумів, що для відновлення довіри до влади в Китаї, КПК зобов'язана провести економічні реформи, націлені на підвищення життєвого рівня людей. Ден Сяопін усвідомив це задовго до початку реформ - його знаменита фраза «Забарвлення кота не має значення. Головне, щоб він ловив мишей» була використана в 1962 році.

По-друге, до 1978 року економіка Китаю перебувала в стагнації. Реальні доходи селян залишалися на одному рівні більше 10 років. У Китаю не вистачало іноземної валюти для закупівлі необхідних імпортних товарів. Технологічний розрив між КНР і розвиненими країнами обчислювався десятиліттями, в той час як сусідні країни в Південно-Східній Азії показували яких темпів зростання можуть досягти ринкові економіки.

Становище в країні до того часу склалося критичне: 80% населення існували менш ніж на долар у день, а дві третини дорослих не вміла ні читати, ні писати, промисловість відставала від заходу на десятки років, а основним транспортним засобом служив велосипед; зв'язки із зовнішнім світом були зведені до мінімуму і навіть відносини з іншими країнами соціалістичного табору були досить прохолодними.

По-третє, КНР мала «переваги відсталості». Більше 70% населення проживало в сільській місцевості. Доходу від сільського господарства вистачало хіба що тільки на виживання. Можливості додаткового заробітку були обмеженими, хоча існували. Приховане безробіття представляло ще більшу проблему, тяка стала надто очевидною з проведенням деколективізації в 1978-1979 рр. Для цієї частини населення реформи представляли менше зло, ніж продовження існуючої системи. Крім цього, величезний надлишок робочої сили був важливим ресурсом для розвитку сільського індустріального сектора [1,48].

По-четверте, опір економічних реформ в Китаї був більш слабким, ніж у країнах колишнього СРСР, тому, що планування грало відносно меншу роль в китайській економіці. Наприклад, в 1978 р в СРСР розподілялося через план, приблизно, 60 000 видів товарів, в Китаї ж - тільки 600. Крім того, прихована комерційна діяльність не переставала існувати навіть у розпал економічної централізації. В результаті, в Китаї збереглися комерційні навички, і, коли КПК легалізувала приватний бізнес, приватний сектор почав розвиватися дуже швидко.

По-п'яте, КПК мала сильну адміністративну систему. Весь Китай був розділений на адміністративні осередки, керовані партійними кадрами і знаходяться під прямим контролем центрального уряду. У минулому ця владна мережа використовувалась для приведення в життя економічної політики Мао Цзедуна. Ден Сяопін

розумів, що цей адміністративний ресурс також може бути ефективно використаний в цілях проведення економічних реформ.

Шостий фактор, що пояснює успіх китайських реформ, - це китайська діаспора (хуацзяо) за кордоном (близько 30 млн хуацзяо володіють сукупними активами приблизно в 3 трлн дол.) і її допомога в інтенсифікації експансії на зовнішні ринки та залученні інвестицій [1,46].

Почавши рішучий експеримент «знизу», КНР зуміла за короткий проміжок часу реально просунутися в демократизації економіки, і вже до середини 80-х років сміливо поставила цілий ряд таких кардинальних теоретичних питань, як необхідність розвитку товарного господарства, диференціації доходів, конкуренції всередині країни і на міжнародній арені, плюралізму у формах власності і розподілу.

1. Ван С., Фан Г. Экономические преобразования в Китае: анализ и сопоставление с российским реформационным опытом // Российский экономический журнал. 2009. N 9. С. 38 - 50.
2. Гельбрас В. Г. Экономика Китайской Народной Республики: курс лекций в 2 ч. М.: Квадрига, 2010.
3. Выступление Генерального секретаря ЦК КПК Ху Цзиньтао // Правда. 2011. 5 - 6 июля. N 70 (29700). С. 6, 7.

Літвінов О.С., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ
Анохіна К.О., аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНЯ ЗНОСУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Існує багато досліджень сутності, складових та оцінки вартості нематеріальних ресурсів (далі НМР) на підприємстві, але практично відсутні наукові роботи, які б були присвячені аналізу питань зносу НМР. НМР, як і будь-який інший ресурс підприємства, має властивість зменшувати свій обсяг протягом часу. Таке зменшення обсягу НМР можна пояснити зношенням. Особливістю НМР є залежність їх обсягу на підприємстві від ситуації навколо підприємства, в першу чергу, у конкурентів. Високий рівень конкуренції викликає необхідність у постійному відновленні і створенні нових об'єктів НМР на підприємствах. Як наслідок, з одного боку, збільшується загальний обсяг НМР на підприємствах галузі, що дозволяє всім підприємствам ринку краще конкурувати на зовнішніх ринках та ринках товарів-субститутів. З іншого боку на таких ринках відбувається прискорене знецінення, або зношування НМР, що зобов'язує підприємства постійно приділяти увагу їх відновленню.

Залежність зменшення, зносу НМР від ситуації на ринку підприємства, наявність ринків із прискореним зношуванням НМР дозволяє зробити висновок про можливість застосування по відношенні до НМР такого поняття як моральний знос. Як відомо, під моральним зносом основних фондів підприємства розуміється часткова втрата ними споживчих властивостей у зв'язку із здешевленням їх відтворення або в зв'язку із зменшенням їх продуктивності по відношенні до нових. Із НМР можуть відбуватись такі ж самі події. НМР можуть втрачати свою вартість через втрату споживчих властивостей у зв'язку з появою на ринку нових НМР які можуть бути більш дешевими або більш корисними для підприємств. Таким чином, під моральним зношуванням НМР слід вважати часткову втрату НМР своєї вартості через втрату своїх споживчих властивостей у зв'язку з появою на ринку нових НМР які можуть бути більш дешевими або більш корисними для підприємств.

При визначенні рівня зносу об'єктів НМР підприємства слід звернути особливу увагу на вибір одиниць виміру. Найбільш часто в науковій літературі з метою кількісної оцінки відтворення використовують вартісні одиниці виміру. Це пояснюється простотою отримання інформації щодо рівня і зміни вартості ресурсів підприємства. Більшість даних для вартісної оцінки показників відтворення можна отримати із статистичної та бухгалтерської звітності, що значно спрощує процес розрахунку.

Вартісні одиниці виміру не єдині, з тих які можна використовувати з метою кількісної характеристики процесу відтворення ресурсів. Існують ще натуральні одиниці виміру та одиниці споживчої вартості. Натуральні одиниці виміру є ще більш простими в отриманні, але мають той же недолік, що і вартісні – вони не розкривають сутності процесу відтворення. Крім того, деякі види ресурсів важко, або неможливо оцінити в вартісних одиницях, наприклад трудові ресурси чи гудвіл. Все це говорить не тільки про можливість, а й про необхідність використання одиниць споживчої вартості з метою кількісної характеристики процесу відтворення [1, с. 215].

Таким чином, одиниці споживчої вартості найбільш повно характеризують процес відтворення, як відновлення споживчих якостей ресурсів підприємства.

Список використаних джерел

1. Літвінов О. Показники відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / Олександр Літвінов // Вісник ДНУ: серія В. Економіка і право. – 2015. – Випуск 1. – С. 213-218.

Логацька Т.О., студентка НУХТ
Стукальська Н.М., асистент кафедри туристичного та готельного бізнесу НУХТ

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА З ЕЛЕМЕНТАМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДИТЯЧОГО КОНТИНГЕНТУ В РЕГІОНІ

Готельно-ресторанний бізнес має перспективні напрямки в економіці країни та виступає основною складовою туристичної індустрії.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні важливою проблемою для підприємств готельно-ресторанного господарства, зокрема тих, при яких здійснюється обслуговування дитячого контингенту, є розробка стратегії їх розвитку з урахуванням динамічних змін оточуючого середовища та кризових ситуацій [1].

Багато науковців працюють над питаннями стратегічного розвитку готельно-ресторанного бізнесу, а саме: Карлоф Б., Котлер Ф., Портер М., П'ятницька Н., Анісова Н., Тютріна М., Ткачова С. та інші. Проблематика стратегічного управління підприємств готельно-ресторанного господарства висвітлена у працях вчених: Довгань Л., Мазаракі А., Мунін Г., Мельниченко С., Ткаченко Т., але дуже мало науковців приділяють свою увагу стратегічного розвитку готельно-ресторанного господарства з елементами дитячого контингенту [2].

Функціонування мережі готельно-ресторанного господарства Херсонської області з елементами обслуговування дитячого контингенту в регіоні на сьогоднішній день можна охарактеризувати як перспективне. Розвиток даних закладів готельно-ресторанного господарства в регіоні почався давно, в основному, це дитячі табори, санаторії. Але закладами готельного господарства сімейного типу регіон забезпечений недостатньо або ж асортимент додаткових послуг для дітей є обмеженим. Тому пропонуються перспективні напрямки розвитку додаткових послуг для задоволення потреб дітей та їх батьків.

Обслуговування дитячого контингенту в закладах готельно-ресторанного господарства відіграє важливу роль, адже це дасть змогу залучити споживачів – сімейні пари з дітьми [5]. Для того, щоб батьки були впевненими в належному сервісі під час проживання в готелі з дітьми, необхідні номери для сімейного відпочинку.

Готелі сімейного типу надають велику увагу дітям, тому перспективними додатковими послугами будуть різноманітні розважальні програми: ігрові кімнати, аквапарки з різноманітними гірками, басейнами, аніматорами, дитяче кафе, кінотеатри з дитячою програмою фільмів.

Також пропонується ввести додаткову послугу в готелях регіону, що полягає в можливості залишати дитину на піклування персоналу на певний час, а в цей час батьки матимуть змогу відпочити. Дану послугу можна порівняти з дитячим садком — за дитиною будуть стежити, бавитися з нею, годувати. Необхідний персонал готелю спеціально навчений роботі з дітьми, крім професійних нянь обов'язково потрібен дитячий психолог.

Отже, для стратегічного розвитку та залучення контингенту споживачів - сімейні пари з дітьми в заклади готельного господарства регіону необхідно забезпечити належний сервіс під час проживання в готелях з дітьми.

Також необхідно приділити увагу під час відвідування сімейних пар з дітьми в закладах ресторанного господарства при готелі. Маленькі відвідувачі вимагають створення не тільки приємної атмосфери закладу, а й відрізнятись наявністю спеціального меню. Страви, представлені в такому меню необхідно готувати із дієтичних продуктів, заборонено використовувати сировину, вироблену з використанням штучних підсолоджувачів, консервантів, барвників, ароматизаторів, підсилювачів смаку, які містять генетично модифіковані організми. Обов'язково в меню мають входити безалкогольні вітамінні, молочні, фруктові коктейлі, свіжі соки, фіто-чаї. Меню має бути яскравим, різноманітним, щоб привертати увагу дітей та заохочувати їх до споживання їжі. Доцільною є адаптація тексту меню до розуміння дитини відповідного віку. Обслуговування в дитячих закладах ресторанного господарства може здійснюватися офіціантами в образі казкових героїв, які будуть обслуговувати дітей та одночасно розважати їх. Для того, щоб за дитячими столами було весело і святково, бажано використовувати посуд двох-трьох кольорів одночасно або різнобарвний.

Отже, для стратегічного розвитку та залучення контингенту споживачів - сімейні пари з дітьми в заклади готельного господарства регіону необхідно забезпечити належний сервіс під час проживання в готелях з дітьми. Для цього необхідно запровадити в готелях регіону спеціалізовані номери для сімейного відпочинку. Такі готелі повинні приділяти значну увагу дитячим розвагам, тому обов'язковими елементами мають бути ігрові кімнати, дитячі басейни, різноманітні розважальні програми, кінотеатри з дитячою програмою фільмів, особливе дитяче меню в ресторанах.

Список використаних джерел

1. Бунтова Н. В. Стратегічні орієнтири розвитку готельного бізнесу в Україні / Наталія Василівна Бунтова // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – С. 12-15.

2. П'ятницька Н.О. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: підруч. / Ніла Олексіївна П'ятницька. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.

3. Насонова О. Тенденции развития ресторанного бизнеса на Украине: «Дешево и сердито» / О. Насонова, Л. Даниленко // Все о туризме, 2014. – №3. – С. 10-14.

Луцків О.М., к.е.н., с.н.с.
Габрель М.С., к.е.н.
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

ОЦІНКА ДИНАМІКИ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Для визначення інтенсивності економічного розвитку економіки регіонів важливе значення має кількісна оцінка структурних зрушень. Аналіз масштабів та інтенсивності структурних зрушень, за показником ВДВ, свідчить, що впродовж 2006-2013 рр. в середньому по економіці України найвищими темпами скорочувалися такі види економічної діяльності, як промисловість, діяльність транспорту і зв'язку та будівництво. За цей період часу відбулося також і незначне зменшення маси структурних зрушень надання комунальних та індивідуальних послуг. Слід відзначити, що зменшення маси структурних зрушень у промисловості характерне для всіх областей України, окрім Черкаської області (маса структурних зрушень збільшилась на 0,6%) (табл.1). Найсуттєвіші зменшення маси структурних зрушень по промисловості були у Сумській (на 14,1 %п.), Донецькій (12,5%), Київській (9,2 5%п.), Луганській (7,9%) та Хмельницькій (6,9%п.) областях. В інших регіонах цей показник є нижчим за середнє значення по Україні. Найнижчою є маса структурних зрушень по промисловості у Кіровоградській (1,1%п.) та Дніпропетровській (1,7%п.) областях [1].

Впродовж 2006-2913 рр. у більшості регіонів України, окрім Донецької, та Івано-Франківської відбулося зменшення маси структурних зрушень у сфері

будівництва, тоді як у всьому світ вона навпаки зростає. Значне скорочення маси будівельної галузі було спричинене такими факторами, як погіршення умов фінансування підприємств галузі (підвищення відсоткових ставок, встановлення більш жорстких умов отримання кредитів) через кризу ліквідності на світових та українському фінансовому ринках, зменшення платоспроможного попиту як з боку корпоративного сектора, так і з боку населення тощо.

Таблиця 1

Маса структурних зрушень в економіці регіонів України у 2006-2013 рр., (%)

	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Промисловість	Будівництво	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку; діяльність готелів і ресторанів	Діяльність транспорту та зв'язку	Фінансова діяльність	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Державне управління	Освіта	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту
Україна	0,6	-6	-1,2	2,4	-3,3	-0,2	7,1	-0,3	0,6	0,6	-0,3
АР Крим	-0,5	-2,3	-3,7	4,6	-0,9	0	3,3	0,7	-0,8	0,1	-0,5
Вінницька	0,1	-5,7	-1,5	0,8	-4,3	-1	7,5	1,1	1,3	1,6	0,1
Волинська	-0,4	-2,3	-3,3	-3,7	-0,8	0,5	7,7	-0,2	1,6	0,8	0,1
Донецька	1	-12,5	0,7	3,3	2,2	-2	5,4	0,5	0,2	0,9	0,3
Дніпропетровська	-0,7	-1,7	-1	6,6	-1,7	-3,8	2,3	-0,1	0	0,6	-0,5
Житомирська	1,5	-2,2	-1,2	-1,8	-4	-0,3	7,1	0,4	0,3	0,7	-0,5
Закарпатська	-0,8	-2,8	-2,8	1,7	-3,6	-0,3	6,4	-0,1	1,4	1,3	-0,4
Запорізька	1,1	-5,3	-1,1	3,9	-1,2	-4,4	4,5	0,7	0,8	1,2	-0,2
Івано-Франківська	0,5	-5,6	0,1	3,6	-4,6	-2,5	5,5	2,2	-0,1	0,9	0
Київська	-1,6	-9,2	-2,3	9,3	4,2	-1,6	7,2	-4	-1,1	-0,2	-0,7
Кіровоградська	1,2	-1,1	-3,3	2,3	-3,5	-0,8	4,5	0	0,1	0,8	-0,2
Луганська	0,2	-7,9	-1,4	4,7	-0,7	-1,3	4,2	0,3	1,1	0,8	0
Львівська	-2,6	-5	-2,3	7,2	-6	-0,5	8,9	-0,1	0,9	0	-0,5
Миколаївс	4,1	-	-	-1,3	-4,2	-	3,9	0,	1	0,7	0,4

ька		3,7	2,6			1,8		5			
Одеська	-0,5	-2,6	-2,5	4,9	-7,1	-2	7,9	0	1,4	0,7	-0,1
Полтавська	3,6	-5	-1,1	-1,7	0,2	-0,6	4,2	0	0,1	0,7	-0,3
Рівненська	0,8	-2,6	-0,9	-2,8	-2,4	-1	5,9	0,9	0,5	1,6	0
Сумська	1,3	-14,1	-1,9	10,2	-1,4	0,2	4,9	-0,3	0,6	0,8	-0,3
Тернопільська	3,2	-4,9	-2,1	-1,8	-2,5	0,3	7,6	0,1	-0,5	1	-0,4
Харківська	1,4	-5	-1,7	5,1	-3,3	-7,4	7,8	-0,5	2,9	0,7	0
Херсонська	4	-4,3	-2	-1,9	-3,3	0,1	5,6	-0,2	1,2	-0,8	0
Хмельницька	4,5	-6,9	-2,6	-0,9	-2,7	-0,2	5,8	-0,4	3	0,5	-0,5
Черкаська	0,9	0,6	-3,8	-0,8	-1,5	-0,5	5	0,5	0,7	0,5	-0,6
Чернівецька	1,3	-5,5	-2,1	-4,3	-3	-0,7	7,7	3,4	0,9	1,9	0,4
Чернігівська	2,1	-2,5	-2,6	0,8	-4,3	-1,4	6,2	0,6	0,7	0,7	-0,3
м. Київ	–	-3,1	0	-3,2	-10,4	7,1	12,8	-2,2	0,1	-0,1	-1
м. Севастополь	-0,1	-3,9	-0,3	1	-8,8	-2,7	4,4	2,6	5,2	1.6	0,8

Позитивною тенденцією за цей період часу є збільшення маси структурних зрушень по трансакційних секторах економіки, окрім фінансового (маса структурних зрушень зменшилась на 0,2%п). Слід зазначити, що фінансовий сектор є одним з найважливіших сфер економіки європейський країн світу та набуває найбільшої ваги у структурі їх ВДВ. Нажаль, в більшості областях України, окрім Волинської, Сумської, Тернопільської, Херсонської та м. Києва спостерігалося зменшення його маси [1,2].

Найбільш інтенсивно за цей період часу, загалом по Україні, зростала маса структурних зрушень операцій з нерухомим майном (збільшилась на 7,1%п.) та торгівлі (збільшилась на 2,4%п.). У розрізі регіонів України зростання маси структурних зрушень у торгівлі характерне для 16 областей України. Найбільш інтенсивно зросла маса торгівлі у Сумській (на 10,2%п.) та Київській областях (на 9,3%п.), найменш – у Вінницькій та Чернігівській областях, а саме на 0,8%п. Суттєве зменшення маси структурних зрушень торгівлі спостерігалося у економіці Волинської, а саме на 3,7%п та Черкаської областей (на 3,8%п.). За аналізований період часу ні в одній з областей України не спостерігається зменшення маси структурних зрушень операцій з нерухомим майном [1].

В цілому слід зазначити, що структурні зміни в економіці українських регіонів повинні відповідати тенденціям розвитку й потребам постіндустріальної економіки – розвитку наукомістких, високотехнологічних галузей і виробництв, розвитку освіти. Нажаль для української економіки такі тенденції не є характерними. Так, негативною тенденцією є незначне збільшення в середньому по Україні маси інноваційно орієнтованої сфери економічної діяльності – освіти, а саме лише на 0,6%.

Список використаних джерел

1. Валовий регіональний продукт: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 79 с.

2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Марків Г.В., к.е.н., в.о. доцента
кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Запровадження ефективної зовнішньоекономічної діяльності в АПК може вирішити не лише проблему завантаження виробничих потужностей переробних підприємств за рахунок забезпечення якісною сировиною, створення економічно вигідних умов в аграрному секторі для вирощування сільгосппродукції, забезпечення гарантованої зайнятості сільськогосподарських виробників, а й створення умов для виходу вітчизняних виробників на світові ринки, що особливо актуально в умовах світової продовольчої кризи.

Низька ефективність сільськогосподарського виробництва держави зумовлена технічною і технологічною відсталістю сільського господарства. Аграрним підприємствам не вистачає сучасної сільськогосподарської техніки, досконалої система кредитування. Реформування системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК України проходило за основними етапами: становлення законодавчої бази, період лібералізації, застосування обмежень щодо імпорту та захисту національного виробника та вдосконалення системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до вимог СОТ.

Незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва, державній політиці у цій сфері притаманна низка проблем, основні з яких полягають у *зменшенні фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектору.* Не ефективно використовується податкове стимулювання розвитку галузі АПК у вигляді пільг по ПДВ через непропорційне накопичення фондів акумульованих коштів нарахованого податку. А відтак, чинна система не забезпечує оптимального перерозподілу фінансового ресурсу у відповідності до потреб тих чи інших пріоритетних напрямків, що потребують додаткової підтримки. Механізм бюджетної підтримки галузі забезпечується на рівні 10-20% від загальної потреби. Постійне недофінансування галузі призводить до суттєвого зниження ефективності використання бюджетних коштів та не призводить до підвищення економічних показників розвитку галузі. С*кладний процедурний механізм і непрозорість отримання державної допомоги* залишає вітчизняних товаровиробників поза її межами.

Н*едостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів призвели до припинення державних цільових програм* Так, з червня 2011 р. втратили чинність Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. та Державна цільова програма створення оптових ринків сільськогосподарської продукції. В Україні відсутні програми щодо охорони сільськогосподарських земель, їх раціонального землекористування, консервації деградованих та малопродуктивних земель. Не розроблено механізми державної компенсації при страхуванні сільськогосподарської продукції.

Непередбачуваність адміністративного регулювання цін і обмежень експорту, неефективні механізми державної підтримки сільгоспвиробництва, відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення не сприяє підвищенню інвестиційної привабливості сільського господарства, як для власних товаровиробників, так і іноземних фірм та компаній, стримує розвиток агропромислового комплексу держави.

Існуючі протиріччя між показниками кількісної динаміки експортно-імпортних операцій, низька конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських виробників, потребують подолання багатьох проблем з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду, зокрема: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС; збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через: сприяння розробці і впровадженню систем управління якістю; покращення репутації України на міжнародному ринку продовольства як країни-виробника екологічно чистих і безпечних продуктів, співробітництво з міжнародними фондовими біржами, організація міжнародних виставок, ярмарок, семінарів в Україні та сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах за кордоном; збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності, з метою покращення вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами; використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції у напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК.

Ефективна робота підприємств агропромислового комплексу повинна визначатися правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють щонайкраще реалізувати потенціал цієї сфери. Зовнішньоекономічна діяльність має стати основою стратегії економічного росту і розвитку підприємств харчового комплексу і АПК, підвищення конкурентоспроможності виробленої ними продукції.

Список використаних джерел

1. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ: монографія /А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник, Т.М. Мельник [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. - К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2008. - 309 с.

2. Панна А. О. Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств [Електрон. ресурс]// Доступний з: http://intkonf.org/panna-ao-rol-zovnishnoekonomichnoyi-diyalnosti-v-pidvischenni-konkurentospromozhnosti-agrarnih-pidpriemstv/

3. Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М., Шарнопольська К.В. Господарський механізм удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах агропромислового комплексу [Електрон. ресурс] // Доступний з: https://search.ukr.net/?q

4. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільгоспвиробництва в Україні. Аналітична записка. [Електрон. ресурс] // Доступний з:www.niss.gov.ua/articles/910/

Мартинюк І. В.,
викладач кафедри фінансів ОНЕУ

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Дослідження основних проблем податкової політики в сфері використання природно-ресурсного потенціалу, тенденцій у фінансуванні еколого-економічного розвитку країни за рахунок надходжень від природно-ресурсних платежів дозволило сформулювати цілі та завдання податкової політики у досліджуваній сфері:

1) короткостроковий період реалізації:

1.1) цілі: надходження природно-ресурсних платежів до доходної частини бюджету; забезпечення стабільності в нормативно-правовій базі в сфері використання природно-ресурсного потенціалу;

1.2) завдання: забезпечення виконання плану Державного та місцевих бюджетів за рахунок надходжень природно-ресурсних платежів; застосування податкових інструментів, які створюють умови для раціонального та ресурсозберігаючого використання природних ресурсів; впровадження екоподаткової реформи;

2) середньостроковий період реалізації:

2.1) цілі: достатнє фінансове забезпечення відтворення природно-ресурсного потенціалу України; перехід від „споживчої” концепції суспільства до новітньої ресурсозберігаючої; природно-ресурсна економія та мінімізація шкідливого впливу на навколишнє природне середовище;

2.2) завдання: забезпечення створення спеціальних фондів Державного та місцевих бюджетів, достатніх для фінансування відтворення природно-ресурсного потенціалу, а також зменшення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище; стимулювання суб’єктів господарювання впроваджувати новітні ресурсозберігаючі технології; стимулювання здійснювати структурне вдосконалення процесу виробництва з метою орієнтації його на ресурсозберігаючу складову;

3) довгостроковий період реалізації:

3.1) цілі: забезпечення еколого-економічної безпеки країни;

3.2) завдання: досягнення гармонізації екологічних та економічних цілей країни.

Така постановка цілей податкової політики передбачає проведення реформ у сфері використання природно-ресурсного потенціалу. Вдосконалення податкової політики повинно відбиватися у екоподатковій реформі.

Вдосконалення податкової політики в сфері використання природно-ресурсного потенціалу, на наш погляд, повинно спиратися на методологію стадій природно-продуктової вертикалі та може здійснюватися за чотирма напрямами:

- зниження податків на капітал та надання пільг при застосуванні новітніх технологій буде сприяти зацікавленню суб'єктів господарювання застосовувати ресурсозберігаючі та екологічно безпечні технології;
- наукове обґрунтування розміру ставок природно-ресурсних платежів та удосконалення методики їх розрахунку;
- зміна порядку розподілу між бюджетами надходжень від природно-ресурсних платежів, а саме: закріплення за місцевими бюджетами від 70 % до 100 % таких надходжень, що обумовлено необхідністю підвищення рівня екологічної безпеки країни та зарубіжним досвідом формування місцевих бюджетів. Це сприятиме розширенню повноважень місцевих органів влади в природоохоронній діяльності та підвищенню ефективності використання таких надходжень;
- запровадження утилізаційного збору в межах екологічного податку для неекологічних товарів, а також пільг для підприємств, що здійснюють збір відпрацьованих неекологічних товарів. Це буде сприяти зростанню фінансового забезпечення відтворення природно-ресурсного потенціалу та розвитку екологічно спрямованих видів діяльності [1, с. 38].

Виважена податкова політика, яка буде залежати від стадії природно-продуктової вертикалі, на якій вона реалізується, буде сприяти виконанню природно-ресурсними платежами регулюючої функції. Орієнтованість податкової політики на стадії природно-продуктової вертикалі призведе до ресурсозбереження, стимулювання розвитку екологічно спрямованих видів діяльності (розвиток підприємств, що використовують ресурсозберігаючі, маловідходні технології; здійснюють збір, переробку, утилізацію відпрацьованих неекологічних товарів), зменшення забруднення навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел

1. Мартинюк І. В. Утилізаційний збір для неекологічних товарів / І. В. Мартинюк, О. Ю. Дубовик // АгроСвіт: ТОВ „ДКС Центр", 2014. – № 8. – С. 37–42.

Юлія Матіщак
Одеський національний економічний університет
аспірантка кафедри економіки підприємства

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗВ'ЯЗКУ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» З ІНШИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ КАТЕГОРІЯМИ

В сучасних умовах господарювання діяльність підприємства повинна бути спрямована не лише на виживання, але й на процес безперервного розвитку. За відсутністю розвитку підприємство приречено на припинення діяльності. Не зважаючи на те, що багато економістів займалися вивченням проблематики розвитку підприємства, єдина точка зору щодо тлумачення цього поняття досі відсутня.

Зокрема, багато науковців розглядають поняття розвиток, ріст та зростання як синоніми (табл.1). Так, В. Геєць з огляду на те, що зростання є показником розвитку економіки, однією з найважливіших її характеристик, визначає його як довготривалі зміни, обумовлені розвитком продуктивних сил. Тобто автор, характеризуючи «зростання» тими самими ознаками, що й «економічний розвиток», фактично ототожнює їх. Однак, на нашу думку, відмінність між цими поняттями існує та ототожнювати їх не слід.

Таблиця 1

Характеристика зв'язку і відмінностей між поняттями «розвиток», «ріст» та «зростання»

Автор	«Розвиток»	«Зростання»	«Ріст»
1.В. Геєць		Зростання – це довгострокові зміни природного рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил на довгостроковому інтервалі [1, с. 6].	
2. Р.Акофф	Розвиток характеризується перш за все якісними змінами: покращення технологічної оснащеності виробництва,	Під зростанням розуміється збільшення розмірів або кількості об'єктів[2, с. 223].	Ріст означає ставати більшим, розширювати можливості зміну кількісних показників,

	підвищення кваліфікації працівників, зміна принципів та механізмів управління тощо [2, с.225].		може відбуватися з розвитком або без нього [2, с.223].
3. С. В. Мочерний	Розвиток - спрямовані та закономірні зміни матеріальних та нематеріальних об'єктів, які мають незворотний характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об'єктів до більш розвинених [3, с.247].	Зростання - кількісний прояв розвитку, характеристика його масштабів. Виступає складовою економічного розвитку [3, с.247].	
4. В. Т. Бусел	Розвиток - процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого [4, с. 1043].	Зростання - кількісна зміна складу і взаємозв'язків системи, тобто процес збільшення в розмірах, обсягах, кількості [4, с. 1087].	Ріст – означає ставати більшим, вищим, довшим, збільшуватися кількісно, внаслідок поступового посилення, розвитку яких-небудь якостей перетворюватись на щось інше, досягати вищого ступеня розвитку[4, с. 386]

[розроблено та узагальнено автором]

Таким чином, можна зробити висновок, що вищезазначені поняття схожі за змістом, але між ними існує принципова різниця. З трьох наведених понять найширшим є «розвиток», оскільки «ріст» і «зростання» лише відображають рівень розвитку, його кількісну характеристику. Отже сутність категорії «розвиток» розкривається за допомогою цих двох понять, та окрім кількісної складової включає ще й якісну, функціональну, системну.

Отже, підсумовуючи все вищевикладене, під економічним розвитком підприємства слід розуміти цілеспрямовані, незворотні кількісні та якісні зміни, що відбуваються під впливом певних закономірностей та призводять до структурних перетворень, забезпечуючи ефективне функціонування підприємства в довготривалому періоді.

Література:

1. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету«Львівська політехніка», 2006. – 148 с.
2. Акофф Р. Планування майбутнього корпорації / Пер. З англ.. під ред. В.И. Данілова -Данільяна. - М.: Прогрес, 1985. - 328с.
3. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. — Львів: Світ, 2006. — 568 с.
4. Великий тлумачний словник української мови. — К.: Ірпінь, ВТФ «Перун», 2001. — 1440 с.

Мачак Т.О. аспірант кафедри обліку та аудиту ДДАЕУ

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ "РИНОК"

Ринок як конкретна форма товарного обміну виник у процесі розвитку товарного виробництва, як його невід'ємний складник. З розвитком товарно-грошових відносин трансформувалось і саме поняття "ринок", яке все повніше виражає сутність цього складного економічного явища. Еволюційний розвиток поняття охоплює великий період. Його формування проходило під впливом різних суспільних та товарно-грошових відносин та вивчалося різними економічними школами.

Теоретичні та практичні аспекти розвитку ринку досліджували відомі вчені-економісти В.Г.Андрійчук, П.С.Єщенко, В.Я.Железнов, С.В.Мочерний, В.В.Селезнев, О.М.Шпичак, О.Г.Шпикуляк та інші. Серед зарубіжних авторів можна виділити О.Курно, В.Джевонса, А.Маршалла, К.Маркса, К.Макконнела, С.Брю, А.Сміта, Д.Рікардо, П.Хейне, Ф.Хайєка, та ін. Незважаючи на те, що протягом тривалого історичного періоду розвитку людства, поняття "ринку" змінювалось, сьогодні воно також є відкритим і актуальним.

Різні погляди по відношенню до ринку мають економічні школи монтаризм і кейнсіанство.. Кейнсіанство вважає, що у ринку відсутній механізм економічної стабілізації. Монтаризм навпаки стверджує, що ринок, як економічна система, має достатньо конкурентне середовище, що дозволяє йому забезпечувати високу макроекономічну стабільність.

Вперше, термін «market» (ринок) зустрічається у 1066 році, коли в нього вкладалося поняття права лорда та державних установ організовувати зустріч осіб для продажу і купівлі.

На думку О.Курно, ринок, це будь-який район, у якому відносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вимірюватися. Цей аспект визначення відтворювався у працях західних економістів і надалі. Так, А.Маршал розглядав ринок як будь-яку групу людей, які вступають у тісні ділові відносини і укладають великі угоди щодо будь-якого товару [1].

За оцінкою А.Маршалла, У.Джевонс вважав, що ринок - це механізм, за допомогою якого досягається рівновага попиту і пропозиції, координується діяльність суб'єктів економіки через систему цін.

Російський економіст В.Я. Железнов писав: «Рынком в обыкновенной речи принято называть место, на котором совершаются покупки или продажа товаров» [3].

На думку Ф.Хайєк, ринок - це складний передавальний пристрій, що дозволяє з найбільшою повнотою і ефективністю використовувати інформацію, розсіяну серед незліченої безлічі індивідуальних агентів.

Хомяков В.І., трактував поняття ринок, як механізм, завдяки якому покупці і продавці товару взаємодіють для визначення його ціни і кількості [3].

Вчений економіст Мочерний С. вважає, що ринок необхідно трактувати з позиції сукупності відносин, які виникають у сфері обігу і пов'язані з купівлею-продажем товару.

Розглядаючи проблеми формування поняття "ринок", Шпикуляк О.Г. трактує його, як процес еволюційних зв'язків економічних агентів з метою задоволення потреб, координації взаємодій і узгодження стимулів через механізм цін та здійснення трансакцій, системи інституцій та інститутів, які структурують взаємовідносини у процесі обміну [4].

На погляд Горбонос Ф.В. ринок варто розглядати ширше – як сукупність економічних відносин з допомогою котрих здійснюється обіг суспільного продукту в товарно – грошовій формі з опорою на виробництво товарів, що підлягають реалізації через купівлю-продаж.

Узагальнивши погляди різних вчених маємо можливість визначити основні підходи до трактування поняття "ринок" (рис.1).

Рисунок 1.

Основні підходи до визначення поняття "ринок"

Підводячи підсумки, доходимо висновку, що поняття "ринок" можна розглядати, з одного боку, як форму функціонування економіки, з другого – як систему товарно-грошових відносин, яка базується на законах товарного виробництва.

Список використаних джерел

1. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник.-К.:Видавничий центр «Академія»,2004.-856.(Альма-матер)

2. Железнов В.Я. Очерки политической экономии: Рынок / Упор. А.А.Чухно.-К.:Україна,1995.-С.136-137.
3. Економіка сучасної України : навчальний посібник для вищих навчальних закладів / В.І. Хомяков.– Київ : Кондор, 2009. – 426с.
4. Шпикуляк О. Г. Інституції аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк – К. : ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. – С. 57.

Мелех Я.Р., аспірант
Львівський національний
університет імені Івана Франка

РОЛЬ ФІРМИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Проведення операцій обміну товарів можливе на спеціально організованому ринку та при здійсненні неринкових трансакцій фірмами. При цьому виникає питання доцільності існування фірми взагалі та її меж, яке було розглянуто Р. Коузом в його фундаментальній праці «Природа фірми» [1]. На погляд дослідника, існування фірми зумовлене тільки можливістю економії трансакційних витрат при координації використання ресурсів в порівнянні з координацією, що забезпечується ринковим механізмом. Межі існування фірми ним було визначено нижчими витратами на обмін, порівняно з ринковими.

Трансакційні витрати фірми включають витрати на пошук контрагента, проведення переговорів, укладення контракту, дотримання його умов до і після його укладення, а також можливі витрати, зумовлені опортуністичною поведінкою сторін контракту.

Підтримуючи позицію Р. Коуза щодо визначення меж фірми за обсягом економії трансакційних витрат його послідовник О. Вільямсон зазначає, що «замість трактування фірми як виробничої функції…фірму корисніше розглядати як структуру управління угодами» [2].

У своїй праці «Економічні інститути капіталізму: Фірми, ринки, «стосункова» контрактація» він виділяє такі форми організації: ринкову, ієрархічну та гібридну, головним чинником застосування яких є різниця в трансакційних витратах. Зокрема, О. Вільямсон стверджує: «Ціла історія трансакційних витрат у вертикальній інтеграції зводиться до такого: 1) хоча ринки і сприяють потужному стимулюванню, проте такі стимули перешкоджають пристосовуваності через велику взаємозалежність»; 2) виведення трансакції з ринку до фірми супроводжується послабленням стимулювання і появою додаткових інструментів контролю, внаслідок чого полегшується пристосовуваність за двохсторонньою угодою, звідси – 3) інтеграцію залишають для тих трансакцій, сутність яких становить велика потреба в двосторонній пристосовуваності (а саме для тих, де значні специфічність активів і непевність), але у всіх інших випадках перевагу надають ринковій організації (вона менш вразлива до бюрократичних спотворень, що супроводжують внутрішню організацію) [2].

Повністю підтримуючи позицію Р.Коуза і О.Вільямсона щодо можливості економії трансакційних витрат при ринковому обміні стандартних (неспецифічних) активів, вважаємо, що фірма все ж має інші переваги в порівнянні з ринком. Узагальнено їх можна визначити як наявність інтелектуального та організаційного капіталу та інших нематеріальних активів, які дають фірмі змогу отримати значні конкурентні переваги не тільки при виробництві, а й просуванні своєї продукції.

Найбільшою перевагою фірми, на наш погляд, можливість нагромадження інформації і знань та їх вільного використання працівниками для отримання кращих результатів діяльності. Це дає можливості для розвитку нових знань, які створюються індивідами, зниження витрат на комунікацію і координацію унаслідок формування і розвитку групової ідентичності.

Вільне поширення досвіду та знань в межах фірми дає змогу з допустимими витратами реалізувати нові бізнес-ідеї, здійснювати виробництво нових видів продукції та стимулювати майбутній ринковий попит і ділову активність.

Список використаних джерел

1. Природа фірми: походження, еволюція, розвиток/ за ред. О.І. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. Перз англ. А.В. Куликова. – К.: А.С.К., 2002 – 336 с.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и "отношенческая" контрактация. - СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. -702 с.

Минкіна Г. О., к.с-г.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

РЕАЛІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Перед підприємствами, що функціонують у сучасних умовах господарювання, гостро постає питання виживання і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі. Саме тому проблема розробки суб’єктами господарювання ефективної загальної стратегії розвитку набуває все більшої актуальності. При цьому

правильно розроблена, обрана і обґрунтована корпоративна стратегія є запорукою майбутнього успіху підприємства. Для успішного тривалого розвитку підприємства керівництву необхідно навчитися визначати чітку лінію довгострокової поведінки, розробляти відповідний загальний сценарій довгострокового розвитку та діяльності, спрямований на перспективу системний план рішень і дій щодо вибору сфери та напрямів бізнесу, позицій на ринках, технології, конкурентної поведінки тощо.

Практика господарювання показує, що без окреслення і оцінки перспективи в бізнесі, без визначення і використання потенційних переваг, без вироблення і дотримання цілісного комплексного концептуального системного плану намірів та напрямків довгостроково розвитку бізнесу ефективне ведення господарської діяльності на підприємстві практичне неможливе.

На сьогоднішній день, корпоративна стратегія – це спосіб, за допомогою якого підприємство створює вартість, формуючи та координуючи свої дії на різних ринках. Ефективна корпоративна стратегія повинна визначати: загальну ефективність діяльності підприємства (безперечна умова доцільності його існування); унікальне становище підприємства стосовно його конкурентів; доцільні дії і вигідні особливості продукції порівняно з продукцією конкурентів; конкурентну перевагу підприємства як наслідок узгодженості дій; життєздатність підприємства як результат ефективності його діяльності.

Ефективна реалізація корпоративної стратегії забезпечує: створення організаційної структури, що сприяє успішному виконанню стратегії; складання бюджету для спрямування ресурсів підприємства у вирішальні, з позиції стратегії, підрозділи; вдосконалення методів управління; введення системи стимулювання, яка спрямована на спонукання співробітників активно працювати як у процесі розробки стратегії, так і в процесі її реалізації.

Принципи формування корпоративної стратегії передбачають вимоги до неї, визначають характер і зміст економічної діяльності корпоративної структури. Правильне їх дотримання є запорукою ефективної роботи корпорації, уникнення негативних результатів під час реалізації обраної стратегії. До них відносять принцип цілісності – корпоративна стратегія має бути сформована як певна система, принцип безперервності – портфельну стратегію необхідно використовувати постійно, уникаючи розбіжностей у часі, принцип гнучкості – здатність стратегії змінювати свою спрямованість у зв'язку з непередбачуваними обставинами, принцип точності – стратегія повинна бути конкретизована і деталізована, принцип участі – розроблення стратегії передбачає участь якомога більшої кількості працівників різних рівнів управління.

Формування корпоративної стратегії підприємства є досить складним і тривалим процесом, оскільки з певної множини стратегічних альтернатив необхідно вибрати одну або декілька. І тут важлива роль відводиться стратегічному аналізу. Лише на основі глибокого дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, вивчення сформульованої місії та мети можна розробити різноманітні можливі варіанти розвитку підприємства, його економічні можливості на перспективу, стратегічну поведінку.

Саме стратегічний аналіз допомагає керівникам підприємств розробити конкретну програму розвитку даного підприємства, яка є реальною для виконання і зорієнтована на досягнення успіху.

Відправним моментом у стратегічному аналізі є вибір базової (загальної) стратегії. Вихідними даними для вибору базової стратегії служать як макро - економічні чинники, так і внутрішні можливості підприємства, що визначаються циклом його розвитку, а основне завдання, що вирішується при цьому, полягає у забезпеченні узгодженості між цілями і ресурсами.

За результатами стратегічного аналізу керівники мають можливість сформувати склад, структуру та відповідну комбінацію складових інвестиційного портфеля та портфеля продукції підприємства, вибрати характер глобалізації бізнесу, досягти бажаного ефекту між окремими видами бізнесу, визначити інвестиційні пріоритети. Оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного аналізу та вміле їх застосування щодо глибокого дослідження корпоративної стратегії підприємства - одна із важливих складових забезпечення успішної діяльності суб'єктів господарювання в перспективі. На сьогоднішній день, актуальним є питання розгляду загальної (корпоративної) стратегії як антикризової, тобто такої, що оптимізує поведінку підприємства в умовах спаду в галузі, стійкого зниження основних фінансових показників її діяльності і загрози банкрутства.

Список використаних джерел

1. Афанасьєв М.В. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. -Х. ІНЖЕК, 2007. -269 с.

2. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / П.Г. Клівець.- К.: Академвидав, 2007. -322 с.

3. Ковтун О.І. Стратегії підприємства: монографія / О.І. Ковтун. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. 421 с.

4. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / М.Г. Саєнко. -Тернопіль: Економічна думка, 2007. - 351 с.

Немцов О.В., академік МКА, к.е.н., професор,
директор з науки та розвитку ТОВ «ИНКОМЭКС ГРУПП»

ПРОБЛЕМИ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВ ТЕОРІЇ СИСТЕМ

Використання системного підходу у практичній діяльності суб'єктів господарювання, інших організацій, регіональних об'єднань, на рівні держави та транснаціональними компаніями стає дедалі популярнішим в світі. З точки зору науки системний підхід набув науковості, а загальну теорію систем, засновником якої вважають Л. фон Берталанфі, визнано науково обґрунтованою. І хоча на перший погляд застосування системного підходу має досить невелику історію – з першої половини 20 ст. – слід підкреслити, що з ідеями системності виступали ще прадавні філософи.

Загальноприйняті відомості дозволяють стверджувати, що визначення системи, ідею системності знань та будови світу, було висунуто такими античними філософами як Платон, Аристотель, Евклід, проте, детального вивчення змісту їх праць знайти дуже важко, якщо взагалі є такі дослідження, присвячені концептуальним основам їх ідей щодо системності. Це надає певні можливості шляхом аналізу вищезазначених ідей підкреслити щось важливе й для сьогодення, оскільки, виходячи із загального вселенського змісту їх праць, вони навряд чи присвячували свої ідеї простим системам. Наступна думка міститься в тому, що, якщо ці ідеї висвітлювалися цими філософами, то, напевно була якась дискусія і в самому суспільстві щодо цієї проблематики, що надає можливості припускати застосування певних принципів системності і в науковій, і в практичній діяльності того часу.

В своїй праці Берталанфі дослідив використання системного підходу до Миколи Кузанського (14 ст.) та Готфріда Лейбниці (17 ст.), він також стверджував о використанні принципів системності у медичній практиці Парацельса. Проте не всі нюанси досліджених праць були висвітлені в його аналізі, хоча ідеї даних філософів та прадавніх науковців також як й їх попередників відрізнялися своєю індивідуальністю, ґрунтовністю та багатоаспектністю, не врахування яких при формуванні знань щодо систем та системності, буде призводити до звуження кругозору і відсутності глибинності при вирішенні конкретних задач з побудови будь-якого роду систем, зокрема й соціально-економічних.

Крім вищезазначених авторів дослідженнями системності займалися чимало філософів, науковців, практиків із різноманітних галузей знань. Зосереджуватися в даному огляді на особливостях наукових праць вищезазначених дослідників не будемо, оскільки це окрема, кропітка та чимала праця; звернемо увагу на найбільш нові дискусії щодо цієї проблематики, які лунають в сьогоденному суспільстві.

Так, В.Я. Дубровський в своїй статті «К разработке системных принципов: общая теория систем и альтернативный подход», що була опублікована в Потсдамі США у 2004 році, аналізує праці науковців-систематиків, думки Міжнародного Суспільства з Системних Наук (ISSS), та на основі цього висловлює власну альтернативну точку зору на концептуальні основи загальної теорії систем. Доречи його твердження є і цікавими, і досить дискусійними. Посилаючись на висловлювання Г.П. Щедровицького у праці «Проблемы методологии системного исследования» за 1964 рік, він проголошує наступне: «…системы реальны, но наши методы и соответствующие представления могут соответствовать этой реальности а могут и не соответствовать ей. Но если «реальные системы» допускают обращение с собой как с системами, но также и как с не системами, то почему бы не предположить, что сама реальность не является ни системной ни несистемной, а только наши методы и соответствующие представления реальных объектов либо системны либо не системны» [1].

На перший погляд з даним твердженням важко сперечатися, проте є так звані природні системи, що мають дане походження, та за допомогою наших органів чуття можуть бути ідентифіковані, як не окремі об'єкти, що розташувалися відокремлено один від одного, а все ж-таки як елементи чогось цілого. Якщо ми візьмемо таку природну систему як планета Земля, то її складові – моря, океани, гори, ріки, ліси, поля, пустелі тощо не існують відокремлено, вони взаємодіють і впливають чимало одне на інше, що дозволяє планеті існувати в єдиній формі матеріального тіла, що складається із вище перелічених складових (елементів чи компонентів). Приклад природних систем взятий тому, що це дана реальність, яка не була створена людиною. Безумовно, казати ж про штучні системи, що вони є реальністю з точки зору їх побудови, невірно, тому що вони були створені з точки зору уявлення їх творця, а значить є відображенням суб'єктивної реальності, тобто вони реально існують, але в них покладено ті принципи зв'язків і взаємодії, що визначив їх творець. Також слід уточнити, що конструкцію природних систем людство теж знає досить приблизно: деякі природні системи були дослідженні більш глибоко, деякі зовсім невідомі, тому й о природних системах у нас уявлення з різним ступенем достовірності, але як було наголошене раніше формальна логіка дозволяє стверджувати, що все ж-таки це не розрізнені об'єкти, а елементи системи. Таким чином, на сьогодні будь-яка система є штучною, тобто надбудовою нашої свідомості, тому про будь-яку реальну (існуючу) систему можна сказати, що вона є стохастичною, бо в неї чи навкруги неї завжди є випадкові фактори, про які ми ще не знаємо. Тому при конструюванні суто штучних систем, якими є соціально-економічні системи, можна зважати на аналогію та знання, що є в нас про досліджені природні системи, оскільки, як свідчить історичний досвід, вони хоча й дають збій, все одно приходять до рівноваги та є життєздатними.

Список використаних джерел

1. Dubrovsky, V. J. Toward system principles: General system theory and the alternative approach. [Електронний ресурс] / V. J. Dubrovsky // Systems Research and Behavioral Science , пер. з англ. «Центр гуманитарных технологий» – 2012.08.03. – Clarkson University, Potsdam, N.Y. – 2004 – 21 – pp. 109–122.– Режим доступа : http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/6566.

Нужна О.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Масштаби, продуктивність, ефективність та конкурентоспроможність аграрного виробництва визначають численні умови й фактори. Пріоритетне серед них місце належить матеріально-технічній і технологічній базам. Тому проблема формування матеріально-технічної бази сільського господарства у даних умовах господарювання набула особливої гостроти. Сучасна аграрна економіка, як показує світовий досвід, має будуватись за принципом інновацій, який однаковою мірою має торкатися практично всіх факторів виробництва: техніки, технології, сортів рослин і порід тварин, менеджменту, інвестицій та ін. Не можна розраховувати на виробництво конкурентоздатної продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, якщо вона вироблятиметься застарілими технологіями та ручною працею [1; 2].

За даними міністерства статистики України, протягом 2000-2013 років спостерігається зростання вартості основних засобів за всіма видами економічної діяльності в Україні від 828822 млн. грн. до 10401324 млн. грн., тобто у 12,6 рази. Водночас протягом зазначеного періоду вартість основних засобів сільського господарства, мисливства і лісового господарства має таку динаміку: протягом 2000-2006 років (за винятком 2005 року) вона зменшується від 97471 млн. грн. до 75511 млн. грн., тобто у 1,3 рази; однак протягом 2007-2013 років зростає від 75511 млн. грн. до 156013 млн. грн., тобто у 2,1 рази (таблиця 1). Таким чином, вартість основних засобів сільського господарства, мисливства і лісового господарства, починаючи з 2009 року, перевищила показник 2000 року.

Однак, темпи зростання вартості основних засобів за всіма видами економічної діяльності в Україні (у 12,6 рази у 2013 році порівняно з 2000 роком) значно перевищують темпи зростання вартості основних засобів сільського господарства, мисливства і лісового господарства (у 1,6 рази у 2013 році порівняно з 2000 роком).

Таблиця 1

Вартість основних засобів України за видами економічної діяльності
у 2000-2013 роках, млн. грн.

Рік	Усього	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Питома вага сільського господарства, мисливства, лісового господарства, %
1	2	3	4
2000	828822	97471	11,76
2001	915477	93392	10,20
2002	964814	86192	8,93
2003	1026163	77979	7,60
2004	1141069	75447	6,61
2005	1276201	76034	5,96
2006	1568890	75511	4,81
2007	2047364	78978	3,86
2008	3149627	95880	3,04
2009	3903714	103187	2,64
2010	6648861	113388	1,71
2011	7396952	118019	1,60
2012	9148017	137640	1,51
2013	10401324	156013	1,50

Така динаміка вартості основних засобів за видами економічної діяльності загалом і сільського господарства, мисливства і лісового господарства зокрема спричинила зменшення питомої ваги вартості основних засобів сільського господарства, мисливства і лісового господарства в загальній сумі основних засобів за всіма видами економічної діяльності в Україні від 11,76% у 2000 році до 1,50% у 2007 році, тобто у 7,84 рази.

Перевищення темпів зменшення вартості основних засобів над темпами скорочення площі сільськогосподарських угідь в Україні протягом 2000-2006 років призвело до стрімкого падіння показника фондооснащеності сільського господарства від 2,330 тис. грн. до 1,812 тис. грн. в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тобто в 1,29 рази (таблиця 2).

Однак, починаючи з 2007 року, зростання вартості основних засобів сільського господарства при практично незмінній площі сільськогосподарських угідь привело до зростання показника фондооснащеності від 1,812 тис. грн. до 3,757 тис. грн. в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тобто в 2,07 рази.

Таблиця 2

Забезпеченість основними засобами у сільському господарстві України у 2000-2013 роках

Рік	Вартість основних засобів, млн. грн.	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	Фондооснащеність в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.
1	2	3	4
2000	97471	41827,0	2,330
2001	93392	41817,0	2,233
2002	86192	41800,4	2,062
2003	77979	41788,5	1,876
2004	75447	41763,8	1,807
2005	76034	41722,2	1,822
2006	75511	41675,9	1,812
2007	78978	41650,0	1,896
2008	95880	41625,8	2,303
2009	103187	41596,4	2,481
2010	113388	41567,0	2,728
2011	118019	41557,6	2,840
2012	137640	41536,3	3,314
2013	156013	41525,8	3,757

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновки про поступове покращення показників забезпеченості основними засобами у сільському господарстві України. Позитивним є зростання вартості основних засобів сільського господарства, починаючи з 2007 року. Однак негативною залишається динаміка щодо зменшення питомої ваги вартості основних засобів сільського господарства, мисливства і лісового господарства в загальній сумі основних засобів за всіма видами економічної діяльності в Україні протягом всього досліджуваного періоду.

Список використаних джерел

1. Малік М.Й. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка підприємництво і менеджмент) / М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, О.Г. Булавка та ін. // К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.

2. Масловська Л.Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л.Ц. Масловська, Л.В. Недільська // Економіка АПК, 2009. – №10. – С. 23–25.

Павловська Л.Д., к.е.н., професор, професор кафедри менеджменту і адміністрування ЖДУ ім. І. Франка

Павловський Д.В., директор з маркетингу ТОВ «Аутсорсинговий центр «Облік+контроль-податки», маркетинговий консультант

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки особливий інтерес представляють дослідження, направлені на виявлення шляхів вирішення продовольчої проблеми, значне місце серед яких посідає забезпечення конкурентоспроможності молокопереробної галузі, визначення сильних і слабких сторін молокопереробних підприємств, їх потенційних можливостей і загроз.

Одним із найбільш відомих у закордонній та вітчизняній практиці методів аналізу та оцінки середовища підприємства є метод SWOT-аналізу. Саме за його допомогою можна встановити маркетингові можливості, які відповідають ресурсам підприємства, визначити маркетингові загрози і розробити заходи щодо знешкодження їх впливу, виявити сильні сторони молокопереробного підприємства і зіставити їх з ринковими можливостями, визначити його слабкі сторони та розробити напрями їх подолання, виявити конкурентні переваги та сформувати стратегічні пріоритети підприємства.

Формулювання цілей статті: встановлення сильних і слабких сторін молокопереробного підприємства, його потенційних можливостей і загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексний аналіз середовища підприємства методом SWOT-аналізу проведено на прикладі одного із лідерів молокопереробки України в цілому і Житомирської області, зокрема, – ПАТ «Житомирський маслозавод».

Термін «SWOT» виник від скорочення перших літер англійських слів «Strengths», «Weaknesses», «Opportunities», «Threats» (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози). Причому можливості і загрози зумовлені зовнішніми (неконтрольованими та слабко-контрольованими) факторами, а сильні і слабкі сторони – внутрішніми (контрольованими підприємством) факторами (фінанси, маркетинг, менеджмент, виробництво).

Виявлені можливості і загрози в зовнішньому середовищі, а також сильні і слабкі сторони внутрішнього потенціалу підприємства не тільки по-різному впливають на підприємство, але й мають неоднакову значущість для нього. Невикористані можливості можуть перетворитися в загрози, якщо ними скористаються конкуренти, і навпаки – відвернути загрози – створити додаткові можливості [1].

Важливо зазначити, що SWOT-аналіз є не єдиним методом визначення конкурентних переваг підприємства та пріоритетних сфер його маркетингової діяльності та він має певні переваги: дозволяє систематизувати знання про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства, визначити конкурентні переваги підприємства, здійснювати діагностику ринку та ресурсів підприємства. Недоліками SWOT- аналізу є те, що він має суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, слабку підтримку прийняття конкретних управлінських рішень, погану адаптацію до середовища, що постійно змінюється [2,3].

Нами проведений аналіз сильних і слабких сторін, можливостей та загроз ПАТ «Житомирський маслозавод» та розроблена матриця SWOT (табл. 1).

Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози позиціонуються за полями матриці SWOT-аналізу, де кожне поле має своє значення. У даному випадку для молокозаводу згідно поля сильних сторін і можливостей передбачається розроблення стратегій підтримки і розвитку сильних сторін підприємства у напряму реалізації можливостей зовнішнього середовища. З точки зору формування стратегії, сильні сторони ПАТ важливі, оскільки вони можуть бути використані як основа для формування конкурентних переваг і дозволять йому використати можливості краще, ніж конкуренти. У цій ситуації ПАТ може зміцнити свої позиції на ринку шляхом збільшення своєї частки, диверсифікації виробництва, виведення на ринок товарів-новинок. Сприятлива фінансова ситуація дозволяє виділяти додаткові кошти на науково-дослідні роботи, збільшувати фінансовий портфель, поглинати дрібних і крупних конкурентів. Зростаюча якість продукції надасть можливість підприємству і надалі ефективно розвиватися.

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПАТ «Житомирський маслозавод»

	Позитивний вплив	**Негативний вплив**
Внутрішнє середовище	**Переваги (сильні сторони):** 1. Кваліфікований персонал; 2. Наявність чіткої стратегії розвитку; 3. Наявність сильних брендів; 4. Національна дистрибуція; 5. Лідерство на ринку морозива; 6. Висока оборотність товару; 7. Широкий асортимент (в розрізі ціни, видів і форми); 8. Постійна присутність асортиментних новинок (нові ліквідні позиції, врахування регіональних особливостей); 9. Зменшення фактора сезонності (присутність в асортименті масла, заморожених овочів, картоплі, ягід, грибів, тіста і глазурованих сирків); 10. Представленість у всіх національних мережах; 11. Мерчандайзинг; 12. Маркетингова підтримка (акції для ТРТ, споживачів, рекламна продукція, проведення свят морозива, Internet-реклама, брендування ТРП); 13. Єдина цінова політика; 14. Обмін товару, повернення браку; 15. Наявність гарячої лінії.	**Недоліки (слабкі сторони):** 1. Якість сировини, що поставляється; 2. Порушення температурних режимів зберігання товару на всіх етапах доставки; 3. Нерівномірна якість дистрибуції; 4. Відсутність TV-реклами; 5. Залежність від сезонності виробництва, надходження сировини; 6. Бюрократія. -
Зовнішнє середовище	**Можливості** 1. Збільшення дистрибуційної мережі; 2. Збільшення швидкості прийняття рішень; 3. Оптимізація асортименту; 4. Використання нових каналів збуту; 5. Співпраця з мережами супермаркетів; 6. Розширення ринків збуту за кордоном; 7. Зростання можливостей оновлення технічної бази.	**Загрози** 1. Несприятливі погодні умови, холодне літо; 2. Активізація конкурентів; 3. Погіршення економічної ситуації в країні; 4. Глобалізація ринку супермаркетів; 5. Уподобання споживачами товарів-замінників; 6. Зниження доходів населення внаслідок

		економічної кризи, що звузить потенційний круг споживачів молочної продукції.

Джерело: власні дослідження

За допомогою SWOT-аналізу визначена стратегія, як управлінський інструмент, за допомогою якого можна протистояти змінам умов навколишнього середовища. Для ПАТ «Житомирський маслозавод» – це стратегія, яка використовує сильні сторони фірми для реалізації зовнішніх можливостей – стратегія «Максі-Максі». Вона є найбільш сприйнятливою для підприємства – лідера молокопереробки.

Висновки. У результаті проведених досліджень ідентифіковані різноманітні фактори зовнішнього оточення і внутрішнього середовища молокопереробного підприємства, визначені його сильні і слабкі сторони, потенційні можливості і загрози, встановлена стратегічна позиція ПАТ «Житомирський маслозавод» і вироблені напрями її стратегії.

Список використаних джерел

1. Бєлова Т.Г. Маркетингові дослідження: Конспект лекцій для студ. за напрямом підготовки 6.030507 « Маркетинг» усіх форм навчання / Т.Г. Бєлова. – К. : НУХТ, 2010. – 131с.
2. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [Текст]: учеб. / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
3. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст]: учеб. / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси ; пер. с англ. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

Передерій В.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту ЗЕДП,
Національний авіаційний університет
Зарубінська О.О., студентка,
Національний авіаційний університет

ОГЛЯД ЕЛЕМЕНТІВ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ

Однією з актуальних характеристик більшості ринків на сучасному етапі є високий рівень конкуренції. Компанії можуть залишатися конкурентоспроможними лише за умови активного дослідження ринку та позицій головних конкурентів.

Обґрунтовано, що конкурентний аналіз є основним методом отримання інформації про конкурентів та використання цих даних для прогнозування їх можливої поведінки і розробки більш обґрунтованих управлінських рішень. Основними завданнями конкурентного аналізу є визначення безпосередніх конкурентів, визначення їх стратегій та можливої реакції на дії вашої компанії, а також дослідження шляхів впливу на поведінку конкурентів для набуття додаткових конкурентних переваг.

Аналіз даних та визначення профілю конкурента, відповідно до запропонованої М. Портером моделі [1], ґрунтується на наступних складових: цілі конкурентів, базові припущення, їх стратегії та можливості.

Цілі конкурентів можуть не завжди виражатися фінансовими показниками, а бути пов’язаними з рівнем зростання компанії чи ринковою часткою компанії. Аналіз цілей є необхідним для точнішого визначення стратегії конкурентів.

Доведено, що базові припущення формулюються менеджментом переважно на основі минулого досвіду, але можуть також включати сприйняття конкурентної позиції, регіональних особливостей, тенденцій галузі тощо.

Визначення стратегії конкурентів, як правило, є доволі складним процесом. Значна частина інформації може міститися в щорічному звіті акціонерів, інтерв’ю експертів, виступах керівництва та прес-релізах. Опосередкованими показниками є грошовий потік, найм працівників, науково-дослідні проекти, значні інвестиції, стратегічні партнерства, злиття та поглинання, компанії з просування тощо.

Аналіз вищезазначених факторів надає можливість прийняти більш обґрунтовані рішення щодо можливостей компанії – конкурента. Ці рішення сприятимуть уникненню можливих атак конкурентів та нададуть можливість успішно здійснити контрзаходи.

Визначено, що основними відкритими джерелами інформації про діяльність конкурентів є:

- зафіксовані дані, що, як правило, оприлюднюються для внутрішніх та зовнішніх користувачів (щорічні звіти, брошури щодо продукції тощо);
- дані спостережень, що отримуються шляхом активного дослідження, зокрема порівнянням інформації з декількох різних джерел;
- опортуністичні дані – найбільш складні для отримання, що вимагають значного часу високого рівня планування та організації.

Можливі шляхи отримання інформації про конкурентів більш детально представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Джерела інформації про конкурента

Фіксовані дані	Дані спостережень	Опортуністичні дані
Щорічні звіти Прес-релізи Статті в газетах/журналах Аналітичні звіти Доповіді регуляторів Урядові звіти Презентації Промови	Прайс-листи Рекламні кампанії Тендери Патентні заявки Заходи з просування	Зустрічі з постачальниками Торгівельні заходи Зустрічі з торговими представниками Семінари/конференції Найм колишніх працівників конкурентів Соціальні контакти з конкурентами

Удосконалено за [2].

Проведений конкурентний аналіз повинен надати інформацію для управлінців щодо лідера на ринку та наявних послідовників. Чітке розуміння реальної ринкової позиції надасть можливість визначити ключові конкурентні переваги та слабкості, переглянути конкурентне середовище для товару чи послуги, встановити основні проблеми та можливості компанії в цілому та питання проникнення на ринок, зміни системи дистрибуції чи продуктової лінії та політики ціноутворення зокрема.

Зроблено висновки, що конкурентний аналіз повинен здійснюватися на регулярній основі. Конкурентний аналіз ніколи не припиняється. Залежно від типу ринку та специфіки функціонування компанії, він може здійснюватися з різною періодичністю. На ринку може швидко змінюватися конкуренція, можуть з'являтися нові учасники, економічний стан може різко зростати чи спадати. Тільки чітке розуміння конкуренції дозволяє визначити ринкову позицію підприємства та перетворити слабкості у конкурентні переваги та покращити ринковий стан компанії.

Список використаних джерел

1. Портер Майкл Э. Конкуренция: / Портер Майкл Э. // [Пер. с англ.] – СПб. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 495 с.
2. Beard Ross Competitor Analysis Template: 12 Ways To Predict Your Competitors' Behaviors [E-source]. – Available at: http://blog.clientheartbeat. com/competitor-analysis-template
3. MaGee Susan How to Conduct and Prepare a Competitive Analysis [E-source]. – Available at: http://edwardlowe.org/digital-library/how-to-conduct-and-prepare-a-competitive-analysis/

Перхач О. Л., к.е.н., доц.,
доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
НУ «Львівська політехніка»
Кушнір Л. П., к.е.н., доц.,
доцент кафедри історії України та економічної теорії
Львівського національного університету
ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С. З. Ґжицького

КОРПОРАТИВНІ КОНФЛІКТИ – НЕБЕЗПЕКА ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Однією з проблем розвитку економічної системи України є виникнення й поширення корпоративних конфліктів. Це відносно нове поняття в сучасній українській економічній літературі, поява якого зумовлена створенням господарських організацій корпоративного типу, зокрема господарських товариств.

Внаслідок загострення складних процесів в українському суспільстві як на економічному, так і законодавчому рівні проблема виникнення корпоративних конфліктів особливо загострилася. Основною передумовою виникнення корпоративного конфлікту є протиріччя, що існують між інтересами суб'єктів корпоративних відносин: акціонерами, власниками, топ-менеджментом підприємства. Корпоративні конфлікти приносять власникам і державі непоправні матеріальні та моральні збитки – це і зниження міжнародних рейтингів України, і погіршення бізнес-клімату, і скорочення обсягів зовнішніх інвестицій, і падіння обсягів виробництва, і, навіть, банкрутство підприємств. Через недосконалість законодавчої бази з'являються можливості використання великої кількості незаконних та напівзаконних методів встановлення контролю над підприємствами. На цій основі виникає явище протиправного поглинання та захоплення підприємств – рейдерство. Ці процеси набули таких масштабів, що стають реальною загрозою економічній безпеці України.

Сьогодні стати жертвою рейдерства можуть будь-які підприємства, що не мають чітко регламентованої системи управління, не підтримують актуального стану відомостей про підприємство, майно, не мають «зв'язків» в контролюючих органах, займаються диверсифікацію, або взагалі не мають нічого спільного з наведеним. Можна виділити основні причин такої проблеми. По-перше, недосконалість українського законодавства в цілому, що, як наслідок, створює прогалини та системні недоліки у функціонуванні державних інститутів, таких як судова система, органи внутрішніх справ, реєстраційні органи. По-друге, саме людський

фактор, який може включати в себе бажання швидкої наживи. По-третє, безкарність таких процесів, існування в країні «філософії вседозволеності» [3].

Для координації боротьби органів державної влади з рейдерством ще у 2007 р. було створено Міжвідомчу комісію з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Оцінка ефективності роботи комісії викликає багато дискусії, особливо з огляду на гостроту проблеми рейдерства в українській економічній системі. Водночас відповідальність за поширення рейдерства в Україні не можна повністю покладати на цю комісію, оскільки в Україні створена та функціонує розгалужена система правоохоронних органів: прокуратура, СБУ, органи внутрішніх справ, які наділені всіма необхідними повноваженнями для боротьби з організованою злочинністю, у тому числі з таким явищем, як рейдерство [2].

Однією з основних причин низької ефективності боротьби і протидії рейдерству є корупція в правоохоронних і судових органах, яка досить часто проявляється у сприянні ними поглинанню чи захопленню підприємств та подальшому прикритті незаконної діяльності. Зокрема, у результаті винесення судами неправосудних рішень, проведення слідчими органами незаконних обшуків та вилучення статутних і фінансових документів для перешкоджання або припинення діяльності підприємств, кримінального переслідування та арешту їх керівників, а іноді і відвертого ігнорування повідомлень про рейдерське захоплення.

Отже, постійне вдосконалення антикорупційного законодавства та впровадження дієвих заходів для його реалізації є чи не однією з основних передумов для викорінення рейдерства. Крім того, важливим є неухильне дотримання законодавства як учасниками господарських відносин, так і правоохоронними та судовими органами.

Список використаних джерел

1. Бєліков О. Рейдерство в Україні – реалії сьогодення. [Електронний ресурс] / О. Бєліков // Юридичний журнал. – 2007. - № 4. – Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2638
2. Дідковський О. Боротьба з рейдерством: дорожня карта. [Електронний ресурс] / О. Дідковський // Дзеркало тижня. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/borotba-z-reyderstvom-dorozhnya-karta-_.html
3. Дубровик А. Штурм власності. [Електронний ресурс] / А. Дубровик // Газета «День». – Режим доступу: http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/shturm-vlasnosti
4. Колодюк А. Рейдерство: один у полі не воїн. [Електронний ресурс] / А. Колодюк // Економічна правда. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/columns/2010/04/26/233890/
5. Перхач О. Л. Корпоративні конфлікти та методи ї подолання : навч. посібник / О. Л. Перхач, Н. Ю. Подольчак. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 192 с.
6. Рейдерські захоплення в Україні б'ють рекорд [Електронний ресурс]. Заголовок з екрану. – Режим доступу: http://news.bigmir.net/business/115759
7. Як врятувати бізнес від недружнього поглинання [Електронний ресурс]. Заголовок з екрану. – Режим доступу: http://finance.bigmir.net/business/43606-Jak-vrjatuvati-b-znes-v-d-nedruzhn-ogo-poglinannja-

Петіна Л.В., к.е.н.,
асистент кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Сільське господарство належить до провідних галузей АПК, ефективність розвитку якої визначає економічну та продовольчу безпеку України. Активізація інвестиційної діяльності може здійснюватися за умов сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, освоєння сучасних технологій, впровадження нових методів управління інвестиційними ресурсами в розвиток як окремих сільськогосподарських формувань так і в сільськогосподарську галузь регіону.

Важливою умовою підвищення ефективності інвестиційної діяльності у сільському господарстві є його кооперація та інтеграція з переробною та харчовою галузями, потужними, як вітчизняними так і іноземними, виробничо-переробними об’єднаннями, які здатні залучати великі інвестиційні кошти, спрямовуючи їх на виконання інноваційно-інвестиційних проектів і програм.

Дослідженнями вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як С. Білоусова, С. Григор’єв, С. Теслюк, М. Трейсі, В. Сорокін, А. Сьомін, О. Степанов та ін. доведено, що для підвищення ефективності виробництва необхідно розвивати різноманітні форми кооперації між суб’єктами господарської діяльності, що сприяє більш раціональному використанню виробничого, людського та природного потенціалу. Що стосується особистих селянських та дрібних фермерських господарств, то за відсутності кооперації вони не мають перспективи для свого економічного розвитку. Так, досліджуючи процеси кооперації особистих селянських господарств в Запорізькій області С. М. Григор’єв указує на те, що «… особисті селянські господарства працюючи окремо та маючи невеликі обсяги виробництва, нездатні забезпечити ефективне використання ресурсного потенціалу» [1].

Цієї ж думки дотримуються М. В. Дубініна, М.Й.Малік та багато інших вчених-аграрників. Конкуруючи з великими сільськогосподарськими підприємствами, особисті селянські і фермерські господарства, кооперуючись між собою, більш раціонально використовують спільні знаряддя праці, отримуючи додаткові кошти та інвестуючи їх у власне виробництво.

В останні роки кооперативний рух, за участю особистих і фермерських господарств та сільськогосподарських підприємств, набуває великого значення для суб'єктів господарювання під час обробітку ґрунтів або жнив, коли виникає необхідність не тільки своєчасно зібрати врожай, а й зберегти його та сформувати велику партію збіжжя з метою вигідної її реалізації. Оскільки більш рентабельними і конкурентоспроможними господарствами є ті, що збувають перероблену і готову до споживання продукцію, все більше аграрних товаровиробників прагнуть до інтеграції з переробними підприємствами. При цьому, враховується і той факт, що великі вітчизняні і зарубіжні інвестори, як правило, вкладають свої кошти не у виробництво сільськогосподарської продукції, а у переробну та харчову промисловість. В свою чергу, переробні та харчосмакові підприємства теж прагнуть до співпраці з аграрними структурами, так як зацікавлені у безперебійному забезпеченні сировиною власного виробництва. З цього ми робимо висновок, що така міжгалузева аграрно-промислова інтеграція у певних адміністративно-територіальних межах може формувати регіональні продуктові комплекси, забезпечуючи продовольчу безпеку країни, та створюючи сприятливий інвестиційний клімат в окремих економічних районах.

Наші дослідження свідчать, що на півдні України, де розвинуте сільське господарство і є потужна переробна інфраструктура, доцільно створювати кластерні угрупування. Цьому також сприяє наявність зрошуваної системи у регіоні, що є власністю держави і якою спільно користуються товаровиробники незалежно від форм власності господарств.

С. І. Соколенко, як один з ініціаторів запровадження в Україні мережевий структур, кластером вважає географічну конкуренцію взаємопов'язаних підприємств та постачальників послуг, що характерні для певного регіону [2].

Отже, кластерний тип аграрно-промислової інтеграції є якісно новим, так як базується на процесах самоорганізації та адаптації товаровиробників до нових умов і, перш за все, в зв'язку з вступом України до СОТ, посиленням інтеграційних зв'язків з Євросоюзом а також внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

Створення кластерів у тому чи іншому регіоні повинно передбачати розробку ряду заходів з боку держави та регіональних органів влади: прийняття відповідних законів та нормативних актів, проведення роз'яснювальної роботи серед громадськості і на підприємствах, створення інноваційної інфраструктури, підготовку та перепідготовку кадрового потенціалу.

Список використаних джерел

1. Григор'єв С.М. Ресурси сільської родини та управління ними / С.М. Григор'єв //. – Вісник аграрної науки Причорномор'я. Т.1. – Миколаїв: МДАА, 2001. – С.274-278.

2. Соколенко С.І. Кластери у глобальній економіці / С.І.Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

Петіна Л.В., к.е.н., доцент
Кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ Херсонський ДАУ

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Аграрна галузь України має великі можливості для свого подальшого розвитку. Наявність чорноземів, зрошувальних систем, потужного наукового потенціалу робить сільське господарство привабливим для інвесторів. Вже сьогодні з експорту зерна пшениці, ячменю, кукурудзи, сої, соняшнику країна посідає одне з провідних місць у світі. Разом з цим, конкуренція на продовольчих ринках посилюється. Технічна й технологічна відсталість аграрного сектору, низький рівень кооперації на селі та низка інших негативних чинників змушують товаровиробників та науковців вести пошук нових форм і методів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва.

Конкурентоспроможності аграрних господарств на вітчизняному ринку характеризується суперництвом за економічні ресурси та залежить від переваг за рівнем витрат, ціни та прибутку, а також державної підтримки суб'єктів аграрного бізнесу. Втручання держави у розвиток аграрного ринку забезпечує сталість зростання рівня споживання продуктів харчування населення незалежно від регіонів країни, сприяє ефективному перерозподілу ресурсів між галузями АПК, вирішує проблеми розвитку сільських територій, впливає на ділову активізацію сільського населення. Здійснюючи адміністративне регулювання, держава дотримується принципу невтручання у господарську діяльність товаровиробників. Вплив держави на ціноутворення, оподаткування, кредитування, страхування позитивно діє на розвиток виробництва, створення умов для побудови нових форм взаємодії між товаровиробниками аграрної продукції, переробниками, збутовими структурами. Така взаємодія підприємств у рамках АПК стимулює рух інвестиційних потоків у розвиток сільського господарства, сприяє розвитку конкурентних позицій товаровиробників. Поступове зростання кооперативного руху та інтеграційних

процесів в АПК вимагає широкого застосування контрактної системи, на що вказують публікації багатьох вчених [1]. Особливої уваги заслуговують закупівельні, трансферні та маркетингові контракти, які знайшли широке застосування у сільському господарстві економічно розвинених зарубіжних країн. Контрактна система забезпечує ефективний контроль за якістю продукції, сприяє координації підприємницьких зв'язків у ланцюгах постачання сировини та готової до споживання продукції, зменшує ризики, пов'язані з коливаннями обсягів виробництва й постачання, зменшує коливання цін, що зміцнює ринкову силу аграрних формувань та позитивно впливає на сталість їх економічного розвитку. Аграрні товаровиробники, укладаючи контрактні угоди, отримують доступ до більш ємних ринків, мають можливість нарощувати виробництво власної продукції, підвищувати її якісні показники.

Рівень розвитку конкурентоспроможності аграрних формувань залежить від впровадження ними технологічних новацій, застосування сучасної техніки та нових методів управління підприємництвом. Стимулювання державою розвитку інноваційного процесу у сільському господарстві створить умови для оптимального використання виробничих, природних та людських ресурсів й впровадження сучасних технологій, що призведе до зростання конкурентних переваг аграрного бізнесу [2].

Зміцнення рівня конкурентоспроможності аграрних господарств залежить від розвитку системи інформаційного забезпечення з метою здійснення ефективного аналізу, управління та контролю. Інноваційні технології збору та обробки інформації необхідні для досягання стратегічних цілей підприємств. Використання інформації органів державної статистики, газет, телебачення, радіо, допомагає підприємцям орієнтуватись в ринковій кон'юнктурі та приймати оперативні й стратегічні рішення. Цінові сигнали регулюють потоки товарів, формують кон'юнктуру продовольчих ринків, зменшують рівень невизначеності й дозволяють отримати запланований прибуток.

Незважаючи на те, що застосування сучасних інформаційних технологій є важливою умовою функціонування аграрних ринків, в Україні інформаційний ринок знаходиться на дуже низькому рівні свого розвитку. Недосконалість дорадчої служби, роздрібність сільськогосподарських підприємств, низький рівень кооперування товаровиробників та багатьох інших чинників перешкоджають зміцненню конкурентних позицій аграрних господарств та виходу їх на світові ринки.

Виробництво конкурентоспроможної продукції, розширення сегменту ринку її збуту можливе за умови поєднання зусиль особистих селянських і фермерських господарств, сільськогосподарських та переробних підприємств. Поглиблення структурних, організаційно-технологічних зв'язків сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності як сільськогосподарських так і переробних підприємств [3]. Враховуючи, що інтегровані підприємства є більш пристосованими до ринкових умов господарювання, вектор державної інвестиційної політики повинен спрямовуватись на більш вагому підтримку їх виробничої діяльності.

Список використаних джерел

1. Поляруш М.О. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О.Поляруш, І.М.Поляруш, Н.А.Славіна // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. - №7. – 2007. – С. 187-189.

2. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України: [монографія] / Н.М.Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416с.

3. Єрмакова О.Ю. Організаційно-економічні засади ефективного господарювання в аграрній сфері України в умовах вступу до СОТ / О.Ю.Єрмаков // Вісник агропромислової науки Причорномор'я. - №4. – 2007. – С.11-20.

Петровська І.П., викладач кафедри
економіки і підприємництва НТУУ «КПІ»

ДЕРЖАВНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі свого розвитку Україна розв'язує суперечності між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та захистом свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з іншого. Досягти обох завдань держава одночасно може лише у випадку, якщо в країні буде створено висококонкурентну промисловість, продукція якої користувалась б попитом на внутрішньому та зовнішніх ринках. Тому держава в усіх країнах проявляє значну увагу розвитку промисловості.

Потрібно відзначити, що, незважаючи на посилену увагу науковців до державного регулювання інноваційних процесів, чіткого трактування та єдиного підходу щодо визначення сутності поняття «державної інноваційної політики» (далі ДІП) в економічній науці ще не вироблено.

В економічній літературі ДІП розглядається переважно в рамках інституційного та функціонального підходів, де вона визначається як сукупність інститутів або як набір інструментів державного регулювання. Можна навести визначення й інших фахівців [5, 12, 15, 23] де сутність ДІП визначається через «набір…»,

«сукупність…», «комплекс…» інструментів або форм та методів державного регулювання, тобто зводиться до інституційного чи функціонального підходів.

Проте слід відмітити, що обидва зазначені підходи щодо сутності державної інноваційної політики мають очевидну ваду, яка полягає в тому, що формування інститутів та виконання функцій може бути стихійним та непослідовним. У такому випадку при наявності сукупності форм та методів державного регулювання інноваційних процесів більш коректно констатувати відсутність державної інноваційної політики, а не її наявність. Наявність політики робить державне регулювання послідовним, спрямованим на досягнення певних цілей. Взаємоузгодженість, яка відрізняє систему від набору чи комплексу компонентів в ДІП має проявлятися при постановці цілей, розробці та застосуванні принципів, стратегій, планів, інструментів їх досягнення та при ресурсному забезпеченні виконання зазначених стратегій, планів тощо. Найважливішими ендогенними складовими державної інноваційної політики є: цілі інноваційного розвитку, стратегії та принципи їх досягнення, плани інноваційного розвитку економіки чи окремих галузей, механізми реалізації державного регулювання інноваційних процесів, інструменти, організаційно-інституційне, кадрове, фінансове забезпечення інноваційних процесів, оцінка ефективності інноваційної політики .

У контексті даного дослідження, на нашу думку, важливо підкреслити, що формування та реалізація державної інноваційної політики має здійснюватись за наступною послідовністю кроків, зокрема: (1) постановка цілей, (2) розробка принципів, стратегій, планів, механізмів та інструментів, за рахунок яких поставлені цілі будуть досягнуті, (3) ресурсне забезпечення, які будуть використанні - для досягнення цілей (1), та оцінка ефективності ДІП (4), яка відіграє роль зворотного зв'язку. Виокремлення рівнів ДІП надає можливість за результатами оцінки її ефективності оперативно коригувати: цілі; плани, механізми, інструменти та ін.; ресурси, використовувані для реалізації ДІП.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити наступний висновок, що державна інноваційна політика є системоутворюючим чинником державного регулювання інноваційних процесів. Отже, розуміння сутності державної інноваційної політики дозволяє дещо по-новому розглядати її результативність, зокрема, не обмежуватись аналізом окремих заходів, а оцінити, наскільки вони є системними, тобто з'ясувати, чи мають вони єдину систему державного регулювання.

Список використаних джерел

1. Білозубенко В. С. Державна інноваційна політика України в контексті світових тенденцій інтенсифікації інноваційних процесів / В. С. Білозубенко, О. В. Морщагін // Вісник Донецького університету економіки і права. — 2007. — № 2. — С. 28–33
2. Долженко И. А. Совершенствование инструментов государственной поддержки инновационной деятельности / И.А. Долженко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2008. - №1- С.68-73
3. Сільченко І.А. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку / І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. - № 1(9). – С.31-35
4. Краплина В.В. Критерії оцінки ефективності інноваційної політики держави / В.В. Краплина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.6 – 221-230.
5. Ebersberg B. Public funding for innovation and the exit of firms / B. Ebersberg // Journal of evolutionary economics. - 2011. - Vol. 21, N. 3. - P. 519 - 543.

Пилипенко К.А., к.е.н., доцент
доцент Полтавської державної аграрної академії

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Однією з головних проблем, які обумовлюють недосконалість національного законодавства у сфері продовольчої безпеки, є проблема відсутності розмежування правового регулювання питань безпеки та якості харчових продуктів та продовольчої сировини. Так, Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР «Про безпечність та якість харчових продуктів» передбачає контроль не лише за безпечністю, але і за якістю продуктів харчування. Проте, контролю з боку держави підлягає лише безпечність продукції, а якість забезпечується винятково ринковими механізмами [1].

Неодмінною передумовою виконання завдань державної стратегії забезпечення продовольчої безпеки України в умовах глобалізації є визначення етапів і цілей її реалізації, які мають адекватно відображати як сучасний рівень національної продовольчої безпеки, так і досягнення стратегічних цілей у певному часовому вимірі з урахуванням вимог і викликів глобалізації. Державна Стратегія забезпечення продовольчої безпеки України в умовах глобалізації, на наш погляд, має пройти етапи реалізації, які наведені на рис. 1.

Україна за своїм природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце серед країн світу. Однак цей потенціал використовується вкрай неефективно, а агропродовольчий комплекс України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу. Реалізація Стратегії забезпечення продовольчої безпеки

України забезпечить не лише підвищення рівня національної продовольчої безпеки, але й уможливить сформувати додаткові конкурентні переваги національної економіки на світовому ринку.

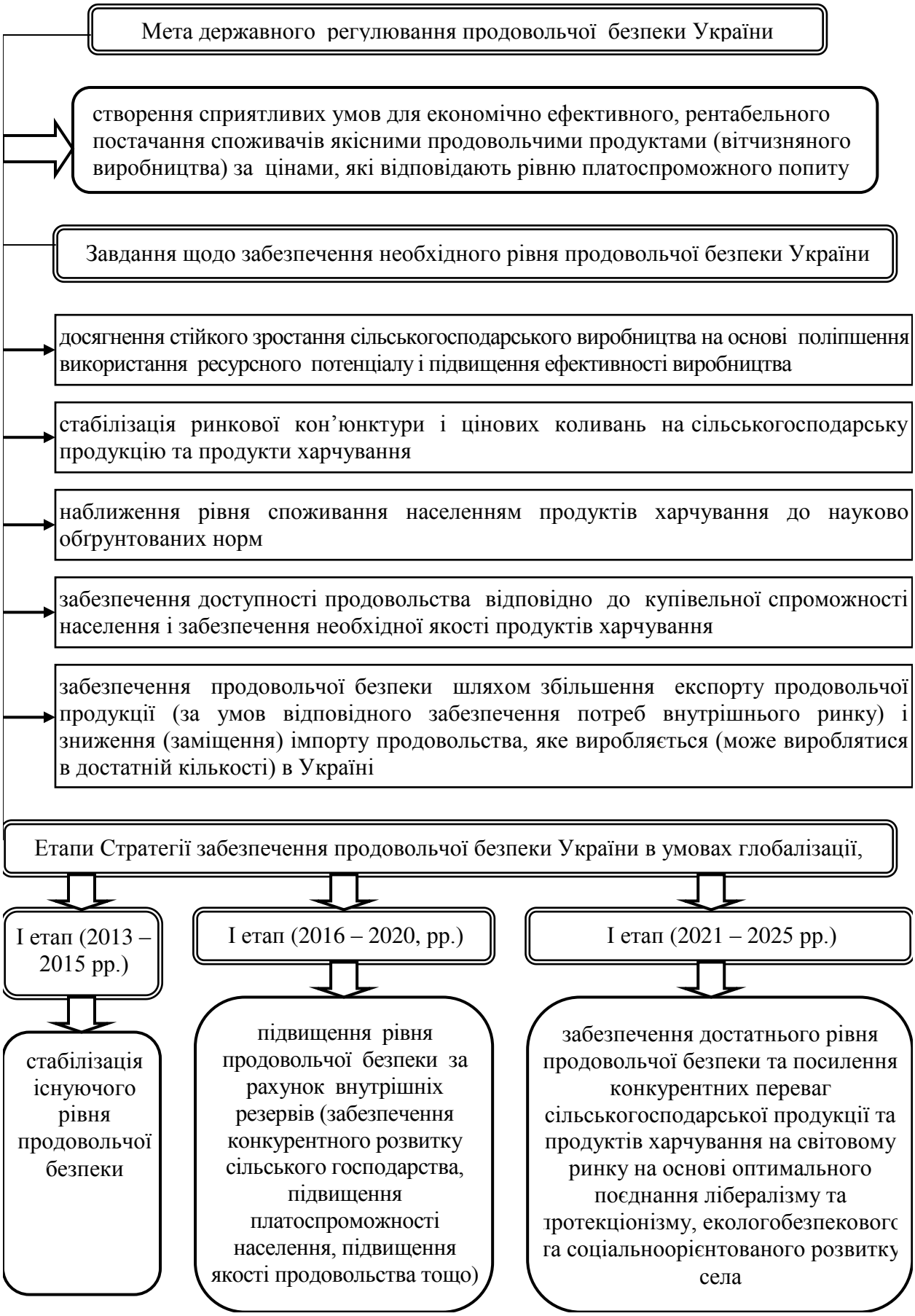


Рис. 1. Стратегія забезпечення продовольчої безпеки України в умовах глобалізації

Необхідність переходу на європейські засади регулювання обґрунтована тим, що усунення розбіжностей у підходах до регулювання ринку продовольчих товарів є основною передумовою для створення зони вільної торгівлі такими товарами

Список використаних джерел

1. Регулювання продовольчої безпеки у законодавстві європейського союзу та України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CD0QFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.minjust.gov.ua%2Ffile%2F23479&ei=VAg0VcGzCqXkyAONyYHIAw&usg=AFQjCNGmgbTPlOdrVfnaQ68xALG1w5xFxg&sig2=6BNxsoQ_fmR8XRyekOkDlA

2. Майстро С. В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання : [монографія] / С. В. Майстро. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2009. – 240 с.

Пирог О.В., д.е.н., доцент,
в.о. зав. каф. менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Світове господарство розвивається в умовах глобальної нестабільності, що сформувалась в наслідок світової фінансової кризи. У 2014 р. відбулось незначне зростання (2,6%) світової економіки, порівняно з 2013 р. (2,5%) та, за прогнозами, у 2015-2017 рр. буде становити 3,0-3,3%. Зростання найбільших економік світового господарства мали різновекторні тенденції: США і Великобританія отримали позитивний імпульс для зростання за рахунок адаптування грошово-кредитної політики до сучасних умов розвитку та реформування ринку праці; країни ЄС та Японія – відставали через неможливість вирішення фінансових та взаємопов'язаних структурних проблем; Китай, як і в попередні періоди, зростає стійкими темпами з тенденцією поступового уповільнення.

Економічне зростання протягом 2012-2014 рр. у країнах з високим рівнем доходів відбувалось нерівномірно: у деяких країнах (США і Великобританія) – перевищило до кризовий рівень, а в інших (країн ЄС) – все ще знаходяться нижче до кризового рівня. Країни із середнім рівнем доходу були менш динамічними, ніж у минулих періодах, через циклічні причини та структурний спад. Країни з низьким рівнем доходу будуть продовжувати зростати стійкими темпами, незважаючи на глобальну нестабільність.

Визначальними для економічного зростання світової економіки, в цілому, та країн, що розвиваються, зокрема, є три глобальні тенденції:

1) зростання облікової ставки, що передбачається монетарною політикою США, призведе до поступової фіксації глобальних фінансових умов з 2015 р. Як результат, відбудеться поглиблення розбіжностей циклічних позицій та асинхронизація грошово-кредитних політик в основних економіках світового господарства, що буде супроводжуватися підвищенням курсу долара США і валютним тиском на деякі країни, що розвиваються;

2) ціни на сировинні товари залишаться «м'якими» на фоні прогнозів щодо слабкого зростання світової економіки і зростання пропозиції, а також зміни політики Організації країн-експортерів нафти відповідно до ринкових очікувань;

3) експорт країн, що розвиваються, буде по-різному впливати на відновлення економік країн з високим рівнем доходів. За прогнозами, зростання світової економіки відбудеться до 3,0% у 2015 р. та до 3,2-3,3% у 2016-2017 рр., що буде зумовлено поступовому зростанню США, підвищенням ділової активності у країнах ЄС та країнах, що розвиваються.

Загрозами для економічного зростання світового господарства є такі:

1) волатильність на фінансових ринках, що посилюється ризиком раптового погіршення ситуації з ліквідністю, може різко підвищити витрати на позики країн, що розвиваються, що є небажаною ситуацію після кількох років залучення коштів на ринку капіталу;

2) посилення геополітичної напруженості, періоди волатильності на товарних ринках або фінансовий стрес на значному за обсягами ринку, що розвивається, може призвести до переоцінки ризику активів. Враховуючи той факт, що країни ЄС чи Японія протягом тривалого періоду знаходяться на стадії стагнації і дефляції, то глобальна торгівля може послабити й в майбутньому. Однак, ця подія має низьку ймовірність враховуючи істотні запаси політики Китаю.

Глобальні тенденції розвитку світової економіки та пов'язані з ними ризики створюють значні проблеми у сфері державної політики: у країнах з високим рівнем доходів відстежуються тенденції до відновлення для продовження стимулюючої грошово-кредитної політики і гнучкого підходу до бюджетно-податкової політики, які підтримують зростання, але також супроводжуються конкретними середньостроковими планами консолідації і структурних реформ. У країнах, що розвиваються, глобальна фінансова жорсткість може призвести до зниження потоків капіталу і викликати подальшу девальвацію валюти. Отже, актуальнішою

проблемою для розвитку світової економіки може стати безладне розкручування фінансової уразливості, що призведе до зниження темпів зростання і матиме негативні наслідки для світової економіки.

За останні три десятиліття бюджетно-податкова політика в країнах, що розвиваються, стає все більш антициклічною. Широкий фіскальний простір, накопичений до світової фінансової кризи, не лише дав можливість для країн, що розвиваються, здійснювати бюджетно-податкове стимулювання під час кризи, але й обумовив ефективну підтримку економічного зростання: фіскальні мультиплікатори, як правило, вище в країнах з більшим фіскальним простором. Швидкість, з якою фіскальний простір має бути відновлений, залежить від безлічі внутрішніх факторів конкретної країни, які включають циклічні умови та обмеження грошово-кредитної політики.

Таким чином, центральним банкам деяких країн, що розвиваються, можливо, доведеться впроваджувати заходи грошової політики для підтримки зростання проти тих, які необхідні для стабілізації інфляції та зміцнення стабільності фінансової системи. Бюджетно-податкові стимули також можуть бути використані в разі різкого циклічного спаду. На практиці, однак, використання фіскальної політики як антициклічного інструменту державної політики може бути обмежена через відсутність бюджетного простору, що обмежує можливість використання фіскальних стимулів та їх ефективності. І країни з високим рівнем доходів і ті, що розвиваються, повинні вжити комплексні структурні реформи, включаючи поліпшення соціальної інфраструктури, з метою сприяння економічному зростанню і створенню робочих місць.

Пірус В.О., здобувач кафедри
міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

На сьогодні ринкові перетворення, що відбуваються в українській економіці, сприяють її активному входженню до системи міжнародних економічних відносин, а разом з тим і до глобалізованої системи світової економіки. Освіта є сферою продуктивних інвестицій та одним із найвпливовіших важелів довготривалої дії, якими користуються уряди різних країн для розвитку національної економіки. Стійке та ефективне функціонування системи вищої освіти України є однією з головних стратегічних задач уряду країни, від вирішення якої безпосередньо залежать соціальна стабільність та результативність реформ, що проводяться в усіх галузях національної економіки [1].

На сучасному етапі розвитку України актуалізується необхідність удосконалення існуючих і розробка нових теоретико-методологічних, методичних і прикладних засад забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти України. Освітня галузь має перш за все активно впроваджувати інновації безпосередньо в свою діяльність. Проте, на жаль, останнім часом в Україні цього не спостерігається, оскільки знижуються основні показники діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ) (табл. 1).

Інноваційний розвиток вищих навчальних закладів Україні відбувається в умовах сучасних ринкових відносин, розвитку нових технологій, інтеграції у світову систему вищої освіти. Питання інноваційного розвитку потрібно розглядати в комплексі у зв'язку з розвитком інвестиційно-інноваційної діяльності в країні.

Таблиця 1

Основні показники діяльності вищих навчальних закладів у 2009-2014 роках*

Показники	Навчальний рік				
	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Кількість закладів - всього, одиниць, у тому числі за формами власності	**861**	**854**	**846**	**823**	**803**
державною та комунальною	674	666	661	646	636
приватною	187	188	185	177	167
Чисельність студентів - всього, осіб, у тому числі на відділеннях	**2599426**	**2491288**	**2311557**	**2170141**	**2052678**
денних	1569769	1553082	1442385	1391960	1348579
вечірніх	10216	8976	7710	6614	5555
заочних	1019441	929230	861462	771567	698544
Прийнято - всього, осіб, у тому числі на відділеннях	**463911**	**521114**	**419616**	**441097**	**441939**
денних	345959	382110	289036	327406	325464
вечірніх	1647	1632	1274	1091	876
заочних	116305	137372	129306	112600	115599
Випущено - всього, осіб, у тому числі на відділеннях	**642056**	**654670**	**626549**	**612867**	**576259**
денних	351136	356793	346290	340333	330586

вечірніх	2511	2939	2952	2689	2324
заочних	288409	294938	277307	269845	243349

* - складено за матеріалами Державної служби статистики України

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 [2].

Стратегічними пріоритетами розвитку вищої освіти в концепції інноваційного розвитку України є:

а) забезпечення інноваційної спрямованості системи освіти шляхом: підвищення рівня комп'ютеризації вищих навчальних закладів; активізації науково-технічної та інноваційної діяльності ВНЗ та збільшення обсягу її бюджетного фінансування; утворення інноваційних структур в системі освіти;

б) підвищення результативності вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок з метою посилення його ролі у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки шляхом: інтеграції університетського сектору наукових досліджень і розробок до світової інноваційної системи, сприяння розвитку міжнародного партнерства у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності; збільшення частки наукових та науково-технічних досліджень у ВНЗ, спрямованих на створення нових видів інноваційної продукції; врахування кон'юнктури світового ринку під час визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності;

в) забезпечення розширеного відтворення знань на основі інтеграції діяльності вищих навчальних закладів, академічних та галузевих наукових установ шляхом: підвищення рівня фондоозброєності державного сектору наукових досліджень і розробок; концентрації ресурсів на пріоритетних напрямах розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності, створенні умов для організації високотехнологічного виробництва в Україні; посилення взаємодії освіти та науки, створення університетів дослідницького типу на базі провідних ВНЗ; стимулювання процесу підвищення кваліфікації, розвиток системи дистанційного навчання [3].

Список використаних джерел

1. Харківська А. Моделювання управління інноваційним розвитком педагогічного ВНЗ / А. Харківська. // Теорія та методика управління освітою. - 2013. - Вип. 10. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ttmuo_2013_10_47.pdf.

2. Климова Г. П. Інноваційний розвиток вищої освіти України: методологічний аспект аналізу / Г. П. Климова. // Право та інноваційне суспільство. - 2013. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pric_2013_1_10.pdf.

3. Куклін О. В. Концептуальні засади інноваційного розвитку вищих навчальних закладів / О. В. Куклін // Ефективна економіка. – 2013. –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/

Порудєєва Т.В. , к.е.н., доцент
Миколаївського національного
університету ім. В.О.Сухомлинського
Каштанова Л.Я. , студентка
Миколаївського національного
університету ім. В.О.Сухомлинського

ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільно-економічного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країни. У цих умовах експортно-імпортні операції стають однією з основ товарного обігу в Україні загалом та в Миколаївській області зокрема. У зв'язку з цим виникає потреба в дослідженні різних аспектів розвитку експортно-імпортної діяльності, особливо на рівні підприємства як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни

В науковій літературі найчастіше під посередництвом розуміється всяка діяльність за участю третіх осіб, без урахування специфіки виконання посередницьких послуг [1, с. 111].

Посередницькі операції займають значне місце в господарській діяльності підприємств. Це пов'язано з цілою низкою обставин як юридичного, так і економічного характеру. По-перше, розвиток спеціалізації привів до того, що у цілій низці випадків залучення посередника обходиться суб'єкту підприємницької діяльності дешевше, ніж виконання тих самих функцій власними силами. Тобто доцільність використання посередницьких організацій, у кінцевому рахунку, обумовлена тією економією витрат підприємства та обігу, яку вони забезпечують клієнту. По-друге, об'єктивна необхідність у залученні посередників для здійснення тих чи інших операцій може бути пов'язана з наявністю у нього стабільних контактів з виробниками чи покупцями товару,

що сприяє гарантованому та надійному виконанню обов'язків сторонами угоди.

У-третіх, існують ситуації, коли залучення посередника обумовлено чисто юридичними причинами і є обов'язковим у відповідності до вимог законодавства. У-четвертих, залучення посередника дозволяє перекласти на нього частину комерційних ризиків, що знижує можливі втрати. По-п'яте, операції з залученням посередника мають специфічний податковий режим у порівнянні з безпосередніми взаємовідносинами партнерів, тому у ряді випадків залучення посередників являється виправданим і з точки зору оподаткування. Актуальність вивчення питання щодо залучення посередників у межах окремого підприємства полягає у тому, що необхідність звернення до них виникає через відсутність досвіду самостійного дослідження зовнішнього ринку, пошуку вигідних іноземних контрагентів, кваліфікованого здійснення взаєморозрахунків, чіткого та правильного формування умов контрактів тощо.

Перелічені обставини роблять посередницькі операції не тільки економічно доцільними, але й доволі привабливими.

Функціональною основою у взаємовідносинах фірм і посередницьких підприємств повинен бути є комплекс послуг, що надаються ними. Вони розміщують замовлення на виробництво, активно беруть участь в рекламуванні вироблюваної продукції, залучають до роботи відділи маркетингу та планування виробництва компаній.

Проте посередницька діяльність в Україні пов'язана з проблемами правового, організаційного та фінансово-економічного характеру. Причини, які стримують її розвиток мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються у реальну вітчизняну практику. Вирішення їх дозволить сформувати широку сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі і активізації вітчизняного товарного виробництва.

Список використаних джерел

1. Мороз Л., Чухрай Н. І. Маркетинг: Навчальний посібник - Л: Вид.«ІНТЕЛЕКТ+» 2005. - 244с.

Порудєєва Т.В. , к.е.н., доцент
Миколаївського національного
університету ім. В.О.Сухомлинського
Семко М.О. , студентка
Миколаївського національного
університету ім. В.О.Сухомлинського

ЩОДО ЕКСПОРТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Одним з головних факторів, що впливає сьогодні на рівень світового прогресу та розвиток економіки всіх країн, є міжнародна торгівля. На земній кулі існує більш ніж 200 держав, і кожна з них претендує на власне місце на світовому ринку. Включаючись у систему міжнародних економічних відносин, в умовах інтенсивного формування глобалізаційних та інтеграційних процесів, Україна має враховувати сучасні тенденції світового розвитку.

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами. Конституцією, Декларацією про державний суверенітет України і Законом України «Про економічну самостійність України» установлено, що однієї з основ реалізації державного суверенітету України є її самостійність при здійсненні і регулюванні зовнішньоекономічних відносин [1].

Найважливішими ринками збуті зернових культур є країни Європи, Азії та Африки. В 2014 році Миколаївська область експортувала зерно в 37 країн світу. Найбільшу частку зернових було експортовано в Азію – 65,8% загального обсягу, у тому числі: Саудівську Аравію (20,4%), Йорданію (16,3%). Експорт в країни Європи – 29,4%, з них: Іспанія (15%), Греція (7,8%). Але спостерігається відсутність експорту в Китай, Індію, Бразилію, Мексику, як в країни з постійно зростаючим попитом на продовольче зерно [2].

Власниками зерна, що експортується, у більшості випадків є посередники. Національні зерно виробники не мають достатнього досвіду для проведення зовнішньоекономічних операцій. Відносини між зерно виробниками і посередниками, як правило, мають короткотерміновий характер. Посередники при авансуванні майбутнього урожаю диктують власні умови. Тому, на наш погляд, захистити інтереси товаровиробників можуть або державні структури, що будуть виконувати функції Національного зернотрейдера та функціонувати спеціально для здійснення експортних операцій, враховуючи рівень світових цін при розрахунках із виробниками, або спілка самих виробників.

Незважаючи на позитивні характеристики щодо експорту зерна в Миколаївській області, потрібно вдосконалювати ряд важливих факторів, зусилля мають бути спрямовані на збереження традиційних ринків збуту та на цілеспрямоване залучення нових перспективних ринків. Слід враховувати територіальну диференціацію агропромислових потреб у межах світового господарства, географічне розташування зовнішніх ринків, традиції зовнішньоекономічних стосунків, досягнутий рівень міжнародної взаємодії у сфері реалізації сільськогосподарської продукції. Значну увагу необхідно приділити проблемам якості зерна. Висока якість зерна може забезпечити конкурентоспроможність на зовнішньому ринку, тому необхідно забезпечити чіткі

вимоги до якісних параметрів експортного продовольства шляхом вивчення умов цільових ринків і доведення відповідної інформації до виробників.

Список використаних джерел

1. Про державну підтримку сільського господарства України / Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877. Електронний ресурс – http.: //www.zakon.gov.ua/.

2. Сільське господарство Миколаївщини у 2014 р. / Статистичний збірник - Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2014.

Прудніков В.Ф., к.е.н.,
доцент кафедри ЕП та ОВ УДХТУ
Силиванов О.С.,
студент економічного факультету УДХТУ, м.Дніпропетровськ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ

Інноваційна діяльність стає визначальним фактором розвитку економіки багатьох європейських, азіатських, північно-і латиноамериканських країн. Одним з показників, який характеризує інноваційну активність є частка інноваційно активних підприємств (тобто підприємств, які займалися інноваційною діяльністю від загального числа підприємств). За даними Інституту статистики ЮНЕСКО, за результатами обстеження 2008-2010г.г. в Європі найвищі показники: у Німеччині - 71,8% інноваційно активних підприємств, у Нідерландах - 53,4%, в Естонії - 53,1%; найнижчі: у Румунії - 16,5%, в Україні - 15,8% [1, табл.9.43].

Одна із значущих причин відставання України в інноваційному розвитку є те, що більшість розробок, виконаних вітчизняними вченими, не мають практичного застосування. Це унеможливлює розвиток інноваційного процесу за рахунок ринкових важелів, оскільки відсутня інтеграція науки і виробництва. Однією з найбільш вдалих форм такої інтеграції є технопарки.

Основною метою дослідження є проблеми функціонування технологічних парків в Україні.

Технопарк – науково-виробничий територіальний комплекс, головне завдання якого полягає у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих і середніх наукомістких інноваційних фірм. В структурі технопарків представлені такі центри: інноваційно-технологічний, навчальний, консультаційний, інформаційний, маркетинговий, юридичний, фінансовий, економічний, промислова зона [2, 3].

Створення технопарків має за мету комерціалізацію науково-технічної діяльності, більш швидке просування наукових досягнень в матеріальну сферу. Крім того, в умовах кризової ситуації вузівської науки в Україні створення технопарків дозволить забезпечити науковців творчою роботою, що достатньо високо оплачується.

Відповідно до Закону України „ Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”, технологічний парк (технопарк) – юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об’єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [4].

Загалом можна виділити три етапи розвитку технопарків в Україні:

Перший - період становлення й формування законодавчої бази їх функціонування (1997 – 1999 рр.); другий - період піднесення (2000 – 2005 рр.); третій - період занепаду, який розпочався з 2006 р. й зараз триває.

Відповідно до Закону України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”, в Україні діє 16 технопарків:

За підсумками діяльності упродовж останніх 13 – 15 рр. досвід технопарків в Україні доводить, що їх функціонування пов’язане з цілою низкою проблем.

По-перше, понад 99 % реалізації інноваційної продукції припадає на три технопарки, створені на базі провідних наукових організацій Національної академії наук України – Інституту електрозварювання ім. Є.О. Патона, Інституту монокристалів і Інституту фізики напівпровідників ім. В.Є. Лошкарьова.

По-друге, недосконалість правової бази інноваційної діяльності на сьогодні посилює практика призупинення окремих статей чинних законів законодавчими або підзаконними актами. Так, статтями 21 і 22 Закону України „Про інноваційну діяльність” передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом встановлення податкових пільг [5]. Проте чинність цих статей була призупинена спочатку в 2003 р., а потім і в 2004 р., у 2005 р. – повністю скасована. За сучасних умов, при відсутності бюджетної підтримки інноваційної діяльності, цей закон є просто декларацiйним.

Створення мережі українських технопарків відбувається під впливом низки несприятливих факторів, з яких найважливішими є такі:

- обмежений попит на інноваційні пропозиції всередині країни;
- низька платоспроможність вітчизняних споживачів нової техніки;

- наявність конкуренції на внутрішніх ринках з боку західних фірм розробників технологій, виробників і постачальників матеріалів, устаткування й технологій у цілому;

- прагнення західних замовників без скільки-небудь істотних інвестицій комерціалізувати в своїх інтересах наявний в Україні науковий потенціал, в першу чергу з технологій подвійного призначення;

- політична нестабільність в країні.

Для подальшого розвитку даної форми комерціалізації інновацій необхідно переглянути умови створення і функціонування технопарків:

1. На законодавчому рівні дозволити навчальним закладам організовувати малі підприємства на території університетів і академій, які могли б комерціалізувати їх наукові розробки. При цьому повинна чітко відслідковуватися взаємозв'язок наукових розробок університету та їх впровадження на таких малих підприємствах.
2. Поновлення різних форм стимулювання комерціалізації саме власних розробок на пов'язаних з університетом малих або середніх підприємствах у вигляді бюджетного фінансування, податкових та інших фінансових пільг.
3. На законодавчому рівні закріпити спрощені умови для надання інтеграційним комплексам науки і виробництва статусу технопарку. Це дозволить класифікувати такі комплекси і відповідні стимули для них.
4. Законодавчо затвердити різноманітні форми стимулювання для приватних інвестицій в технопарки.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник - Київ. раздел 9.43. Сайт - http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
2. Антипов І. Інноваційний розвиток національної економіки в контексті створення інноваційних інфраструктур в освітній галузі / І. Антипов // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – 2010. – Вип. 148. – С. 1 – 8.
3. Продіус О. Інноваційний розвиток промисловості: реалії та перспективи / О. Продіус // Вісник Хмельницькогонаціонального університету. – 2010. – №1, Т. 1. – С.106 – 109.
4. Закон України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/991-14.
5. Закон України „Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

Прудников В.Ф., к.э.н.,
доцент кафедры ЭП и ОП УГХТУ
Слюсарева А.С.,
студент економического факультета УГХТУ, г.Днепропетровск

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ.

Успешное инновационное развитие предприятий напрямую зависит от экономических, правовых, финансовых и организационных условий, которые существуют в той или иной стране. В целом выделяют три основные модели организации и финансирования инноваций, относительно научно-инновационного развития промышленно развитых стран [1,2]:

1. Американская модель (модель, нацеленная на постоянное лидерство в инновационном развитии). К этой модели относятся страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно - производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Англия, Франция). В США финансовые ресурсы поступают как от государства через федеральный и муниципальный бюджеты, так и от частных фирм и организаций.
2. Европейская модель (модель, нацеленная на диффузию инноваций). Сюда относятся страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария). В системе государственного финансирования НИОКР сочетаются как прямые формы, так и эффективные методы косвенной поддержки инновационного процесса (налоговые льготы, льготный правительственный кредит, амортизационные списания). Именно косвенное финансирование разработок получило широкое развитие в странах Западной Европы.
3. Азиатская модель (модель, нацеленная на стимулирование инноваций). К этой модели принадлежат страны,стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно технического прогресса, координации

действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Южная Корея). Такие страны используют, преимущественно, частные накопления. Применяется наиболее мобильная и относительно высокорискованная форма финансирования - венчурный капитал, который базируется преимущественно на частных источниках. Например, в 2007 г. в Японии насчитывалось 1590 университетских венчурных компаний, но лишь немногие из них были экономически рентабельными [3].

В целом приведенные модели отличаются не только содержанием инновационной деятельности и инфраструктурой коммерциализации инноваций, а и источниками их финансирования. Новейшая практика управления научно-техническим прогрессом показывает, что финансирование инноваций все более приобретает внутрифирменный характер. Так в США в 1998 году доля государства в расходах на НИОКР сократилась до 30% по сравнению с более чем 50% в начале 80-х годов. В Западной Европе государственная доля сократилась с 50% в начале 90-х годов до 35% в 2007г.[4]. В рамках 20 – 30% выдерживалась постоянно государственная доля в Японии.

Научные подразделения крупных корпораций, мелкие и средние наукоемкие фирмы усиливают свои позиции в национальном научно-техническом развитии, опираясь на созданную при помощи государства систему образования, инфраструктуру и некоторые льготы экономического характера.

Рассматривая инновационную деятельность в Украине, можно сказать, что наше государство имеет высокий интеллектуальный потенциал: за период 2010 – 2013 годов численность докторов наук в экономике Украины выросла на 14,%, кандидатов наук на 7,3%, количество зарегистрированных заявок на изобретения выросло на 12%. В то же время, общее количество работников организаций, выполнявших научные и научно-технические работы уменьшилось на 12,7% и количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки уменьшилось на 12,3% [5].

В целом, согласно глобальному инновационному индексу в рейтинге 2014 года Украина занимает 63 место. Это свидетельствует о том, что необходимо стимулировать развитие инновационной деятельности, создавать социально-экономические, организационные и правовые условия для эффективного воспроизводства, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечения внедрения современных технологий, производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции. Для реализации выше перечисленных задач, необходимо выбрать наиболее оптимальную модель по содержанию и финансированию инноваций для Украины.

Существующая структура финансирования затрат на выполнение научных и научно – технических работ включает в себя: за счет средств госбюджета финансируется 43,4% работ; за счет собственных средств научных организаций – 13,1%, за счет средств предприятий и организаций Украины – 20,7%, иностранных инвесторов – 21,6%.

Анализируя ситуацию сложившуюся в Украине, следует отметить, что самой эффективной моделью национальной инновационной системы страны по содержанию и финансированию является Европейская модель.

Таким образом, в стратегической перспективе, необходимо:

1.Ориентация, на сегодняшний день, на бюджетное финансирование поддержания инновационной среды и выполнения НИОКР. После создания механизма постоянной и эффективной инновационной деятельности (т.е. национальной инновационной системы) осуществлять переход на финансирование за счет частных средств.

2. Пересмотреть и усовершенствовать все законодательные акты, которые касаются инновационной деятельности в Украине с учетом опыта стран ЕС.

3. Совершенствование системы защиты интеллектуальной собственности и оказание консультационной помощи в этом направлении. Европейская модель подразумевает распространение новшеств, т.е. их продажу на любой стадии инновационного цикла. Это требует соответствующей юридической защиты.

4. Создание благоприятного налогового режима, амортизационной политики, льготного кредитования для функционирования предприятий, территориальных комплексов, малого и среднего бизнеса, внедряющих инновации и финансирующих их создание.

Реализация отмеченных направлений позволит существенно ускорить создание национальной инновационной системы.

Список используемых источников

1.Цопа Н.В. Мировые подходы финансирования инновационного развития - г.Симферополь: Экономика и управление, №4-5,2005 – 142с.

2.Инновационный менеджмент: Справоч. пособие / П. Н. Завлин, А. К. Казанцев, Л.Э.Миндели и др. — М.: ЦИСН, 1998. – 560с.

3. Зверев А. В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы. – М.: электронный ресурс - http://www.dissercat.com - Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук.- 2009. – 496с.

4. Финансирование НИОКР в странах ОЭСР [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.transportguide.ru/trguides-1329-1.html

5.Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт. Статистичний збірник - Київ, 2014р. , Сайт - http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

Ратушна О.П., к.е.н.
ст. викладач Уманського НУС

ЕКОЛОГІЧНА ІНФОРМАЦІЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виробництво сільськогосподарської продукції базується на використанні в першу чергу природних ресурсів: землі, води тощо. Без вказаних засобів виробництва одержання продукції (особливо продукції рослинництва) є неможливим. Проте своєю діяльністю людина зумовлює зміни у якісних характеристиках даних ресурсів, що зумовлює зменшення обсягів одержаної продукції та її неналежна якість. Тому стан екологічної безпеки регіону залежить в першу чергу від впливу і діяльності окремо взятих суб'єктів господарювання.

Відсутність інформації в підприємствах про вплив їх діяльності на екологічний стан довкілля зумовлює неповноту та невідповідність часу сукупної екологічної інформації в цілому по країні.

Дослідження окремих сторін екологічного стану економічних систем висвітлені в працях відомих учених, серед яких В. Вернадський, Л. Гринів, С. Подолинський. Також, суттєвий внесок в дослідження еколого-економічної проблематики було зроблено такими вітчизняними вченими як В. Жук, І. Замула, Л. Ларуш, Л. Максимів, М. Руденко, М. Федоров, В. Шевчук, та інші.

Однією з причин недостатності екологічної інформації на думку І.В. Замули є те, що "користувачів екологічної інформації в Україні ще не з'явилося. Виховані екологічно свідомі користувачі інформації будуть формувати вимоги щодо складу та змісту екологічної інформації" [1].

Ми погоджуємось з даним твердженням, так як найчастіше виробники переслідують одну мету: виробництво якомога більшої кількості найбільш затребуваної продукції незважаючи на норми агротехніки.

У фінансовій звітності вітчизняних підприємств не передбачено розкриття екологічної інформації та не існує вимог законодавства щодо подання звітності суб'єктами господарювання про здійснення операцій з охорони навколишнього природного середовища. Тому, на сьогодні подання екологічної інформації у вигляді статистичної звітності як вторинного джерела облікової інформації має недостовірний характер.

Тому екологічна інформація на національному рівні представлена екологічною інформаційною системою, що має бути ідентифікованою системною складовою як глобальної екологічної інформаційної мережі, так і національної інформаційної мережі стійкого розвитку, здатної забезпечити збір, накопичення, зберігання, впорядкування (систематизацію), оцінку і використання даних у процесі ухвалення рішень на будь-якому рівні управління [2].

Інформація на підприємстві формується в системі обліку, тому і екологічна інформація повинна знаходити своє відображення в екологічному обліку. Екологічний облік - це система виявлення, організації, регулювання і подання інформації про стан довкілля у натуральних і вартісному вимірниках.

Причинами, які спонукали до необхідності виникнення і здійснення екологічного обліку є наступні:

- збільшились витрати на природоохоронну діяльність у багатьох країнах;
- жорсткість природоохоронного законодавства;
- формування нових переваг споживачів інформації з екологічних питань.

Проте діючі системи обліку на сільськогосподарських підприємствах не забезпечують формування екологічної інформації. У своїх працях Л.І. Максимів [3] виділяє певні моменти неможливості відображення екологічної інформації, основними з яких є наступні:

– екологічна інформація представляє собою нечіткі дані, які повинні спершу бути перекладені на мову менеджменту відповідно до відомого принципу: "Не вмієш виміряти – не зможеш управляти". Крім того, вона відзначається великою неточністю і динамізмом, тобто, окремі матеріали чи їх сполуки, технічні прийоми чи продукція, отримані завдяки новим науковим знанням, можуть неочікувано призвести до значних екологічних проблем, тому підприємство набагато більшою мірою повинно вдаватися до фахової періодики і наукових досліджень, ніж довіряти інформації про події на ринку;

– важлива екологічна інформація отримується не з фінансово-економічних сфер, а, наприклад, з геології (вичерпування невідновних сировинних ресурсів), біології (наприклад, ланцюги споживання з шкідливими взаємодоповненнями між рослинами, тваринами і людиною) або ж фізики (перший і другий закони термодинаміки).

Отже, враховуючи вимоги міжнародних екологічних організацій, потреби споживачів та громадськості в повній і об'єктивній екологічній інформації, необхідно посилити інформативну складову системи бухгалтерського обліку. Це забезпечить необхідний контроль за екологічною безпекою як окремих регіонів так і країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Замула І.В. Бухгалтерській облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки [Текст]: монографія / І.В. Замула. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 440 с.

2. Кірейцева Г.В. Екологічна інформація в бухгалтерському обліку підприємства // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 65 – 69.
3. Максимів Л.І. Конспект лекцій з дисципліни "Облік у зарубіжних країнах" для студентів спеціальності "Облік та аудит" / Максимів Л.І., Яворська О.М. – Львів, 2009. – 152 с.

Романчик Т.В., к.е.н.
старший викладач кафедри економіки та маркетингу НТУ «ХПІ»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економічний розвиток країни знаходиться у прямій залежності від стану її інноваційної активності, яка, в свою чергу, певним чином пов'язана з підготовкою наукових кадрів та їх науковою діяльністю. Будь-яка держава, в якій не створюються гідні умови для праці вчених, приречена на відставання у науково-технічному розвитку та втрату свого статусу

Традиційно Україна вважається державою з вагомим науковим потенціалом, але економічні й геополітичні процеси, що відбуваються, негативним чином вплинули на розвиток її інноваційної діяльності.

Підсумки дослідження показників діяльності України за останні роки свідчать, що наукоємність промислового виробництва в Україні зараз не перевищує 1 %, що у десятки разів менше за світовий рівень.

Це стає цілком зрозумілим, якщо звернути увагу на цифри, які характеризують фінансування вітчизняної науки. Для нормального функціонування наукових установ необхідні відрахування на їх потреби в розмірі 0,9% ВВП. У 2014 році бюджетне фінансування здійснювалось на рівні 0,3%, у 2015 році Держава планує виділити на це 0,2% ВВП. При цьому значно скорочується фінансування університетської науки в закладах Міністерства освіти і науки. Загалом тільки за останній рік видатки на різноманітні дослідження, розробки, підготовку наукових кадрів та науковий супровід та забезпечення для різних відомств скоротилися на 8% до 4,8 млрд грн. За межами фінансування опинилася велика кількість наукових проектів у вищих навчальних закладах, що сприяє відтоку молодих науковців та талановитої молоді.

В Україні, усупереч світовим тенденціям, продовжується скорочення загальної чисельності кадрів, зайнятих у сфері досліджень і розробок. З 2005 р. кількість працівників наукових організацій в Україні скоротилася на 23,9%, у т.ч. дослідників – на 19,5% .

Якщо порівнювати ситуацію, що склалася в Україні, з європейськими нормами, то у Євросоюзі наука сьогодні отримує приблизно 2 % фінансування від ВВП, а до 2020 року планується збільшити фінансування науки до 3 %.

За думкою експертів нинішній рівень фінансування наукових установ і наукових програм в Україні впав до показника слаборозвинених країн Африки. Як наслідок – за період з 1990 р. кількість працівників інноваційної сфери в Україні зменшилась більше ніж в 3 рази, тоді як у США та Західній Європі цей показник збільшився вдвічі. За цей період освоєння нових видів техніки знизилось у 14 разів. Наразі в країні за рахунок впровадження інноваційних технологій приріст ВВП складає лише 0,7%, тоді я к в розвинених країнах він досягає 90%.

За період з 2000 р. спостерігається зниження питомої ваги обсягу виконаних науково-технічних робіт у внутрішньому валовому продукті, скорочується кількість отриманих охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності України.

І хоча кількість наукових співробітників в Україні за останні роки збільшилась, спостерігається деяке їх перегрупування за типами організацій, де працюють доктори та кандидати наук.

За даними досліджень, за останні 12 років кількість докторів наук збільшилась майже в 1,5 рази, при цьому майже без змін залишилась кількість докторів наук за цей період в науково-дослідних інститутах, апараті управління міністерств та відомств, інших організаціях та підприємствах. В 1,5 рази зменшилась кількість наукових працівників цього рівня в промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях. Разом з тим, спостерігається приріст кількості докторів наук, забезпечений працівниками вищих навчальних закладів, серед яких кількість докторів збільшилась майже в 2 рази. Це є свідченням того, що наука наразі все більше відривається від виробництва. Слід додати, що низький рівень оплати праці в науковій сфері сприяє відтоку наукових кадрів і кваліфікованих спеціалістів з України, а також переходу до інших видів діяльності, не пов'язаних ні з наукою, ні з матеріальним виробництвом.

Враховуючи вкрай складну економічну та політичну ситуацію, що склалася останнім часом в Україні, можна стверджувати, що держава не тільки не сприяє розвитку, але зовсім не звертає уваги до проблем науки. За словами виконавчого директору Технологічного парку «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» О.А. Мазур «Вітчизняна економіка працює «на знос», проїдаючи те, що було створено працею попередніх поколінь, і продовжує деградувати, скочуватися на рівень економіки країн «третього світу», тобто фактично сьогоднішніх сировинних колоній».

Список використаних джерел

1. Бюджет освіти та науки 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/biudzhet-osvity-ta-nauky-2015-shcho-pryinialy-deputaty

2. Мазур О.А. Українська наука — цифри і факти [Електронний ресурс] / О.А. Мазур. – Режим доступу: http://www1.nas.gov.ua/publications /books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_2.pdf. – Назва з екрана

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. - Київ, 2013. – 287 с.

Рубан В.М., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики, КНТУ
М.В. Бугайова, к.е.н., ст. вик. кафедри економіки та організації виробництва, КНТУ

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Інтелектуалізація праці нині виступає однією з найважливіших умов, яка визначає характер економічного зростання і ступінь інноваційного розвитку економіки. Основним чинником розвитку сучасної світової економіки виступає процес інтелектуалізації праці та формування на цій основі «суспільства знань», в якому добробут визначається інноваціями, технологіями та інтелектуальним капіталом. Інтелектуальний капітал не втрачає з часом своєї цінності, а навіть здатний її нарощувати, тоді як знання, устаткування і технології починають знецінюватись з моменту їх придбання, оскільки це завжди «вчорашній день» [2].

Питання інтелектуалізації праці та інноваційного розвитку у своїх роботах висвітлюють Ю. Бажал, Р. Березюк, О. Грішнова, В. Гусєв, Н. Дєжина, В. Іноземцев, В. Кісєльова, А. Колот, П. Леоненко, Т. Мірошниченко, Л. Мусіна, Л. Мяснікова, І. Павленко, В. Савчук, Д. Смірнов, В. Стогній, А. Федорчук, Л. Федулова, А. Чухно, П. Юхименко та інші.

Інтелектуалізація праці – це збільшення питомої ваги розумових функцій (управління, контроль, налагодження) в структурі трудових зусиль працівника на основі НТП, підвищення кваліфікації та культурно-освітнього рівня. Вона є засобом, що якісно підвищує продуктивність, сприяє зародженню і впровадженню нових ідей. Інтелектуальна праця є постійною діяльністю, що характеризується методологічними і методичними розробками, новими ідеями, дослідами, удосконаленням, винахідництвом, цим самим стимулюючи прогрес та інтенсифікацію виробництва й гальмуючи об’єктивну дію закону спадної віддачі ресурсів [3]. В свою чергу інтелектуалізація праці визначає рівень інноваційного розвитку підприємств. Під останнім мається на увазі виникнення і поширення новинок, їхнє впровадження у господарську діяльність шляхом ресурсно-техніко-технологічних, товарно-продуктових й організаційно-збутових нововведень, а також скорочення термінів між появою чергових новинок і їхнім практичним застосуванням.

Активізація інноваційного розвитку привела до того, що в усіх сферах, пов’язаних з людською діяльністю, збільшилася частка розумової праці, тобто відбувається інтелектуалізація праці. Передусім зростаюче значення праці фахівців вищої кваліфікації відображається у швидкому зростанні освітнього потенціалу суспільства, що знаменує перехід від виховання людини, яка є не лише активним споживачем нових знань, а й в першу чергу їх генератором. Нарощування технологічної складності продукції і виконуваних робіт на підприємствах України в більшості випадках випереджають рівень кваліфікації працівників, тому знання, поряд з іншими ресурсами, виступають чинниками зростання доданої вартості будь-якого створюваного продукту. Інтелектуальні ресурси, забезпечуючи необхідну конкурентоспроможність і прибуток, стають важливим надбанням сучасного виробництва. Саме цим обумовлена нагальна необхідність в інтелектуалізації праці на робочому місці працівників підприємств України. Але при цьому слід враховувати, що виконання працівниками функцій інтелектуальної праці вимагає від них відповідних здібностей, певного рівня інтелекту, високого рівня професійних та загальноосвітніх знань. Відповідно з цим зростає значення загальної та спеціальної освіти у формуванні відповідних фахівців інтелектуальної праці, а також впровадження та освоєння нових технік і технологій на робочому місці.

В Україні можна говорити про появу «інтелектуальної пустелі» та «інтелектуального болота». Ці нові економічні категорії можна трактувати у двох аспектах: з одного боку, інтелектуалізація праці та запровадження новітніх технологій, що здебільшого відбувається у великих промислових центрах (Київ, Дніпропетровськ, Харків, Львів), тобто тут акумулюється висока концентрація інтелекту, тоді як провінція залишається осторонь від більшості суспільно-політичних та економічних процесів; з іншого – названі категорії можна застосувати до галузей національної промисловості, а саме: в Україні відбувається швидкий розвиток тимчасово прибуткових галузей поряд з необґрунтованим занепадом перспективних [1]. Головними причинами зниження творчої (інноваційної) активності українських працівників слід вважати відсутність необхідних матеріальних стимулів і гарантій соціального захисту, досконалої системи оцінки результатів професійної діяльності та заохочень до творчості.

Отже, суспільні трансформації та глобальні зміни у змісті трудової діяльності вплинули на необхідність інтелектуалізації праці як провідного чинника інноваційного вектора розвитку підприємств України. Але для ефективного функціонування сучасного інноваційного виробництва необхідна комплексна організація робочого місця, яка б враховувала і гармонійно пов'язувала організаційне забезпечення, технічне забезпечення, інтелектуалізацію праці, економічне забезпечення, соціальне забезпечення для того, щоб надати працівникові

сприятливі і комфортні умови для ефективного здійснення трудового процесу з максимально високою продуктивністю.

Список використаних джерел

1. Грішнова О.А. Інтелектуалізація праці – визначальна ознака постіндустріального суспільства / О.А. Грішнова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць Приазов. держ. техн. ун-ту. — Маріуполь, 2009. — С. 147 – 150.

2. Кривошей В. Інтелектуалізація праці як чинник стійкого економічного зростання [Електронний ресурс] / В. Кривошей. — Режим доступу: http://bit.ly/1zfrtSg

3. Сем'янчук П. Інтелектуалізація праці у стратегії зростання економії від масштабу виробництва / П. Сем'янчук // Світ фінансів. — 2008. — №3 (16). — С. 37 – 46.

Сивульська Н.М., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ВЛАДИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Розвиток сучасних економічних систем в значній мірі залежить від якості державного управління. Ефективність діяльності органів влади як на державному, так і на місцевому рівні, належне виконання покладених на них повноважень справляє безпосередній вплив на економічний розвиток держави, рівень життя населення, задоволення суспільних потреб.

Важливе значення для забезпечення високої якості державного управління має визначення оптимальної структури відповідного органу влади, а також чіткий розподіл повноважень між працівниками з визначенням відповідальності кожного з них. Будь-яка діяльність повинна бути направлена на досягнення певного результату, тому необхідним є визначення конкретних цілей діяльності відповідного органу влади, що забезпечить підвищення прозорості ухвалення рішень у державному секторі. Формулювання очікуваного результату діяльності залежить від визначеної стратегії економічного розвитку країни, стану національної економіки, розвитку фінансової інфраструктури, а також повинно враховувати інтереси економічних агентів з метою їх узгодження.

Відповідно до визначених цілей здійснюється розроблення заходів, які повинні реалізувати органи влади, визначаються критерії та показники оцінки. З їх допомогою стає можливим визначити результативність і ефективність діяльності будь-якого органу влади, виявити існуючі недоліки та розробити відповідні заходи для покращання виконання покладених на них повноважень. В Україні запроваджено програмно-цільовий метод, котрий передбачає досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [2, глава 1, стаття 2]. Таким чином, спочатку визначаються результати, яких необхідно досягти у державному секторі, а вже потім обраховується обсяг необхідних ресурсів. Це кардинально змінює характер державної політики і тепер пріоритетним є не визначення потреби в фінансових ресурсах, а результати, котрі будуть отримані від їх використання.

Реалізація вищезазначеного методу управління бюджетними коштами здійснюється шляхом формування бюджетних програм. В кожній бюджетній програмі закладаються показники результативності її виконання відповідно до функцій, які виконує головний розпорядник бюджетних коштів. Відповідно до головної мети діяльності головного розпорядника визначається користь або блага, які отримує від цієї діяльності суспільство. Застосування результативних показників надає змогу чітко показати необхідність бюджетної програми та відповідність визначеній меті, тривалість її виконання, ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів і витрат, а також здійснювати порівняння результатів виконання бюджетних програм як у динаміці за окремі періоди часу, так і між учасниками бюджетного процесу.

Оцінка ефективності бюджетних програм передбачає проведення аналізу шляхом порівняння витрат та досягнутих результатів. Здійснення зазначеного аналізу повинно мати на меті відбір тих програм, результати від реалізації яких перевищують витрати на них. Таким чином, оцінка результатів бюджетних програм дає змогу оцінити діяльність учасників бюджетного процесу (в тому числі й органів влади), посилити контроль за ступенем досягнення поставлених цілей, визначити причини неефективної діяльності.

Для оцінки діяльності органів державного управління та місцевого самоврядування потрібно враховувати прямі результати їх діяльності при виконанні бюджетних програм; соціально-економічні результати, яких досягнуто в результаті виконання програм; якість надання послуг споживачам; наслідки для суспільства як результат прийняття певних управлінських рішень. Крім того, значну увагу потрібно приділити оцінці внутрішньої організації та ефективності функціонування органів влади.

На даний час проблема оцінки ефективності діяльності державних органів влади полягає у відсутності чітко визначених показників та розробленої методики кількісної оцінки, яка б забезпечувала достовірність отриманих результатів [3, с.3]. Для отримання можливості здійснення оцінки ефективності діяльності

відповідних органів влади необхідно застосовувати комплексний підхід з врахуванням результатів виконання всіх бюджетних програм. Крім того, можна використовувати методику оцінювання результативності надання управлінських послуг (розроблену О.В.Поляк), котра включає п'ять критеріїв оцінки, а саме: доступність, зручність, своєчасність, повага до особи, відкритість, а також відповідні показники оцінювання якості послуг [4]. Використання чітко визначених критеріїв та розробка показників оцінки надасть змогу підвищити ефективність діяльності державних органів влади, що справлятиме позитивний вплив на добробут населення та загалом на економічний розвиток держави.

Список використаних джерел

1. Бабінова О. Проблеми оцінки якості та ефективності діяльності органів місцевої влади. Сайт в мережі Інтернет. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.niss.gov.ua/Monitor/September/6.htm

2. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 8 липня 2010 року. // Верховна Рада України. Сайт в мережі Інтернет. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

3. Приходченко Л. Л. Щодо складності застосування показників оцінювання ефективності державного управління: теорія і практика. Сайт в мережі Інтернет. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-1/doc/1/07.pdf

4. Поляк О. В. Механізми надання управлінських послуг органами влади : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / Поляк Олександра Василівна. – Львів, 2006. – 20 с.

Сидоренко Ю.В., к.е.н.,
викладач ХТЕІ КНТЕУ

ВИКОРИСТАННЯ КОУЧІНГОВИХ ПРОЦЕДУР В ПРОЦЕСІ КРИЗОВОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сьогоднішня соціально-економічна ситуація в Україні є безпрецедентною за всю історію існування країни. Так, наявна гостра фінансово-економічна криза обумовлена сьогодні не лише дією об'єктивних циклічних процесів в економіці, але також підкріплюється гострими соціально-політичними підґрунтями, які важко піддаються не тільки управлінню, але і прогнозуванню. Тож умови, в яких приходиться працювати вітчизняним суб'єктам господарювання, можна охарактеризувати як екстремально кризові.

Однак, було б помилкою вважати кризу перешкодою розвитку бізнесу та економіки в цілому, адже чимало дослідників сьогодні саме кризу вважають рушійною силою розвитку конкуренції та оптимізації соціально-економічних систем. Сам термін «криза» в китайській мові недарма позначається двома ієрогліфами, один з яких означає «занепад», а інший «можливість, шанс».

Дійсно, в умовах кризи оголюються та стають явними всі проблеми, протиріччя, і для того, щоб економічна система змогла вийти із кризи і продовжити розвиток, вона має усунути проблеми, оновитись, удосконалитись, перейти на більш високий рівень свого розвитку. Одним із інструментів розвитку соціальної складової бізнесу є коучінг.

Коучінг виник ще у 70х роках минулого століття в Америці. У його витоків стоїть ім'я Т.Голві [1], автора концепції внутрішньої гри, яка вперше була викладена у його праці «Внутрішня гра в теніс» (1974р.) та лежить сьогодні в основі коучінга. Сутність посилань автора полягає в тому, що внутрішній суперник людини є більш небезпечним, ніж зовнішній, і задача коуча полягає у пом'ягшенні внутрішніх протиріч, що дозволить людині самій досягати більш високої ефективності.

Дійсно, загальновідомою є теза про те, що саме боротьба протиріч є рушійною силою розвитку. Задача коучінга полягає в тому, щоб допомогти ефективно розв'язати протиріччя, стимулюючи таким чином розвиток. Коуч не навчає клієнта, як йому досягти своїх цілей. Він вчить, як клієнтові самому усвідомити та поставити цілі, визначити шляхи та етапи їх досягнення.

Існуючі визначення коучінгу поєднують спільні риси, які описують явище і процес коучінгу[2]: інтенсивне навчання, процес створення умов для всебічного розвитку, мистецтво співучасті у підвищенні результативності, система реалізації потенціалу учасників процесу розвитку. В залежності від сфери застосування традиційно коучінг розподіляють на кар'єрний коучінг, бізнес-коучінг.

Сьогодні значного поширення коучинг отримав у США та Японії. Там питання ставиться так: успішний підприємець не може існувати без наставника. Одним з найбільш видатних коучів сучасності Манфред Кетс де Вріс, саме він, вважаючи, що підсвідоме і минуле людини має ключовий вплив на психологію та управлінську поведінку , запровадив використання психоаналізу у коучинг-практиці. Всесвітньовідомі та успішні корпорації, такі як Siemens, Boeing, Motorola, широко використовують послуги коучів.. З іншого боку, він сьогодні виступає просто елементом "правильного" бізнесу. Якщо деякий час назад був бум тренерства, то тепер ті настала доба коучінгу. У зв'язку з популярністю коучингу відкриваються інститути з підготовки фахівців у цій галузі.

Сьогодні, в кризових умовах розитку економіки, потенціал коучінгу як інструменту розвитку ті підвищення конкурентоспроможності вітчизняних бізнес-одиниць є значним і заслуговує на увагу.

Список використаних джерел

1. Уиитмор Дж. Коучинг высокой эффективности. Новый стиль менеджмента. – М.: МАКУБ, 2005. — 168с.
2. Никитина Т.А., Шаталина М. А. Коучинг как современная технология повішения мотивации персонала в организации / Никитина Т.А. , Шаталина М. А.// Вестник Самарской гуманитарной академии. – № 2. – 2007. – С. 115-121

Сіренко К.Ю., здобувач кафедри фінансової діяльності суб'єктів господарювання і державних установ ЧНТУ (м. Чернігів)

НАПРЯМКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Протягом останніх років промисловість України, зокрема легка промисловість, зазнали ряду потрясінь, які привели до погіршення показників діяльності. Її стан погіршився руйнуванням існуючих раніше економічних зв'язків, відсутністю зрілої ринкової інфраструктури, втратою товаровиробниками значної частини внутрішнього ринку внаслідок слабкої конкурентоспроможності, інфляції, недостатньо швидкого формування ефективних фінансово-кредитних інститутів. Необхідно відзначити, що нерозвиненість саме інноваційної інфраструктури є основною причиною неконкурентоспроможності легкої промисловості України.

На державному рівні досі немає цілісного визначення щодо стратегічних напрямків розвитку легкої промисловості України й не розроблено комплексної програми її підтримки для вирішення основних проблем [2, с. 42]. У цьому сенсі першочерговими заходами з боку уряду мають стати відповідні заходи державного рівня, які передбачають підтримання сталого економічного зростання і розвиток виробництва для внутрішніх потреб; збереження політичної стабільності, що не призводить і не провокує постійний переділ власності та розмивання прав на неї залежно від циклів політичної кон'юнктури; орієнтація на високий рівень зайнятості і доходів населення як першооснови високого попиту на інноваційні товари та послуги; забезпечення стабільності і передбачуваності законодавства, надійний законодавчий і судовий захист прав власності, в тому числі інтелектуальної, неможливість волюнтаристського, в тому числі адміністративного, рейдерського і кримінального захоплення чужої власності, що в цілому дозволяє зменшити ризики інноваційної діяльності та стимулює суб'єктів на пошук можливостей власного розвитку на основі інноваційних факторів. Більш детальний склад заходів відображений на рис. 1.

Рис. 1. Напрямки державного стимулювання інноваційного розвитку легкої промисловості України

Джерело: розроблено автором

Державна підтримка інноваційного розвитку галузі має включати конкретні заходи з боку державних органів влади, які враховуватимуть конкретні проблеми розвитку галузі, а також регіональну підтримку, через реформування функцій місцевих органів виконавчої влади та самоврядування, їх прав, повноважень, завдань і взаємодії між собою та з іншими органами.

Ці заходи на державному і регіональному рівнях створюють дієву та ефективну систему підтримки інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості на всіх рівнях влади, що дозволить підвищити інноваційну активність та потенціал галузі для виходу на міжнародні ринки [3, с. 109].

Список використаних джерел

1. Бабаєв В. Ю., Дрожжин Д. Ю. Механізм державного регулювання розвитку інноваційної інфраструктури в Україні / В. Ю. Бабаєв, Д. Ю. Дрожжин // Теорія та практика державного управління. – 2012. – № 4(39). – С. 214–223.

2. Башук Г. О. Державна інноватика щодо регулювання економічного комплексу України // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 2. – С.41–44.

3. Вилгін Є. А. Напрями державного регулювання інноваційного розвитку промисловості // Економіка та держава. – 2013. – №1. – С.111–114.

4. Витвицька О. Д. Передумови розвитку інноваційного потенціалу / О. Д. Вітвицька // Економіка АПК. – 2010. – №11. – С. 151–155.

5. Волков О. І. Легка промисловість України: стан, проблеми, перспективи економічного розвитку: [монографія] / О. І. Волков, Ю. В. Гончаров, В. І. Бокій, О. В. Бондаренко, С. В. Вовчок, А. Є. Глинська, І. С. Гращенко, А. О. Дворецький, Г. В. Євсєєва, Т. Л. Зубко; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К.: Знання України, 2009. – 391 с. – С.4–34.

Скляр Є.В. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Буковинського державного фінансово-економічного університет,
м. Чернівці

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ

В останні десятиліття кластери набули значного поширення у великій кількості країн і галузях промисловості. Наприклад, у розвинених країнах, таких як Німеччина, США, Японія кластери функціонують протягом тривалого часу. У країнах, що розвиваються - Латинської Америки, Азії, Африки: Індія, Індонезія, Малайзія, Мексика, Нікарагуа, Гондурас, Ямайка, Болівія, Мадагаскар, Марокко, також останнім часом почали запроваджувати кластерні підходи до організації народного господарства. Прикладами є: квітковий бізнес у Голландії, косметичний, продукти харчування - у Франції, нафтохімічний – у Сінгапурі, годинниковий - у Швейцарії, хімічний, машинобудування - Німеччина та інші [1, 3].

В свою чергу, повністю кластеризованими є фінська та скандинавська промисловості, кластери становлять близько 30% загального рівня зайнятості в Італії, а у США більше половини підприємств працюють за такою моделлю виробництва. У Америці, де вчені раніше за інших почали вивчати принципи розвитку регіональних економік (піонером-розроблювачем був М. Портер), промислові кластери стали досить популярні. Сьогодні у США діють 380 найбільших кластерів у сферах високих технологій, виробництва побутових товарів, індустрії сервісу, видобутку природних ресурсів. Частка ВВП США, виробленого у кластерах, становить близько 61%, в них працює близько 57% всього трудового потенціалу країни. Яскравим прикладом кластера є “Силіконова долина”, де заробітна плата фахівців становить 125 тис. дол. на рік. Зайнято 2,5 млн. чоловік. Венчурні вкладення становлять близько 70 млрд. доларів [6].

Кластерні стратегії широко використовуються у країнах Європи. Наприклад, у Німеччині діє програма створення біотехнологічних кластерів Bio Regio. У Великобританії уряд визначив райони навколо Единбургу, Оксфорду та Південно-Східної Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних фірм. У Норвегії уряд стимулює співробітництво між фірмами в кластері “морське господарство”. Таким чином, незважаючи на різницю підходів, більшість країн Європи виробило для себе ту або іншу кластерну стратегію. Країни, що у найбільш явній формі здійснюють таку стратегію - Данія, Нідерланди, фламандський район Бельгії, Фінляндія. Прикладами всесвітньо відомих об'єднань підприємств, що досягли вражаючих успіхів у певній галузі промисловості, поєднавши переваги співробітництва виробників продукції, досягнень науки та підтримки владних структур окремих територій, є: “Силіконова долина” (Каліфорнія), “Пластикова долина” (м. Тарнув, Польща), Массачусетський мультимедійний кластер, Каліфорнійський кластер із виготовлення вина, італійський взуттєвий кластер, “Даедук” (Південна Корея), “Софія і Гренобль” (Франція), “Лубен” (Бельгія) [4].

Уряди Нідерландів, Данії, Фінляндії першими впровадили кластерні програми, у яких взяли участь розвинені середні та малі підприємства. Уряди Австрії, Австралії, Канади, Фінляндії, Франції, Німеччини, Нової Зеландії, Норвегії, Португалії, Іспанії, Великобританії та США мають програми, які залучили людські ресурси, що є в наявності та впровадили інновації, пов’язані із кластеризацією.

У Канаді реалізується програма територіального розвитку (ТР). У провінції Онтаріо вона одержала назву ЮСА, об'єднавши 22 програми, що виконуються шістьома міністерствами. У рамках ЮСА була розроблена програма управлінських новацій, створений секретаріат з економічного розвитку громад (CEDS), що консолідував усі елементи програми ЮСА. CEDS вирішував поточні питання та розробляв масштабні проекти ТР, зокрема проект “Ніагара" з розвитку депресивного району провінції Онтаріо. Результати проекту переконливо довели необхідність зміни традиційних підходів до керування розвитком територіальних моделей (громад, районів). У всіх провінціях Канади почалося впровадженій програм розвитку, і акцент робився на розвиток впровадження високих технологій [6].

Високих темпів розвитку набрала економіка Австрії, де почали діяти трансприкордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувалися зв'язки із Францією та Великобританією. Австрія розробила свій варіант економічної політики, де кластерний підхід отримав важливе місце. Ключовим фактором стала політика стимулювати розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами та промисловим

сектором, зниження регуляторних бар'єрів в інноваційних програмах, спеціалізація кластерів і формування центрів конкурентоспроможності.

Китай та Тайвань проводять у першу чергу кластерну політику, пов'язану з технопарками та інкубаторами. Таїланд підтримує співробітництво середніх та малих підприємств, у той самий час як Філіппіни мають більш традиційну інституціональну інфраструктуру для підтримки середніх та малих підприємств. Японія замінила заходи з науково-дослідної підтримки середніх та малих підприємств заходами з підтримки інновацій у межах кластерів у більш широких масштабах. Багато країн використовує кластерну концепцію як інструмент для залучення іноземних інвестицій у конкретні регіони. Австралія, Фінляндія, Ірландія, Нідерланди та Чилі належать до країн, які розробили амбіційну стратегію підтримки місцевих підрядників та інших місцевих фірм, що співпрацюють з малими та середніми підприємствами. Кластерна концепція детально вивчається у країнах Центральної та Східної Європи, Ближнього Сходу та Південної Азії з метою підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва [7].

Сьогодні успіхами у кластеризації можуть пишатися Індія, Бразилія, Чилі. Формування кластера з виробництва вина в Чилі забезпечило лідерство держави в області виноробства. У Європі вражають успіхи щодо цього Словенії, Польщі, Угорщини, Хорватії. Усе більше активності в цьому плані проявляють Словаччина, Румунія, Болгарія. Сьогодні кластеризація спостерігається навіть у підсекторах, які не уявляєш як предмет кластеризації. наприклад, таких, як телемаркетинг та обробка кредитних карток. Не є перебільшенням констатація успішного розвитку державної, регіональної, місцевої економіки, що базується на впровадженні кластерної моделі, у ряді країн Азії (Малайзія. Сінгапур. Південна Корея, Японія, Китай, Індія), а також країнах Латинської Америки, Центральної Європи. Навіть Палестина з 2000 р. реалізує програму підвищення конкурентоспроможності своєї економіки за допомогою кластерів, у тому числі в секторах промисловості,будівництва, туризму, тслекомунікацій [5].

У світлі орієнтації на європейську інтеграцію для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику, особливо актуальним є вивчення регіональної політики розвинених країн, що базується на кластерному підході. На сьогоднішній день застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Як результат, Україна посяде гідне місце у глобальній системі економічного та політичного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition / Michael E. Porter // Harvard Business Review. - 1998. - November-December. - P. 77-90.
2. A Report to the Montana Governor's Office of Economic Opportunity on The Food Processing Cluster – Режим доступу: http://rtsinc.org/publications/pdf/mt_food.pdf
3. Булатова Н. М. Методологічні основи формування регіональних промислово-транспортних комплексів на основі кластерного підходу/ Н. М. Булатова // Вісник БДУ. Серія 9. Фізика та техніка. Вип.-2005. - Вип. 4. - С. 20-23.
4. Длугопольський О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва як фактор ефективних структурних реформ / О.Длугопольський // Економічний Часопис. - 2003. - XXI. №2.-С. 1-8.
5. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации : материалы конференции 26-27 октября 2003 г. - М. : Региональный форум, 2003.-С.24—28.
6. Новые формы организации инновационного процесса - Режим доступу : http://www.subcontract.ru
7. Посібник з кластерного розвитку - Режим доступу : www.sme.ukraine-inform.org.ua

Слепцов В.А., к.е.н.,
міський голова Карлівки Полтавської області

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ РЕФОРМ ЯК НАСЛІДОК ВІДРОДЖЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Сьогодні від позиції активу базового рівня місцевого самоврядування: сільських, селищних, міських голів, голів районних рад і депутатського корпусу всіх рівнів залежить майбутнє процесу децентралізації влади в Україні, створення самодостатніх громад, які будуть відповідати Хартії про місцеве самоврядування замість набивших осколину районних та обласних державних адміністрацій із стрункою і міцною вертикаллю влади.

Останні зміни до бюджетного законодавства і Податкового кодексу дали сигнал про початок запровадження в державі реформ. Сьогодні пересічний громадянин, для блага якого саме і задумані реформи, дуже слабо уявляє що буде кінцевим результатом цих перетворень. завдання влади саме і полягає в тому, щоб переконати громаду в тому, що альтернативи реформам, альтернативи децентралізації немає, а простий громадянин після проведення реформи буде жити краще. А якщо ми, актив місцевого самоврядування, займемо позицію на підтримку реформи до нас прислухаються люди і тоді процес реформ значно швидшими темпами буде проходити.

Сьогодні одним із головних аргументів противників реформи є теза про те, що в результаті децентралізації загине колиска України – село. Село гине не через наявність чи відсутність у ньому сільради, а через хронічну відсутність належного фінансування. Якщо на одного жителя Києва приходилось 4800 грн. бюджетних коштів, то на жителя села Полтавської області їх тільки 400-500 грн. Якщо реформа не змінить ситуацію справедливого розподілу бюджетних коштів – це буде мертвонароджена дитина.

На нашу думку, шлях до утворення громад у тому, що форпостом для їх створення мають виступити міста і селища районних центрів, навколо яких на добровільній основі об'єднуються сільські громади нинішніх сіл. Сьогодні в районному центрі, який стане центром об'єднаної громади, надається мінімум 80,0 % адміністративних послуг. Треба тільки відмінити кількість непотрібних довідок, які в ранг обов'язкових введені ще радою народних комісарів.

На превеликий жаль доленосні для громад і всього суспільства рішення про зміни до Бюджетного кодексу, державний бюджет, як завжди, були прийняті поспіхом без ґрунтовного обговорення і ми маємо все змінювати на марші. Сьогодні бюджети базового рівня позбавлені ПДФО. Міста районного значення і села, мали 25% цього податку, бюджет району – 50%. У нас забрали 25% району, додали – 10% і говоримо, що місцеві бюджети збільшились на 10%, а що зведений бюджет недоотримав 15%. Нам додали так звані місцеві податки на нерухомість та акциз, обсяг яких точно не можуть прорахувати податківці, але приблизно він складає не більше 5-7% від загального бюджету. Податок, який збурює населення, нам не потрібен. Єдиний податок перевели із спеціального до загального фонду і сьогодні ще ніхто конкретно не може сказати чи є у нас бюджет розвитку чи немає.

Сьогодні, передавши фінансування дошкільних закладів до районного бюджету, ми маємо гримаси цього процесу. Районні бюджети відмовляються передавати на базовий рівень обсяг фінансування на рівні фактичних витрат минулого року, а коли дитсадочки передаються на районний рівень, їм планують фінансування тільки на півроку, а решту розраховують отримати саме від міст районного значення і сіл та селищ. Не слід забувати, що міста, села, селища і район, в який вони входять, тобто бюджети базового рівня і зведений бюджет району, вони пов'язані, нерозривно. На нашу думку, у Законі треба більш чітко прописати скільки і що треба фінансувати, а то на місцях ще й досі чітко не знає чи можна і треба фінансувати харчування дітей 1-4 класів за рахунок освітньої субвенції. А також необхідно здійснити коригування у законодавстві за такими напрямами:

1. Землею в межах і за межами населених пунктів повинна розпоряджатися рада базового рівня.
2. Обов'язковість плати за землю з моменту настання права власності на майно, на якому є земельна ділянка.
3. Змінити норматив на 1 дитину в дитсадку бо 70% від потреби фінансується.
4. Відмінити плату за надра за використання води для потреб населення.
5. Відмінити тендери на електроенергію, тепло, якщо один постачальник.

За останні роки місцеве самоврядування планомірно знищувалось. Сьогодні треба зробити чіткий сигнал на рівні держави про відновлення, відродження місцевого самоврядування на основі внесення відповідних змін до законів, а також виписати повноваження громад, районів, областей і стати повноправними партнерами.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 08 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.

2. Податковий кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.

Смачило В.В., **к.е.н., доцент**
доцент кафедр економіки ХНУБА

ДЕМОГРАФІЧНИЙ РОЗВИТОК ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Дослідження в економіці досить часто вимагає використання системного підходу, адже більшість об'єктів дослідження: держава, регіон, підприємство - можна розглядати як системи різних рівнів. Сучасні тенденції розвитку світової економічної системи вимагають врахування соціального аспекту на всіх рівнях, що дозволяє говорити про соціально-економічну природу суб'єктів економіки та, відповідно, соціально-економічну систему. Найбільш загальне визначення соціально-економічної системи має такий вигляд: соціально-економічна система – це складна ймовірнісна динамічна система, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання матеріальних та інших благ [1].

Регіон як соціально-економічна система має три підсистеми [2]: економічну структуру продуктивних сил, економічних відносин і механізм господарювання, а вони, в свою чергу, складаються з взаємозв'язаних частин системи нижчого ієрархічного рівня, які є елементами єдиного цілого. Важливою складовою продуктивних сил є населення регіону, розвиток якого характеризується низкою демографічних показників як абсолютних, так і відносних. Демографічна та соціально-економічна ситуація в регіоні тісно взаємопов'язані та

взаємообумовлені. Так, наприклад, чисельність населення обумовлює величину ресурсів для праці, їх структуру та якість; соціальна та освітня інфраструктури формують рівень їх підготовки у відповідності з потребами економіки регіону; рівень розвитку економіки регіону, в свою чергу, впливає на інтенсивність народжуваності та рівень урбанізації, економічну активність та рівень доходів, що, в деякій мірі, визначають вплив на демографічні показники. Все вищевказане визначає рівень розвитку регіону як соціально-економічної системи.

Розглянемо основні показники демографічного розвитку Харківського регіону в динаміці, що обумовлені природним та механічним рухами. Специфіка демографічної ситуації в Харківській області та Україні в цілому полягає в поєднанні депопуляції населення з погіршенням стану його здоров'я, що дозволяє кваліфікувати її як затяжну демографічну кризу. Аналізуючи чисельність населення Харківського регіону та рівень народжуваності (табл. 1), відмічаємо його скорочення при скороченні рівня народжуваності та переважаючому рівні померлих при зростанні міграційного приросту. Так, зменшення за період 1.01.1995 -1.01.2014 рр. чисельності постійного населення становило -12,36%, а наявного -12,33%.

Таблиця 1 – Демографічна ситуація Харківського регіону, тис. осіб [3,4]

Роки	Чисельність наявного населення	Чисельність постійного населення	Кількість народжених	Міграційний приріст (скорочення)	Кількість померлих
1995	3123,3	3104,4	-	-	-
1996	3087,8	3069,7	24,84	-9,10	51,231
1997	3053,9	3036,5	23,40	-8,60	48,7
1998	3022,7	3005,9	22,19	-5,60	47,817
1999	2994,5	2979,5	21,38	-4,80	44,823
2000	2965,9	2951,3	19,85	-1,90	46,579
2001	2937,3	2921,8	19,94	-0,10	48,468
2002	2914,2	2895,8	19,51	0,00	45,829
2003	2887,9	2872,3	20,68	2,70	46,454
2004	2866,7	2851,1	21,51	4,10	46,765
2005	2848,4	2832,7	22,78	5,70	46,778
2006	2829	2813,4	22,45	5,10	46,941
2007	2812,1	2796,5	24,03	4,60	45,496
2008	2795,9	2780,3	25,27	4,00	45,512
2009	2782,4	2766,8	27,21	4,40	45,109
2010	2769,1	2753,5	27,23	2,00	42,544
2011	2755,1	2739,4	26,29	1,80	42,106
2012	2742,2	2726,5	26,32	0,80	40,079
2013	2744,4	2728,8	27,24	15,10	40,130
2014	2737,2	2721,6	26,70	5,60	39,465

Така ситуація видається незадовільною в аспекті загального скорочення населення України як через природний, так і через механічний рухи. Крім того, статистичні дані щодо динаміки коефіцієнта фертильності свідчать про нижчий рівень кількості дітей на одну жінку в Харківській області, аніж в цілому по Україні (1,32 проти 1,51). Механічний рух має нестабільну тенденцію за наявності міграційного приросту з 2002р.

Отже, демографічна ситуація Харківського регіону характеризується регресивним розвитком, який тісно пов'язаний із загальноукраїнською демографічною кризою.

Одним із напрямків переходу від регресивного стану до прогресивного є збільшення чисельності народжених та збереження населення шляхом збільшення тривалості життя. Перший напрямок можна розглядати в двох площинах: стимулювання та підтримки народжуваності. Під стимулюванням народжуваності будемо розуміти заходи, дії, які нададуть поштовх на прийняття рішення щодо народження дитини, спровокують його. Підтримка народжуваності – заходи, які забезпечать соціально безпечне народження та виховання дитини, що забезпечить впевненість в майбутньому та стабільність.

Таким чином, можна зробити висновок, що перехід до демографічного прогресу повинен базуватися на комплексній державній та регіональній політиках щодо народжуваності, реалізацію яких доцільно здійснювати шляхом стимулювання та підтримки народжуваності.

Список використаних джерел

1 Інформаційний ресурс //[Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://slovopedia.org.ua/53/53409/363166.html;

2 Качаровська Л. Регіон як цілісна соціально-економічна система / Л. Качаровська // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2002. – №1. – С. 151–156.

3 Офіційний сайт Державного комітету статистики України в Харківській області //[Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://kh.ukrstat.gov.ua/.

4 Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://ukrstat.gov.ua/.

Смерічевський С.Ф., д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів ДонДУУ (м. Маріуполь),
Клімова О.І., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів ДонДУУ (м. Маріуполь)

ЗНАЧЕННЯ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Машинобудування визначає стан промислового потенціалу України, забезпечує стійке функціонування провідних галузей економіки (паливно-енергетичний комплекс, транспорт, зв'язок, агропромисловий комплекс, будівництво та ін.), а також наповнення споживчого ринку. Від рівня розвитку машинобудування та промисловості в цілому залежать найважливіші питомі показники валового внутрішнього продукту країни (матеріалоємність, енергоємність тощо), продуктивність праці, рівень екологічної безпеки промислового виробництва та обороноздатність держави.

Машинобудування – єдина галузь промисловості, що забезпечує засобами виробництва та знаряддями праці усі галузі промисловості й сектори економіки. Досвід індустріально розвинених країн свідчить: саме ця галузь є індикатором і каталізатором промислового розвитку. Машинобудування є провідною галуззю всієї промисловості, її «серцевиною», продукція підприємств якої грає вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіх галузях народного господарства. Машинобудування займає п'яте місце у складі промисловості України за обсягам реалізованої промислової продукції (9,6% від загального обсягу), поступаючись харчовій промисловості (21,3%), металургійній промисловості (19%), постачанню електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (18,2%) та добувній промисловості (12,9%). У машинобудуванні зосереджено майже 15% вартості основних засобів [1].

Важливою є соціальна роль машинобудівної галузі, тому що комплекс підприємств загального машинобудування України станом на 01.01.2015 року поєднує більше 10000 великих і середніх підприємств, акціонерних товариств та організацій (1/3 зайнятих у промисловості).

Однак, незважаючи на стратегічну значущість машинобудівної галузі, її проблемам не приділяється належної уваги. Аналіз економічних реформ, проведених у країні, виявив непослідовність і слабку пропрацьованість методів і механізмів переходу на траєкторію самопідтримуючого економічного зростання, а численні існуючі концепції й плани заходів щодо розвитку галузі носять, переважно, декларативний та загальний характер і не містять реальних механізмів, які дозволяють вплинути на відновлення її виробничого потенціалу. Так, за даними Державної служби статистики України, у 2014 році частка експорту чорних металів у загальному обсязі експорту зросла до 23,9% (проти 22,6%) у 2013 році. Проте частка машинобудування в експорті скоротилась до 10,5% (проти 11% у 2013 р.), в імпорті – до 16% (проти 16,2% у 2013 р.). У результаті переробна промисловість України втрачає свої позиції на внутрішньому й зовнішньому ринках: продукція вітчизняного машинобудування становить 23% в обсязі промислового виробництва України, у той час як частка машинобудування у США, Японії та Німеччині становить від 51% до 55%.

Ситуація у машинобудуванні погіршується ще й через те, що стрімко скоротились інвестиції у фундаментальну й прикладну науку, що негативно позначається на рівні та якості наукомісткої продукції. Так, якщо на початку 1990-х років підприємства вітчизняної машинобудівної галузі відставали від підприємств економічно розвинених країн на одне технологічне покоління, тобто на 10 – 15 років, те сьогодні цей розрив збільшився до півтора – двох поколінь. Також слід зазначити, що на світовому ринку Україна все більше відстає на мікроекономічному рівні, тобто на рівні ефективності конкретного підприємства. Головна проблема переважної більшості вітчизняних машинобудівних підприємств полягає в їхній нездатності оперативно адаптуватись до постійно зростаючих вимог ринку за ціною, якістю й строкам виконання замовлень.

Машинобудування в Україні стикається нині з важкою ситуацією. Нещодавні дослідження виявили, що машинобудування є найбільш залежною від російського ринку галуззю промисловості з точки зору відсотка випущеної продукції, що експортується до Росії. Крім цього, значна частина виробничих потужностей машинобудування знаходиться у східних областях України, які в даний час переживають політичні та воєнні потрясіння. Також існує чітко виражений ризик, що доступ до російського експортного ринку може бути втрачено через політичні рішення Росії. Через те, що російський ринок є важливим для машинобудування

України, можлива втрата доступу до нього, скоріше за все, буде мати серйозні наслідки для галузі. За відсутності деякого державного втручання, раптова втрата доступу на ринки, швидше за все, призведе до надмірного розтягнення в часі потенціалу підприємств до адаптації, створить загрозу для майбутнього розвитку [2].

У сучасний період важливою умовою успішності економічних реформ є чітке визначення державних пріоритетів розвитку та активізація участі держави у діяльності суб'єктів господарювання. Потужним механізмом цілеспрямованого регулювання економіки країни з метою підвищення комерційної ефективності галузей і регіонів, досягнення наповнення бюджетів і вирішення соціальних проблем має стати формування ефективної державної промислової політики на базі структурного підходу.

Список використаних джерел

1. Король К.В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні / К.В. Король // ***Економічний*** вісник Донбасу. – 2014. – № 2. – С. 158-163.

2. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ier.com.ua/files/publications.

Стадницький Ю.І., д.е.н., професор,
зав. кафедри маркетингу та підприємництва ХКТЕІ

ПРОСТОРОВА ОРГАНІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ЧИННИК БЕЗПЕКИ

Український науковець Василь Заплатинський формулює таке загальне визначення, яке можна прийняти за основу: "Безпека – це такі умови існування складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх чинників не призводить до процесів, які вважаються негативними щодо неї у відповідності до існуючих, на даному етапі, потреб, знань та уявлень" [1]. Просторова організація економіки з урахуванням чинника безпеки передбачає розміщення господарської діяльності з урахуванням: 1. Безпечного функціонування підприємств, які розміщуються; 2. Безпечного функціонування вже існуючих соціально-економічних систем – починаючи від локальної територіальної одиниці до національного рівня, а часто і понаднаціонального та глобального. Безпека підприємств, які розміщуються, досягається шляхом застосування належної системи заходів, що, очевидно, відбивається на величині витрат виробництва продукції. Оскільки місця характеризуються різними властивостями (наприклад, з погляду піддатливості руйнівним впливам природи), то у різних місцях навіть одна і ця ж технологія може потребувати різних витрат на досягнення належного рівня безпеки. Види господарської діяльності, які є чутливими до рівня безпеки, при розміщенні повинні орієнтуватися на відповідні місця, які стають для таких виробництв можливими місцями розміщення (ММР). При цьому, мова може йти про чинник безпеки як домінуючий (коли для того, щоб місце стало вважатися ММР, достатньо, щоб воно було безпечним) або у складі групи чинників. Звернемо увагу на ту обставину, що безпека є немобільним ресурсом місця і саме це дає змогу легко вводити цей чинник розміщення господарської діяльності у матрицю для класифікації груп виробництва продукції за чинниками розміщення[2].

Очевидно, що якщо в оцінюваному місці технічно неможливе досягнення належної безпеки функціонування підприємства, то таке місце не може вважатися ММР. Місце не буде вважатися ММР для відповідного виробництва, якщо розміщення там не допускається державою з метою дотримання вимог безпеки (національної, техногенно-екологічної тощо). У цьому плані обмежувальну функцію виконує так звана "щонайменша відстань", тобто мінімально допустима відстань між відповідними місцями [3, с. 59]. Подібну функцію виконує зонування - поділ території на зони при плануванні розвитку територій і поселень із визначенням видів містобудівного використання встановлених зон і обмежень їхнього використання.

Загалом, вплив фактора безпеки на просторову організацію економіки проявляється за чотирма напрямками: 1) формування меж простору аналізу, у межах якого відбувається пошук місць оптимального розміщення господарської діяльності; 2) заборона на розміщення господарської діяльності у певних небезпечних місцях або місцях, розміщення у яких створювало б небезпеку для інших; 3) з метою підвищення національної безпеки розміщення державних підприємств (вольовим рішенням) або стимулювання розміщення недержавних підприємств у відповідних місцях; 4) встановлення ММР з урахуванням чинника безпеки (передусім у розумінні додаткових витрат на її підвищення) – просторова диференціація витрат на досягнення належного рівня безпеки, яка є наслідком звичайної просторової диференціації витрат, а також додаткових витрат через низьку безпечність місця.

Процес формування переліку ММР виробництва продукції з погляду врахування чинника безпеки повинен передбачати таку логічну послідовність:

1. Формування переліку технологій, які можуть застосовуватися для виробництва оцінюваної продукції; 2. Встановлення границь простору аналізу, у межах якого здійснюватиметься пошук оптимальних місць виробництва продукції, з урахуванням чинників безпеки (національної, техногенно-екологічної тощо) для кожної технології зі сформованого списку; 3. У межах встановленого простору аналізу визначаються місця, у яких з погляду безпеки розміщення оцінюваного виду господарської діяльності є не допустимим; 4. У межах

окресленого простору аналізу встановлюються ММР виробництва оцінюваної продукції з урахуванням чинника безпеки і інших чинників, характерних для відповідної технології; 5. Обґрунтування вибору оптимальної технології для кожного ММР (конкуренція технологій у ММР) за умови досягнення належного рівня техногенно-екологічної безпеки виробництва продукції; 6. Економічне порівняння оптимальних технології для кожного ММР між собою (конкуренція технологій на відстані). Оцінювання перспективності ММР; 7. Обґрунтування оптимальної потужності та доцільності виробництва продукції в перспективних ММР.

Оскільки, обґрунтування оптимального розміщення підприємств виконується одночасно з обґрунтуванням їхньої оптимальної потужності, то обсяг виробництва продукції у вибраних до розміщення місцях є безперечною характеристикою просторової організації економіки. Тому до напрямків впливу фактора безпеки на просторову організацію економіки відноситься і обмеження, які встановлюються державою, на виробничу потужність певних видів господарської діяльності у відповідних місцях.

Список використаних джерел

1. Заплатинський В. М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття "Безпека" / В.М. Заплатинський // Вісник Кам'янець - Подільського національного ун-ту. – Кам'янець - Подільський, 2012. - Вип. 5. − С. 90-98.

2. Стадницький Ю.І. Класифікація економічних благ за чинниками місця виробництва / Ю.І. Стадницький, Ю.Ю. Стадницька // Регіональна економіка, 2012, № 2. – С. 168-176.

3. Стадницький Ю.І. Просторологія / Ю.І. Стадницький, І.М. Комарницький, О.Е. Товкан. - Львів: Апріорі, 2010. –332 с.

4. Stadnicki J. Правильное размещение хозяйственной деятельности как основание устойчивого конкурентного преимущества / Stadnicki Jurij, Stadnicka Julia / Konkurencyjność podmiotów gospodarczych i jej determinanty: monografia. – Katowice, 2014. – S. 201-216.

Сухий О.О.
доц., к.е.н.
м. Львів, Львівська комерційна академія

Взаємозв'язки людського та соціального капіталу у розвитку сучасних економічних систем.

При науковому дослдіенні людського капіталу не можливо оминути тісно переплетеного з ним соціального капіталу, який характеризує ефективність взаємодії між людьми, а тому суттєво впливає на можливості реалізації людського капіталу. Проведений нами аналіз літерних джерел виявив різні варіанти ієрархічних співвідношень в економічній системі між людським та соціальним капіталом: від взаємопереплетення й одного рівня в ієрархії до розгляду людського капіталу в межах наукових праць, присвячених саме людському капіталу (як, наприклад, пропонує для макрорівня О.Грішнова [1]). Аналогічний підхід застосовано у монографії за ред. проф. В.Смирнова [2]. Як бачимо із згаданої праці, поряд із людським капіталом набуває дедалі більшого визнання й щораз глибше досліджується в економічній літературі тісно пов'язаний з ним капітал соціальний. Автори згаданої монографії, спираючись на уже прийнятий підхід, представляють соціальний капітал як «сукупність горизонтальних зв'язків між людьми», що охоплює соціальні контакти, а також пов'язані з ними соціально-етичні, моральні норми, які впливають на продуктивність, добробут і все суспільство. Ми погоджуємося, що тут доцільно говорити як про самі соціальні контакти, так і про пов'язані з ними ціннісно-духовні, культурні норми. Ця теза слугує для нас ще однією важливою відправною точкою у поглибленні взаємозв'язку між соціальним капіталом і духовно-культурними компонентами людського капіталу. Крім того, на наше переконання, аналізуючи макроекономічний рівень, тобто національний людський капітал, практично неможливо (і навіть недоцільно) розмежовувати його носіїв та соціальні контакти між ними. Тому, виходячи із системної методології, пропонуємо досліджувати соціальний капітал як особливий компонент сукупного (національного) людського капіталу країни, оскільки в нашому трактуванні він охоплює не лише його носіїв (населення країни), а й, закономірно, включає існуючі між ними соціальні контакти. Пропонований нами підхід вважаємо науково обґрунтованим так, як він є закономірним проявом властивостей системного аналізу в економіці, адже, розглядаючи макроекономічну систему та її людський капітал, ми аналізуємо не лише його носіїв (аналогія з елементами системи), а і соціальні контакти між ними (внутрішньосистемні зв'язки), які залежать від ступеня довіри в суспільстві та впливають на результативність взаємодії і розвитку та самореалізації носіїв людського капіталу. Викладене стосується саме макроекономічного аналізу людського капіталу, не заперечуючи попередніх підходів до людського та соціального капіталу індивіда, домогосподарства, фірми, згідно з якими на мікроекономічному рівні аналізу мікроекономічних суб'єктів можна виокремлювати їх людський капітал та їх соціальні контакти поза межами досліджуваного мікроекономічного суб'єкта.

Взаємозв'язок соціального та людського капіталу в розвитку сучасних економічних систем проявляється ще й у тому, як зазначає В.Смирнов, що соціальний капітал охоплює знання, які передаються і розвиваються через горизонтальні (в сенсі економічної ієрархії – О.С.) взаємини між працівниками, діловими партнерами,

покупцями, постачальниками тощо [2, с. 119]. На нашу думку, це також підкреслює взаємонакладання людського та соціального капіталів, оскільки передані знання стають частиною людського капіталу людини-реципієнта, і водночас залишаються частиною людського капіталу людини-донора цих знань. Враховуючи цей процес взаємного передавання знань, одним із проявів соціального капіталу, за В.Смирновим, стає «вільний і неперервний обмін» знаннями, який вимагає відповідного організаційного середовища «без кордонів». У межах цього середовища значна увага приділяється горизонтальним взаємозв'язкам, командній роботі, побудові взаємної довіри, роботі в групах, що дає змогу ефективно передавати знання в процесі професійної діяльності. Горизонтальні взаємозв'язки (тобто між рівними суб'єктами на відміну від вертикальних зв'язків між начальством та підлеглими) є особливо значущими в теорії соціального та людського капіталу, оскільки нерідко соціальний капітал пов'язують із самоорганізацією людей в економічній системі.

Вимірювання соціального капіталу доволі ускладнене й здійснюється через оцінювання соціальної взаємодії, соціальних контактів, активне членство в різних організаціях, що поліпшує взаємодію між людьми, їх обмін досвідом, взаємне навчання, формує довіру між ними та ефективну співпрацю, сприяє спільному вирішенню локальних і громадських проблем. Більшість науковців підкреслює, що соціальний капітал є дуже важливим для успішного розвитку економіки і часто, у зв'язку з цим, наводять приклади прискореного розвитку Японії та Німеччини у другій половині XX ст.

Отже, значущим фактором розвитку і нагромадження людського капіталу, його продуктивної реалізації є розбудова відносини довіри та співпраці у суспільстві. Відтак, актуальним стає нагромадження також і соціального капіталу, розбудова відносин ефективного довготривалого кооперування між різними людьми для досягнення позитивних, конструктивних цілей.

Список використаних джерел

1. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць / К. : КНЕУ, 2014. – № 1(7). – С.34-42.

2. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / [Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.]; под ред. д.э.н., професора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с.

Східницька Г. В., к.е.н.,
в. о. доцента кафедри фінансів і кредиту
Львівський національний аграрний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ

В сьогоднішніх умовах господарювання багато хто вважає, що єдиною метою підприємця є отримання прибутку, проте це не так. Дійсно, кінцевою метою діяльності підприємця є забезпечення її прибутковості шляхом раціональної організації праці та засобів виробництва. Але діяльність підприємця спрямована на створення умов задля успішного функціонування його бізнесу, виходячи з того, що прибуток не є причиною здійснення підприємницької діяльності, а лише результатом її успішної діяльності.

Формування і функціонування соціальне орієнтованого та економічно ефективного підприємництва можливі за умови створення належного підприємницького середовища, що має інтегрувати в собі сприятливу суспільно-економічну ситуацію в країні (регіоні), спиратися на розвинену ринкову економіку з відповідними активними правовими та соціально-економічними регуляторами й ринковою інфраструктурою.

Сьогодні в нашій державі стрімко зростає фіктивне підприємництво під яким розуміється створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) з метою прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона. Фіктивне підприємництво є злочином. Такі злочини набули масштабів, що дедалі більше становлять загрозу економічній безпеці України. Це відбувається через несприятливі умови для ведення офіційного бізнесу. Також однією з проблем є те, що в підприємства поряд із прибутковими секторами діяльності є багато збиткових виробництв. Метою розукрупнення при цьому є виокремлення підрозділів, які є санаційно спроможними, і їх подальше фінансове оздоровлення, зокрема й за допомогою приватизації. Структурні підрозділи, які не підлягають санації, залишаються в організаційній структурі підприємства, яке з часом оголошується банкрутом [3, с. 49]. Крім кризового забарвлення, специфіка економічної ситуації в Україні має широкий спектр ознак гіпотетичної моделі національного господарювання [2, с. 19].

Створення організаційно-економічних передумов для підтримки та удосконалення підприємницької діяльності є надзвичайно важливим кроком у здійсненні державної політики. До їх переліку слід віднести:

- практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізація системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування стартового капіталу; створення умов для зовнішньоекономічної діяльності; започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу; максимально можлива активізація малого підприємництва);

- сприяння залученню вітчизняних та іноземних інвестицій для розвитку підприємництва в регіоні;

- створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу вітчизняної економіки з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації; швидке завершення реальної трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);

- виконання державних та регіональних програм, створення фінансово-економічних та організаційно-правових умов розвитку малого підприємництва в регіоні;

- вирішення соціальних проблем зайнятості населення, створення нових і збереження існуючих робочих місць;

- підтримку вітчизняного товаровиробника та збільшення випуску конкурентноспроможних товарів на ринку України.

Аналізуючи кількісні показники розвитку бізнесу на Львівщині, на снові чого можна отримати часткового уявлення, приходимо до висновку, що малий бізнес очікує втручання у вирішення проблем стосовно:

- формування ефективних механізмів взаємодії малого бізнесу та місцевої влади.
- законодавчого середовища та його мінливості, а саме зменшення та зведення до мінімуму нестабільного законодавства.
- підвищення рівня кваліфікації робочої сили, розвитку інфраструктури малого бізнесу.
- неформальних відносин, а саме підвищення прозорості діяльності влади.
- створення рівних умов для ведення бізнесу, а саме: зниження заповнення ринку дешевшою імпортною продукцією, зменшення росту конкуренції, збільшення виробничих площ для розширення бізнесу.

На основі зробленого аналізу пріоритетними напрямками, на які необхідно активно впливати є:

- ✓ спрощення процедур започаткування та ведення бізнесу;
- ✓ підсилення ролі інститутів громадських приймалень при обласній та районних державних адміністраціях;
- ✓ вивчення та поширення успішності досвіду щодо формалізації стосунків бізнесу та влади;
- ✓ вдосконалення механізмів виділення земельних ділянок для будівництва виробничих та офісних споруд і покращення ефективності використання наявних фондів, зокрема комунального майна;
- ✓ активізація співпраці з фізичними особами – підприємцями шляхом координації дій з їх асоціаціями чи безпосередньо;
- ✓ запровадження практики стратегічного планування на рівні місцевих органів влади з метою вироблення стратегічних напрямків місцевого розвитку малого бізнесу;
- ✓ залученню представників бізнесу до вдосконалення навчальних планів з врахуванням місцевих потреб тощо.

Для покращення бізнес – середовища області додатково рекомендуємо:

1. Переглянути підходи органів виконавчої влади щодо розвитку інноваційних технологій у сфері малого бізнесу.

2. Суттєве посилення роботи щодо зменшення рівня криміналізації оточення бізнесу, оскільки це суттєво перешкоджає росту його конкурентоздатності.

3. Продовжувати ефективну роботу органів влади щодо сприяння створенню нових робочих місць та розширенню ринків збуту продукції, сприяння розвитку добросовісної конкуренції.

Список використаних джерел

1. Кондрашихін А. Б. Теорія та практика підприємницького ризику: навч. посіб. / А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 224 с.

2. Донець Л. І. Основи підприємництва: навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

3. Кравчук О. М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. / О. М. Кравчук, В. П. Лещук — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 504 с.

4. Жук *В. І.* Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах: Аналітична записка [Електронний ресурс]: В. І. Жук*, О. А. Баталов. – [Режим доступу]: www.niss.gov.ua/articles/903.*

Сьомочкіна І.М.
аспірант кафедри економіки і підприємництва
Національний Технічний Університет України «КПІ»
Шашина М.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний Технічний Університет України «КПІ»

ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Для досягнення успіху будь-якому підприємству необхідна ефективна система управління, що включає в себе управління виробничим потенціалом як важливої складової даного процесу.

Виробничий потенціал – це системна категорія, що характеризує можливості підприємства щодо виготовлення продукції, виходячи з наявних у його розпорядженні всіх необхідних складових для забезпечення виробничого процесу.

Вивченню різноманітних аспектів оцінки виробничого потенціалу підприємства присвячено праці А. Анчишкіна , О. Добикіна [1], Ф. Євдокімова, І. Рєпіної [2], О. Федоніна [2], та ін. В той же час, питанням взаємозв'язку та взаємозалежності елементів виробничого та сукупного потенціалів підприємства, удосконаленню оцінки виробничого потенціалу не приділено достатньої уваги.

На нашу думку, метод, що дає можливість системно встановити якісні та кількісні зв'язки між окремими елементами сукупного потенціалу підприємства та рівень виробничого потенціалу зокрема, його конкурентоспроможність та рівень розвитку, та на підставі цього обґрунтувати і своєчасно реалізувати правильні управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства є досить привабливим. Такий метод оцінки виробничого потенціалу був вперше запропонований у 1998 році у наукових працях І. М. Рєпіної названий автором як «Квадрат потенціалу» або графоаналітичний метод діагностики (оцінки) потенціалу підприємства [4].

Складність оцінки будь-якого елементу потенціалу підприємства полягає в тому, що на його формування та ефективне використання мають вплив всі інші складові сукупного потенціалу, в цьому проявляється принцип синергізму потенціалу підприємства. Так, щоб оцінити стан управління виробничим потенціалом, окрім безпосередньо дослідження його структури, необхідно оцінити й стан, наприклад, управлінського, фінансового та кадрового потенціалів. В цьому і є перевага методики «Квадрат потенціалу» - вона дає можливість охарактеризувати як безпосередньо об'єкт дослідження, так і елементи, що створюють передумови для його формування та розвитку.

В економічній теорії та практиці існує певна сукупність вихідних показників, по яких пропонується здійснювати побудову «Квадрату потенціалу» [2]. На нашу думку, даний «класичний» варіант методу має певні недоліки, зокрема не щодо методики побудови квадрату, а щодо наповненості його за змістом, а саме:

- вплив суб'єктивного фактору при розрахунку окремих показників, тобто їх визначення за допомогою особистої думки експертів (це стосується, наприклад, таких показників як якість продукції, ділові якості менеджерів, фірмовий стиль тощо);
- певні показники, що використовуються для розрахунку довжини векторів не можливо розрахувати, оскільки методика не враховує особливості інформаційної бази підприємств України;
- визначені вище фактори викривляють отримані результати за методикою «Квадрат потенціалу» та відповідно, менеджери не можуть приймати ефективні управлінські рішення для формування та розвитку потенціалу підприємства.

Удосконалення графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу», ми пропонуємо зробити в наступному:

- по-перше, вважаємо за необхідне виокремити вектор «Кадри» замість вектору «Маркетинг», це доцільно, оскільки показники, що дають можливість оцінити збут в класичній методиці дублюються в двох векторах «Маркетинг» та «Виробництво, розподіл та збут продукції», а виробничий потенціал, на нашу думку, має бути оцінений без врахування впливу маркетингових заходів;
- по-друге, на підставі дослідження підходів науковців щодо аналізу виробничого потенціалу, пропонуємо змінити систему показників, на підставі яких визначається довжина всіх векторів методики «Квадрат потенціалу». Ці показники можливо розрахувати на підставі фінансової звітності вітчизняних підприємств; при їх виборі ми намагались уникнути суб'єктивного фактору.

Удосконалений «Квадрат потенціалу» доцільно використовувати на всіх типах підприємств, адже його показники є універсальними, а отже їх можна розрахувати із фінансової звітності господарюючих суб'єктів, тому даний метод може бути використаний на будь-якому виробничому підприємстві.

Висновки. Теоретичне та практичне врахування досліджених проблем при оцінки виробничого потенціалу підприємства сприятиме впровадженню дієвого механізму формування та вдосконалення даного елементу потенціалу підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень, які будуть спрямовані на швидке і правильне орієнтування підприємства в системі ринкового господарювання. Запропонована «удосконалена» методика розрахунку виробничого потенціалу підприємства дозволяє комплексно оцінити виробничий потенціал підприємства, виявити слабкі вектори, що безпосередньо впливають на нього та створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку.

Список використаних джерел:
1. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. К. Добикіна. – Київ, 2007. – 202 с. – (Центр навчальної літератури).
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Київ, 2006. – 316 с. – (КНЕУ).

Танклевська Н.С., д.е.н., професор,
зав. каф. обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ «ХДАУ»
Потравка Л.О., к.е.н. доцент,
кафедри обліку і аудиту та фінансів,
докторант ДВНЗ «ХДАУ»

ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Основними економічними рушіями зростання економіки України слід вважати експортну орієнтацію сільського господарства та сировинних галузей, які за відсутності модернізації виробництва, впровадження новітніх технологій та відсутності ефективного менеджменту втрачають ринки збуту та можливостей освоєння нових конкурентних виробництв. Динаміка структури національної економіки України не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень, які відбулися у розвинутих країнах світу на сучасному етапі, що полягають у зростанні частки високотехнологічних виробництв промисловості, фінансових послуг, соціально орієнтованих видів економічної діяльності, з першочерговим значенням наукоємних, високотехнологічних галузей.

В Україні сформувалася неефективна структура національної економіки з високою ресурсо- та енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком добувної промисловості, відсталістю аграрного сектору, недостатнім розвитком інфраструктури. Високий рівень інтеграції економіки у сировинні ринки на основі цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень, є значним ризиком для їх стабільного функціонування, що робить її вразливою до цінових коливань. Дослідженнями динаміки ВВП України у світовому випуску продукції визначено, що у 1990 р. підприємства України забезпечували близько 1,3% загальносвітового випуску продукції, у 2013 р. показник склав 0,4% [1,2].

Динаміка формування ВВП свідчить, що в період останнього десятиліття в галузево-секторальній структурі національної економіки спостерігається скорочення частки сільського та лісового господарства з 25,5% до 10,5%; зменшення питомої ваги переробної промисловості, яка в 1990 р. складала майже третину всього ВВП, а у 2013 р. становила лише 13,8% (рис.1).

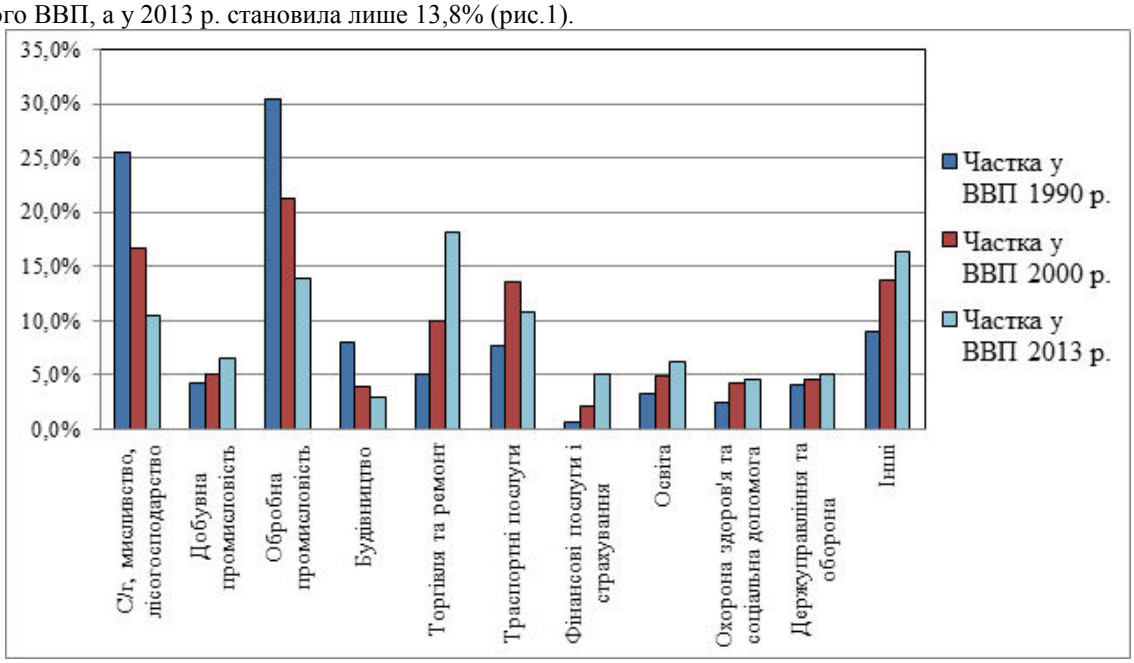


Рис. 1. Динаміка структурних змін національної економіки України.
Джерело: Державна служба статистики України.

Визначені тенденції відповідають тенденціям країн з перехідною економікою, але зменшення ролі реального сектора економіки має супроводжуватися збільшеннями інноваційних технологій, що суттєво впливають на зростання продуктивності праці. Зростання ролі фінансового сектора, зокрема збільшення сфери фінансової діяльності з 6,5 % у 2007 р. до 7,9 % у 2009 р., не сприяло поліпшенню умов кредитування виробничих галузей та активізації інвестиційних процесів [1].

Посилення негативних тенденцій галузевої структури економіки виражалися у рівнях дохідності її секторів протягом 2012-2013 рр. Зокрема, у 2013 році у порівнянні з 2012 р. зменшився обсяг реалізованої продукції сільського господарства на 1,055 млрд. грн., що становить 0,63 % та продукції промисловості на 23,768 млрд. грн. (1,57 %). У представлений період спостерігалися зменшення обсягів послуг в будівництві, оптовій торгівлі та операцій з нерухомим майном на 9,2 %, 0,07 % та 1,91 % відповідно [2].

Таким чином, відсутність зростання у 2012-2013 рр. означало, що в Україні не сформовано базис для стійкого економічного відновлення, що унеможливлювало розвиток виробничого сектора. Зниження рівня добробуту населення обмежуюче вплинуло на сукупний попит, а відповідно і на підприємницьке середовище. Дослідженнями встановлено, що у період фінансово-економічної кризи сформувалися передумови скорочення реального сектора економіки, особливо у сфері матеріального виробництва. Це свідчило про появу можливих негативною наслідків, оскільки світова практика свідчила, що швидкий перехід до динамічного посткризового зростання спостерігалася у економіках країн, де збереглася висока частка реального сектора [1].

Такий перебіг подій обумовив широке визначення важливої ролі промисловості у вирішенні сучасних проблем світової економіки. оскільки сучасна промисловість є генератором науково-технічного прогресу та інновацій в економіці. У кризовій ситуації стійким видом економічної діяльності є аграрне виробництво, обсяги спаду виробництва склали якого склали 1,8 % у 2009 р. до попереднього року, що завершився приростом обсягів виробництва на 17,1% [1,2]. Але у період тимчасового відновлення першочергового значення набуває подальший розвиток аграрного сектора економіки, зокрема подолання обмеженого доступу до капіталу, уникнення незрілих форм оподаткування, прозорість системи державної підтримки.

Список використаних джерел

1. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.

2. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.

Мохонько Г.А.
Ткаченко К. Г.
НТУУ «КПІ»

ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В МАШИНОБУДУВАННІ

В основі економічного процвітання будь-якого підприємства та країни в цілому покладено принцип постійного введення інновацій та інноваційної діяльності і створення об'єктів промислової власності, що являється основою випуску нової конкурентноздатної продукції, впровадження нових конкурентноздатних технологій, що забезпечують одержання надприбутку підприємства та вихід на нові ринки.

На сучасному етапі інновації формуються системно і безперервно. Щоб підприємству утримувати конкурентні переваги, поняття «управління підприємством» має бути ідентично поняттю «управління інноваціями». Покращувати ефективність діяльності, підвищувати якість продукції недостатньо. Необхідно постійно змінюватися [1].

Інноваційна діяльність завжди пов'язана з підвищеним ризиком, тому така діяльність набагато ризикованіша у порівнянні із звичайною діяльністю підприємництва, яка також здійснюється з певним ризиком. Ризик пов'язаний з інноваційною діяльністю пов'язаний з новизною, креативним характером науково-технічних робіт, можливістю в майбутньому одержання як позитивного, так і негативного результату, у зв’язку з такими риками більшість підприємців не бажають вводити інновації на підприємствах.

Можна виділити наступні кроки ефективного управління інноваційною діяльністю [1]:

- визначення найбільш ризикованих напрямів для діяльності підприємства;
- використання та аналіз різноманітних джерел новаторських ідей;
- формулювання кількісних цілей, для досягнення яких буде спрямована інноваційна діяльність проекту;
- визначення основних етапів роботи з реалізації інноваційного проекту, при цьому послідовність переходу до наступного етапу буде неможливим, доки не буде закінчений попередній.

При дотриманні цих ключових правил управління інноваційним розвитком підприємство забезпечить собі досягнення успіху та зменшення рівня ризиків.

Машинобудівний комплекс має стати осередком розвитку інноваційної діяльності, що забезпечить переоснащення економіки, інтенсифікацію та підвищення ефективності всього суспільного виробництва країни.

Машинобудування є найбільш наукоємною галуззю. Воно забезпечує науково-технічний прогрес і перебудову економіки всієї країни, тому його галузі розвиваються прискореними темпами, а їхня кількість безупинно зростає. Відтак проведення комплексної інноваційної діяльності є вагомим фактором успішної підприємницької ініціативи на машинобудівних підприємствах.

Система управління інноваціями повинна бути ефективною, тому що вона впливає на оперативність та надійність, якість прийнятих рішень. Підвищити ефективність функціонування системи управління інноваціями можна за допомогою більш надійних зворотних зв’язків, своєчасності та повноти інформації.

Основні вимоги до системи управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства [2]:

– несуперечливість стратегії інноваційного розвитку держави;

– гнучкість та адаптивність до змінення умов зовнішньої та внутрішньої середи функціонування машинобудівних підприємств;

– наявність зворотних зв'язків між суб'єктами і об'єктами управління;

– можливість формування механізму управління.

Підприємства машинобудівної галузі, мають низький рівень рентабельності та недостатню кількість власних коштів для фінансування інноваційної діяльності, тому стикаються із значними труднощами щодо залучення повною мірою кредитних ресурсів, зокрема для проведення інноваційної діяльності.

Можна виділити такі основні проблеми інноваційної діяльності машинобудівного комплексу [2]:

– незабезпеченість суб'єктів господарювання власними засобами для інноваційного розвитку, складність процедури залучення ресурсів з альтернативних джерел;

– відсутність чіткої спрямованості в державі для вирішення конкретних економічних проблем регіонів, особливо у їхній реструктуризації з врахуванням ринкових чинників;

На нашу думку, проблемним залишається питання організаційно-технічного рівня створення інноваційної продукції, завдяки якій вітчизняні виробники будуть спроможні вийти на новий ринок. Машинобудівні підприємства фінансово неспроможні використовувати сучасні зарубіжні технології через їх значну вартість. Тому кожне підприємство відповідно до своїх можливостей, повинно розробляти свою стратегію оптимального фінансування інноваційної діяльності.

Можна зробити наступний висновок, система управління інноваційною діяльністю поєднує процеси організації, планування, стимулювання та контролю процесу інноваційного розвитку, такі заходи спрямований на утримання вже існуючих конкурентних переваг та в перспективі завоювання нових позицій підприємства на ринку. Введення інновацій на рівні машинобудівної галузі повинні бути направлені на отримання економічного, соціального та науково-технічного та інших ефектів. Управління інноваційним розвитком повинно бути орієнтоване на збільшення інноваційного потенціалу, що є основою для підвищення інноваційної активності.

Список літератури

1. Баранчеев В. П., Месленнікова Н. П., Мішин В. М. Управління інноваціями: підручник. - 2-вид., Перераб. і доп. вид. - М .: Видавництво Юрайт, 2012. - 711 с.
2. Машинобудування та металообробка // www.tspu.edu.ua.

Усков И.В., д.э.н., профессор
кафедры финансов и кредита
Национальной академии природоохранного
и курортного строительства

МЕСТНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

В условиях развития экономики Украины местным органам власти переданы значимые собственные и закреплённые источники поступлений. При этом остаются проблемы связанные с обоснованным разграничением расходных полномочий между уровнями бюджетов, созданием эффективной системы распределения межбюджетных трансфертов. Становление обоснованной системы местных финансов в Украине, должно предусматривать использование положительного европейского опыта по усилению бюджетной децентрализации на уровне территориальных образований, развитию рынка облигационных и кредитных займов.

В европейских странах государство стимулирует создания на местном уровне ассоциаций (муниципальных банков), которые непосредственно задействованы в процессе кредитования местных органов власти. Муниципальные банки, с одной стороны, способствуют привлечению временно свободных финансовых ресурсов инвесторов и гарантируют возврат их средств, с другой стороны, непосредственно оказывают помощь местным органам власти по оценки эффективности реализации конкретного инвестиционного проекта.

Европейская практика организации системы муниципальных займов необходима для Украины с целью создания собственной эффективной системы местных заимствований. Развития рынка кредитных и облигационных займов в нашей стране будет способствовать увеличению доходных возможностей местных органов власти по финансированию комплекса социально-экономических

программ на уровне административно-территориальных единиц.

Доля собственных поступлений местных бюджетов составляет в Швеции

94,0% , Дании 91,0%, Италии 87,0%, Германии 86,0%, Франции 78,0%, Швейцарии, 74,0% [1, с. 45]. Наибольшая доля межбюджетных трансфертов приходится на Великобританию, однако эти трансферты в основном являются целевыми грантам. Эти показатели свидетельствует о высокой степени налоговой децентрализации в масштабах европейских государств, финансовой независимости местных органов власти.

Доходы местных бюджетов преимущественно формируются за счёт прямых налогов (с доходов физических лиц, недвижимости, прибыли предприятий) в Дании, Люксембурге, Финляндии. За счёт непрямых

(налогов на товары и импорт, оборот, продажи) преимущественно в Бельгии, Франции, Нидерландах, Германии. В экономически развитых европейских странах местные органы власти призваны финансировать следующие расходные функции (табл. 1).

Таблица 1

Распределение расходов между уровнями местной власти*

Страна	Местный уровень
Бельгия	За муниципалитетами закреплено: начальное и среднее образование, охрана окружающей среды, инфраструктура, коммунальные услуги, занятость, хозяйственные работы, транспорт, жилищная политика.
Швеция	Муниципалитеты: социальное обеспечение, дошкольные учреждения, обязательное образование, спасательные службы, общественная охрана здоровья и окружающей среды, искусство, спорт, планирование городов, развлечения, жилищное строительство, улицы и парки.
Франция	Муниципалитеты: местные финансы, обеспечение кадрами, дороги и улицы, управление коммунальными службами через государственные корпорации.
Нидерланды	Муниципалитеты: выдают постановления по всем вопросам, которые не вошли в компетенцию государства или провинций. Они заботятся об охране здоровья, образовании, строительстве.

Из табл. 1 видно, что в европейских странах обеспечивает соответствие их доходных возможностей и расходных полномочий. На местный уровень власти передаются те расходные полномочия, которые целесообразно финансировать именно на этом уровне управления.

Эффективность оказания финансовой помощи местным органам власти в европейских странах обусловлена наличием обоснованной системы горизонтального и вертикального бюджетного регулирования. Система финансового выравнивания в этих странах способствует созданию единого уровня жизни населения во всех муниципальных образованиях, стимулирует местные органы власти к развитию их собственной доходной базы.

В условиях трансформации экономики Украины система оказания централизованной финансовой помощи подлежит реформированию. Распределения межбюджетных трансфертов в нашей стране должно основываться на объективных показателях доходных возможностей и расходных потребностей местных органов власти. Исходя, из европейской практики в Украине целесообразно использовать показатель налогового потенциала для определения доходных возможностей территорий и совокупный индекс расходов для определения расходных отличий территориальных образований [2, с. 184].

Развития системы местных финансов в Украине должно быть направлено на разработку концепции направленную на создания эффективной модели административно-территориального устройства страны, эффективного разграничения доходных источников и расходных полномочий между уровнями бюджетов, разработку эффективной системы показателей оценки финансовой устойчивости бюджетов, обоснованности проведения бюджетной политики на местном уровне. Развитие финансового и научного потенциала муниципальных образований, внедрение эффективных и передовых инновационных технологий на местном уровне, будут способствовать комплексному развитию всей совокупности составляющих системы местных финансов в Украине. Это позволит создать эффективную систему местных финансов, отвечающей требованиям и критериям Европейского союза.

Список использованной литературы

1. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К.В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584с.
2. Усков И.В. Европейский опыт обеспечения финансовой самостоятельности местных органов власти / И.В. Усков. – European Applied Sciences. – Stuttgart. – 2013. – №1/2. – С. 183 – 186.

Халіна В.Ю., к.е.н.
старший викладач кафедри економіки ХНУБА

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА ЗАСАДАХ СЕСТЕЙНОВОСТІ

Стрімкий розвиток людства та усіх сфер його діяльності призводить до поступового та, з кожним роком, все більш швидкого вичерпання та виснаження ресурсів, якими користується людина, особливо тих, що не відновлюються. У зв’язку з цим, одним з провідних напрямів виходу з цієї ситуації є розвиток соціально-економічних систем різних рівнів на засадах сестейновості.

Сестейновість (sustainability) – це впорядкування (rearrangement) технічних, наукових, екологічних, економічних і соціальних ресурсів таким чином, що результуюча система здатна підтримуватися у стані рівноваги в часі і просторі [1]. Завдання переходу людства до сестейнового (сталого) розвитку в першу чергу означає необхідність переходу до нового типу економіки – сестейнової економіки. Адже більшість проблем: екологічних, соціальних та і власне економічних, які сьогодні доводиться вирішувати людині в просуванні до сестейнового розвитку, обумовлені саме економікою [2]. Сестейнова економіка може бути визначена як соціально-економічна система, покликана вирішувати завдання, сформовані концепцією сестейнового розвитку. Після Всесвітнього самміту «Ріо+20» практично синонімом сестейновой економіки став термін «зелена економіка». Сьогодні найбільш поширеним визначенням цього поняття є те, яке було сформульовано ЮНЕП у 2011 р.: «Зелена економіка – це економіка, яка забезпечує довгострокове підвищення добробуту людей і скорочення нерівності, при цьому дозволяючи майбутнім поколінням уникнути істотних ризиків для навколишнього середовища і її збіднення». Як бачимо, у цьому визначенні відображені ключові принципи сестейнового розвитку.

В якості конкретних прикладів реалізації зазначених напрямів можна навести факти конкретних заходів, які вживаються в країнах ЄС. Європарламент зобов'язав всі країни ЄС довести до 2020 р. рівень використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) до 20% в загальній генерації електроенергії (сьогодні вона вже наближається до 10%). До 2040 р. частку ВДЕ передбачається довести до 40%. Те, що це реальні плани, свідчить досвід Німеччини, де вже сьогодні частка ВДЕ досягає 20%. А в сонячний день 9 червня 2014 року в Німеччині був побитий своєрідний рекорд – частка електроенергії, отриманої тільки від сонячних батарей, склала 50,6% добового споживання електроенергії [3]. До 2020 року частка ВДЕ в Німеччині повинна досягти 35% [4]. Близько 90% всіх сонячних панелей в Німеччини розташовані на дахах будинків. У Європі – близько 200 млн. будівель, і одна з цілей програми в найближчі 40 років – оснастити такими міні-електростанціями кожну з будівель. Дані заходи передбачається поєднувати з енергозбереженням. У планах - 80% скорочення потреби в електроенергії [5].

Згідно з рішенням Єврокомісії з 2019 р. всі громадські будівлі в Європі повинні відповідати принципам nZEB (nearly Zero-Energy building – будівлі з близьким до нуля енергоспоживанням), а з 2021 р. – всі нові будівлі. При цьому багато будівель переводяться на замкнену схеми використання води. Всі будинки перетворюються на міні-електростанції для «збору» сонячної, вітрової, теплової (підземної) і біогазової енергії [5]. Передбачається створити єдину в масштабах всіх країн Євросоюзу інформаційно-енергетичну систему (ЭнерНет (EnerNet), що забезпечує збір (від окремих джерел – міні-електростанцій), передачу, зберігання, перетворення та використання електричної енергії в найбільш ефективному режимі. Передбачається взаємний обмін енергопотоками між окремими регіонами (зокрема, вдень південні європейські країни будуть поставляти північним – енергію, зібрану сонячними батареями, вітрогенераторами і біогазовими установками, а вночі – північні країни будуть постачати енергію, генеровану на гідроакумулюючих станціях) [4].

Виробники в Європі та країнах світу впроваджують заходи у контексті сестейнового розвитку: скорочення кількості перевезень автотранспортом та авіатранспортом; впровадження вторинної переробки сировини; скорочення паперового документообігу або повний перехід на електронний документообіг; скорочення кількості відряджень на користь відеоконференцій; використання відновлювальних видів джерел енергії та інше. Всі ці напрямки діяльності мають назву стійкої ділової практики.

Таким чином, розвиток соціально-економічних систем, заснований на принципах сестейновості, передбачає їх вихід на якісно новий рівень в умовах трансформаційних перетворень світової економіки, сприяє інтеграційним процесам у світовому масштабі задля збереження глобальної екосистеми через турботу про локальні, обумовлює поступове перетворення свідомості людини у напряму природозбереження, здійснює вплив на провідних виробників в контексті гострої необхідності впровадження заходів ресурсо- та енергозбереження.

Список використаних джерел

1. Хенс Л. Методы оценки показателей устойчивого развития / Л. Хенс, Флаэминк К. // Социально-устойчивый потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. Л.Г. Мельника, Л. Хенса. – Сумы: Университетская книга, 2007. – С. 231–257.

2. Мельник Л.Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы: Универсальная книга, 2015. – 445 с.

3. Новый рекорд Германии: 50,6% энергии за сутки получено от солнечных батарей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://geektimes.ru.

4. Третья промышленная революция – рецепт против кризиса. Интервью. – март 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.novpol.ru.

5. Перелет Р.А. «Зеленая» экономика в ЕС: Политика и практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: wecoop-project.org.

Хрустальова В.В., к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні одним із пріоритетів розвитку сучасних економічних систем більшості розвинутих країн світу є проблема пошуку шляхів підвищення ефективності державного сектор. В сучасних умовах проблеми регулювання та співвідношення обов'язків державного та приватного секторів набувають все більшого значення для України. Виникла необхідність корінних змін і в сфері економіки державного сектору. На думку західних економістів занадто громіздкий централізований державний сектор, якому притаманні марнотратство ресурсів, зарегульованість, ієрархічний порядком підпорядкування, застарілі моделі регулювання, вже не відповідає вимогам динамічного розвитку, швидких структурних змін, глобальної конкуренції [1].

Низька ефективність держсектора є однією з найважливіших причин сучасної кризи державних фінансів у багатьох країнах Заходу. В результаті безперервного підвищення частки державних витрат у ВВП різко зросли розміри бюджетного дефіциту і внутрішнього боргу. Зростаючи обсяги державних фінансових зобов'язань — факт загальновідомий (у США, наприклад, тільки на федеральному рівні налічується більше 600 програм). Заходи щодо впорядкування цієї системи, вжиті в ряді країн у 80-ті роки, привели до стабілізації або уповільнення збільшення видатків. Однак з початку 90-х років тенденція їх випереджаючого зростання порівняно з ВВП відновилася [2]. У цих умовах акценти в політиці стримування зростання державних витрат неминуче зміщуються в площину їх більш ефективного використання. У процесі реформування господарської діяльності держави йде пошук найбільш результативних методів. При перегляді економічних стимулів та інструментарію все частіше звертаються до приватного сектору та тих його механізмів, які б сприяли у держсекторі розгортанню конкуренції, протидіяли монополізму, стимулювали динамічний розподіл ресурсів, посилювали їх орієнтацію на більш чітко певні потреби, породжували суперництво виробників суспільних благ за споживача і ставили їх винагороду в пряму залежність від обсягів і якості продукції. При розгляді шляхів реформування держсектора України слід використовувати наступні заходи, що продемонстрували свою ефективність на практиці.

Найбільші можливості для розвитку конкуренції в держсекторі відкриваються у сфері його взаємодії з ринковими структурами за допомогою контрактних відносин. В останні роки контрактна система збільшується за своїми масштабами, набуває нової якості. У систему контрактів включається і широкий спектр суспільних благ, за надання яких населенню відповідальність несе держава. Йдеться про послуги міського громадського транспорту, будівництві та проектуванні житла, будівель та споруд громадського призначення, будівництві та обслуговуванні інженерних споруд і комунікацій, прибирання вулиць, збір та вивезення сміття, а також послуги соціального блоку (охорона здоров'я, соціальна допомога, освіта). Таким чином, відбувається переміщення частини виробництва суспільних послуг з держсектора в приватний і некомерційний сектори і скорочення прямої участі держави в їх виробництві. При цьому зростаюча частина бюджетних витрат за допомогою контрактного механізму реалізується в недержавних структурах на більш вигідних умовах. В останні 15-20 років питома вага цих секторів у загальних витратах держави на закупівлю товарів і послуг, збільшувалася і на початок 90-х років становила в США 31%, Японії і Франції — 16%, Італії та Швеції — 25, Німеччині — 44%. У США в кінці 80-х років муніципальна влада закуповували за контрактами близько 30% послуг[2]. Розвиток контрактних відносин супроводжується посиленням ролі конкурсного відбору пропозицій. У багатьох країнах державні установи зобов'язані розміщувати замовлення на цілий ряд послуг за допомогою конкурсів чи торгів при обов'язковій участі недержавних фірм. Участь у конкурсах приватних виробників змушує державні структури орієнтуватися на їх показники, знижувати витрати. Таким чином, з розширенням контрактних відносин державна господарська діяльність піддається більш широкому за охопленням і більш суворому ринковому тестуванню.

Україна має достатньо серйозний потенціал для використання приватно-державного партнерства. Але, в Україні поки що не створені привабливі умови для приватного інвестора, ризики реалізації довгострокових інфраструктурних проектів доволі високі. Також, як свідчать іноземні експерти, в Україні доволі високі політичні ризики, що також уповільнюють розвиток державно-приватного партнерства [3]. Таким чином, широке залучення приватного сектору важливе не тільки з точки зору отримання додаткових фінансових ресурсів, досвіду, знань, технологій. Приватний сектор може допомогти в проведенні реформ в різних галузях економіки (наприклад, освітній, бюджетній, податковій), стимулювати спрощення та підвищення прозорості регуляторних процедур, знизити корупцію [4].

Список використаних джерел

1. Демидова Людмила/Шляхи підвищення ефективності державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/6_4_98.htm
2. Академія.Аналітичний центр/ Всесвітня революція в державному управлінні – перспективи і виклики для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.org.ua/?p=986
3. Дудка А.В./Корупція як одна з найактуальніших соціальних проблем України Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iful.at.ua/Konferencija/kr_Dudka_A_V_stattja.pdf

4. Сухіна О.О., Яковенко О.П./Сучасні проблеми розвитку приватно-державного партнерства в Україні/Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2013 - №2

Чубань В.С., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри філософії та суспільних наук ЧІПБ ім. Героїв Чорнобиля НУЦЗ України

АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ ВТРАТ УНАСЛІДОК ПОЖЕЖ

Важливим аспектом безпеки життєдіяльності громадян держави є пожежна безпека, яка вирішує завдання не тільки збереження матеріальних цінностей від пожеж, але й захист життя і здоров'я громадян України. Основним фактором забезпечення достатнього рівня пожежної безпеки держави є формування дієвого організаційно-економічного механізму державного управління пожежною безпекою.

Пожежна безпека - відсутність неприпустимого ризику виникнення і розвитку пожеж та пов'язаної з ними можливості завдання шкоди живим істотам, матеріальним цінностям і довкіллю [2].

За даними масивів карток обліку пожеж [1], що надійшли з територіальних органів управління ДСНС України, без урахування АР Крим та міста Севастополя, та даними по Луганській області за 7 місяців 2014 року за 9 місяців 2014 року в Україні зареєстровано 53024 пожежі. Кількість пожеж збільшилась на 15,4 %, прямі матеріальні збитки збільшились у 2,0 рази, побічні – у 3,2 рази (табл.1).

Кількість людей, загиблих унаслідок пожеж, зменшилась на 5,8 %; кількість травмованих на пожежах збільшилась на 1,4 %. Внаслідок пожеж загинуло 42 дитини. На 29,7% більше знищено та пошкоджено будівель і споруд, на 34,8% - автотракторної та іншої техніки, на 87,3% більше знищено грубих кормів, у 2,9 рази більше загинуло тварин.

Матеріальні втрати від пожеж склали 6 млрд. 434 млн. 466 тис. грн (з них прямі матеріальні збитки становлять 1 млрд. 17 млн. 997 тис. грн, а побічні –5 млрд. 416 млн. 469 тис. грн). За 9 місяців 2014 року виявлено 1636 загиблих на місці пожежі, з них – 42 дитини. Внаслідок пожеж загинуло 1459 людей, в тому числі 42 дитини, 1077 людей отримали травми, у тому числі 75 дітей.

Таблиця 1

Основні показники статистики пожеж в Україні за 9 місяців 2014 року у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року

№ з/п	Назва показників	2014 р.	2013 р.	Тенденція по країні, %	% від загальної кількості
Загальні дані про пожежі					
1.	**Кількість пожеж**	**53024**	**45934**	**15,4**	**-**
2.	**Збитки прямі, тис. грн.**	**1017997**	**502767**	**102,5**	**-**
3.	**Збитки побічні, тис. грн.**	**5416469**	**1679109**	**222,6**	**-**
4.	**Загинуло людей унаслідок пожеж**	**1459**	**1549**	**-5,8**	
-	у тому числі дітей та підлітків до 18 років	42	48	-12,5	2,9
5.	Загинуло людей унаслідок пожеж у містах	729	766	-4,8	50,0
6.	Загинуло людей унаслідок пожеж у селах	730	783	-6,8	50,0
7.	Травмовано осіб	1077	1062	1,4	-
8.	Знищено, пошкоджено будівель, споруд (од.)	20467	15781	29,7	-
9.	Знищено, пошкоджено техніки (од.)	3445	2556	34,8	-
10.	Знищено кормів (тонн)	11528	6154	87,3	-
11.	Загинуло людей унаслідок пожеж, на 100 тис. населення	3,4	3,4	-	-
12.	Кількість пожеж на 10 тис. населення	12,3	10,1	21,8	-
13.	Збитки прямі на 10 тис. населення, тис. грн.	236,8	110,5	114,3	-
14.	Кількість пожеж у містах та смт.	33363	29567	12,8	62,9
15.	Кількість пожеж у селах	19661	16367	20,1	37,1
Об'єкти пожеж					
1.	Споруди виробничого призначення	388	329	17,9	0,7
2.	Торговельно-складські споруди	783	633	23,7	1,5
3.	Соціально-культурні, громадські та адміністративні споруди	537	274	96,0	1,0
4.	Тваринницькі будівлі	16	13	23,1	0,1
5.	Інші сільськогосподарські об'єкти	84	46	82,6	0,2
6.	Споруди житлового сектора	39579	35811	10,5	74,6
	- у т.ч. житлові будинки	13450	12516	7,5	25,4

7.	Інші об’єкти	11637	8828	31,8	21,9

Джерело: складено автором за даними [1]

Щоденно в Україні в середньому виникало 194 пожежі, матеріальні втрати складали 23 млн. 569 тис. грн. Кожна пожежа в середньому завдавала державі прямих матеріальних збитків у розмірі 19,2 тис. грн.

Кожного дня внаслідок пожеж гинуло 5 і отримувало травми 4 людей, гинуло 5 голів худоби, вогнем знищувалось або пошкоджувалось 75 будівель або споруди та13 одиниць техніки.

За останні роки дуже динамічно збільшується кількість підпалів, в 2014 році даний показник збільшився більше ніж в 2 рази. Звичайно, що збільшення пожеж в Україні відбулося, зокрема, через проведення військових дій на сході України. З червня по вересень у зоні проведення антитерористичної операції сталося близько трьох тисяч пожеж - це у 15 разів більше, ніж за аналогічній період минулого року. Більшість загорянь відбулись на території лісів, лісосмуг і степів. Такі дані наведені у дослідженні, що провела Міжнародна благодійна організація "Екологія-Право-Людина".

Незадовільний стан справ із пожежами та їх наслідками свідчить про необхідність розв'язання проблеми охорони життя людей, національного багатства і навколишнього природного середовища, що потребує посилення протипожежного захисту населення і територій держави.

Список використаних джерел

1. Аналіз масиву карток обліку пожеж (POG_STAT) за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://undicz.mns.gov.ua/files/2014/10/16/AD_09_14.pdf
2. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 р. № 403-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403%D0%B0-17/paran5#n5
3. Концепція Державної цільової соціальної програми забезпечення пожежної безпеки, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2010 р. N 2348-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2348-2010-%D1%80

Anton Shevchenko
PhD, Associate Professor of
Accounting, Analysis and Audit Department
Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

UDC 657.471.12

NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM HARMONIZATION WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING AND ACCOUNTING STANDARDS

In modern economic terms an important role is played by the presence of reliable, impartial and high-quality information about the financial state of enterprise with the purpose of acceptance of administrative decisions. Therefore problem of research of harmonization of accounting and financial reporting with international standards, adaptation of domestic practice of accounting to the international standards acquires the special actuality.

In 2013 a Ukraine’s legislation undertook a substantial step to rapprochement of positions (standards) of accounting with the international standards and as a result the acceptance of National Accounting Standard no. 1.

Changes are secured to approach an accounting and presentation of the financial reporting with national standards to the international standards of accounting. Consequently, National Accounting Standard no. 1 (further NAS 1) determines a purpose, composition and principles of preparation of the financial reporting and requirements to recognition and disclosure of its elements. Due to NAS 1 the structure of the financial reporting slightly changed. On the whole information became accessible for wider public. At that point the enterprises may not represent the articles which information is absent to disclose (except for the cases when such information was in a previous period covered). Thus, the articles of the new financial reporting, , may not be represented in general statement.

There is another innovation that it is allowance to add the new articles to the forms of financial statements. However, it is needed, that the additional article satisfies such criteria: information is substantial; evaluation of the article is strictly determined.

The international standards of the financial reporting become the obligatory condition of securities exchange at world stock markets. In this connection a national legislation obligates to give the financial reporting not only public joint-stock companies, banks, insurers, but listings companies as well.

Therefore, international standards of accounting are the system of harmonized principles, methods and procedures of accounting and filling in the financial reporting, on the basis of standardization of registration information. Consequently, the ultimate goal of harmonization is standardization of the system of accounting.

Integration of IAS will provide in domestic practice: diminishing of risks for creditors and investors; deepening of international co-operation in the field of accounting; synonymous understanding of the financial reporting and growth of trust to its indexes in the whole world.

There are international standards of the financial reporting without analogues in national standards of accounting. The same touches differences, in particular, principles which are not used in International Standards of Accounting: autonomous, periodicity, sequence, unique money measuring device, historical prime price.

As development of international standards takes place in the conditions of market economy, it is necessary to mark the considerable utility of the financial reporting with IFRS for users, related to the management and investments.

Application of national standards, harmonized with international ones by domestic enterprises:

- creates favorable terms for the economy growth and internal market development;
- assists development of entrepreneurial activity and increase of competitiveness of the national products;
- simplifies access of the national products to the markets of countries - point-of-sale partners of Ukraine and provides introduction of the newest technologies and innovations.

Thus, IFRS is the system of accounting standards, which provides reliable information not only an external user – investor but also the bodies of enterprise' management.

Backgrounds. Consequently, it is possible to draw conclusion, that a process of harmonization of the financial reporting of the Ukrainian enterprises and transition on IFRS shouldn't have «declarative» character, but be a forward process, at presence of the proper institutional mechanism.

For creation of the proper providing of harmonization of accounting and financial reporting with international standards necessary development of the system of measures on the improvement of legal principles of accounting adjusting and financial reporting; improvement of organizational aspects of accounting; determination of the new methodical basis of accounting and financial reporting.

Sources.

1. International Accounting Standards 2014. IASC / IFRS - International Financial Reporting Standards 2014 [Electronic resource] // Official site. – Access to: http://www.ifrs.org /
2. IFRS Interpretations Committee [Electronic resource] // Official site. – Access to: http://www.iasplus.com/
3. Manual of accounting: IFRS 2014 / PwC [Electronic resource] // Official site. – Access to: http://www.pwc.com/

Шеремет О.В., аспірант
кафедри міжнародних економічних
відносин і бізнесу ІМВ НАУ

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В КРАЇНАХ АФРИКИ

Розгортання інтеграційних процесів є характерною особливістю світової економіки XX-XXI століть. Інтеграція у найбільш загальному розумінні передбачає об'єднання окремих елементів. Інтеграційні процеси охопили країни, що знаходяться на різних щаблях економічного розвитку, а географічно поширилися на усі регіони світу. У той же час найбільш успішним інтеграційним об'єднанням є Європейський Союз, а на Африканському континенті окремі країни одночасно входять до кількох інтеграційних угрупувань.

Процес економічної інтеграції не є новим для Африканського континенту, а має сторічну історію: у 1910 році був створений один із найстаріших у світі митний союз – союз Південноафриканських країн. Активізація інтеграційних процесів у Африці спостерігалася у 60-х роках XX століття: виникло близько 40 міжнародних організацій економічної та фінансової спрямованості, що висували ідеї регіональної інтеграції [1].

Тим не менш, питання економічної інтеграції у країнах Африки є окремим складним питанням, оскільки даний континент поєднує країни, що розвиваються, однак знаходяться на різних щаблях економічного розвитку: ЮАР, країни Африканського Магрибу, країни, що не мають виходу до моря, Сомалі, тощо (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Характеристика африканських країн

Регіон	Склад	Характеристика
Північна Африка	Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс	Колоніальна приналежність: Західна Сахара належала Іспанії, Лівія – Італії, Єгипет – Великобританії, інші – Франції. Курс зовнішньої політики: співпраця з арабськими країнами Близького та Середнього Сходу; 1989 рік утворення Союзу арабського Магрибу.

Західна Африка	Країни, що географічно розташованівід Мавританіїна північному-заході до Камеруну та Габону на півдні	Колоніальна приналежність: Португалія, Іспанія, Велика Британія та Франція, вплив яких залишився значним і після розпаду колоніальної системи. Регіональний лідер: Нігерія (значний вплив у межах Економічного співтовариства західноафриканських країн (ЕКОВАС); надання фінансової допомоги визвольним рухам країн Африки).
Східна Африка	Бурунді, Ефіопія, Джибуті, Кенія, Сомалі, Руанда, Танзанія, Уганда,	Зовнішня політика: створення Східного африканського товариства (1967 р.), Зони преференційної торгівлі держав Східної та Південної Африки (ПТА), Міжурядової організації розвитку та боротьби з посухою (ІГАДД); Кенія (капіталістичний розвиток) орієнтація на країни Заходу; Танзанія (соціалістичний шлях) – складні відносини із капіталістичними країнами регіону.
Південна Африка	Ангола, Ботсвана, Зімбабве, Лесото, Намібія, Малаві, Мозамбік, Свазіленд	Зовнішня політика: створення митного союзу (1969р.), конференція з координації розвитку Африки (САДКК), Регіональний лідер: ПАР (зміцнила позиції у 1980-1990-х роках)
Центральна Африка	Габон, Екваторіальна Гвінея, Демократична Республіка Конго (Заїр), Камерун, Сан-Томе і Принсіпі, Чад, Центрально-Африканська Республіка Конго	Зовнішня політика: створення Економічного співтовариства держав Центральної Африки (ЕККАС).

Примітка. Побудовано автором за Міжнародні відносини та зовнішня політика (1980-2003 роки): підручник / За ред. Л.Ф.Гайдукова. – К.: Либідь, 2004. – 624 с

На Африканському континенті яскраво виражені три регіональні сили, навколо яких потенційно можливе утворення стабільних та економічно розвинутих інтеграційних об’єднань: Нігерія, що географічно розташована на заході, Кенія – на сході, Південно-Африканська Республіка – на півдні [3]. Також створено кілька регіональних економічних об’єднань: Економічне співтовариство країн Центральної Африки (ЮДЕАК, UDEAC), Західноафриканський економічний та валютний союз (ЮЕМОА, UEMOA), Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК, SADC), Економічне співтовариство країн Південної та Східної Африки (КОМЕСА, COMESA), Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАЗ, ECOWAS); та валютних союзів: Західноафриканський валютний союз (ЮЕМОА, UEMOA), Валютний союз країн Центральної Африки (СЕМАК, CEMAC), зону південно-африканського ранду. Характерною особливістю африканських економічних об’єднання є входження країн одразу до кількох із них.

Цікавою особливістю економічної інтеграції в Африканському регіоні є функціонування спільної валюти у межах окремих валютних союзів, а саме: Валютний союз країн Центральної Африки об’єднує Габон, Камерун, Республіку Конго, Центральноафриканську Республіку, Чад та Екваторіальну Гвінею; Західноафриканський валютний союз – Бенін, Буркіна-Фасо, Гвінею Бісау, Код-д’Івуар, Малі, Нігер, Сенегал та Того. На території обох валютних союзів в обігу знаходиться єдина валюта – франк КФА, яка відрізняється зовнішнім виглядом, однак має однакове співвідношення із французьким франком, а після утворення Європейського валютного союзу – євро. Південно-Африканська зона ранду – ПАР, Лесото, Намібія, Свазіленд та Ботсвана – передбачає використання на території країн-членів ранду, валюти Південно-Африканської Республіки [2].

Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Регіональна інтеграція / П.Т. Саблук, В.І. Власов, О.Ю. Біленький. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2010. – 366 с.
2. Balassa B. The theory of Economic Integration/ B. Balassa.– Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304 p.
3. William W. Colonial borders hamper Africa’s trade renaissance / W. William [Електронний ресурс]. http://www.ft.com/cms/s/2/1f977b82-dba7-11df-a1df-00144feabdc0.Html#axzz1Bhcv2R3l.

Юрківський О.Й., к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії та загальноекономічної підготовки ЖДТУ

"ПОДАТКОВЕ СУСПІЛЬСТВО" ЯК ВИМОГА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Критична економічна ситуація, фактичний дефолт економіки змушує ще раз переосмислити економічну політику в Україні, принципи її здійснення та формування, функціонування основних економічних, суспільних інститутів та державних органів, які є суб'єктами в соціально-економічних відносин. Найбільш універсальним інститутом, що пов'язує окремі рівні функціонування суверенної держави і суспільства є обов'язкові податкові платежі, які включають в себе прямі податки, непрямі податки, соціальні внески та плати природо ресурсного, адміністративного характеру, які виконують різні функції, хоча базовою залишається фіскальна.

Протягом останнього століття податки докорінно змінили власну направленість і стали не державною, а перш за все суспільною необхідністю, відтак фактично слід виділяти три основні сфери дії обов'язкових платежів:

- юридична сфера дія – коло осіб, які несуть юридичну відповідальність за несплату податків;
- економічна сфера дії – коло осіб, економічний добробут яких погіршився після сплати податків;
- соціальна – інституційна сфера – відповідальність держави на встановлення, справляння податків, перерозподіл обов'язкових платежів з метою забезпечення суспільними матеріальними та нематеріальними благами.

Соціально-інституційні сфера є тонкою, адже базується на такому неформальному інституті як довіра, що стає драйвером функціонування юридичної та економічної сфери, в протилежному ж випадку має місце:

- ухилення від сплати;
- тінізація економіки.

Фактично податкова недовіра між суспільством, ринковими суб'єктами та державою досягла катастрофічного рівня, що поставила на порядок денний існування держави. Тобто, наявність економічної та юридичної сфер регулювання податкових відносин, як показав час, не гарантує їх ефективне функціонування та розвиток. Держава повинна стати дійсним гарантом виконання як власних соціальних та економічних благ, відповідних податкових правил гри, які б максимально сприяли встановленню податкової довіри. Лише за цієї умови українське суспільство може стати "податковим суспільством", яке бути визначати сплату обов'язкових платежів не як тягар, а осмисленну дію для забезпечення побудови якісно нових соціальних стандартів.

Яковенко Р. В., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
маркетингу та економічної кібернетики
Кіровоградського національного технічного університету

ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Сучасна економіка України характеризується подальшим інституціональним розвитком, зростанням ролі людського фактора в суспільних трансформаціях, прагненням формування повноцінного, промислово розвинутого, ринково орієнтованого господарства. Таким чином, наша криза – це не звичайна циклічна, а стадіальна криза, пов'язана з переходом суспільства від індустріальної до постіндустріальної стадії суспільно-політичного розвитку, її принципова особливість полягає у тому, що вона одночасно є переходом від адміністративно-командної до ринкової економіки [1, С. 43].

Трансформаційні процеси сьогодення України мають бути спрямовані на подальше посилення „людиноцентризму" в процесах соціально-економічного розвитку та формуванні державної політики, сприяння розробки нових теоретичних концепцій, які б підтверджували визначальну роль соціального розвитку і формування адекватного суспільного середовища.

В умовах науково-технічної революції та переходу до постіндустріального способу господарювання, принципово змінюється характер та зміст праці, роль людини в процесі праці та її мотивація. Такі зміни сприяють структурним зрушенням в економіці, їх орієнтації на автоматизований, комп'ютеризований замкнутий цикл розширеного відтворення, який не завдаватиме шкоди людині та навколишньому середовищу. Участь людини у цьому процесі характеризуватиметься домінуванням розумової і творчої діяльності, фізична праця людини при цьому буде зведена до мінімуму [2, С. 124].

Нераціональна, сировинно-експортна структура економіки України, її неспроможність конкурувати з тими країнами, які базують свою діяльність на застосуванні нових технологій та удосконаленні наявної виробничої техніки, вимагає підвищення економічної ефективності суспільного виробництва, яке потребує еволюційних змін у самій людині через вимогу освоєння нових професій і спеціальностей, підвищення рівня власної професійної придатності та мобільності, набуття здібностей творчого осмислення виробничих цілей.

Зростання обсягів розумової і творчої праці та зменшення обсягів праці фізичної мають покращувати рівень самореалізації робітників, зменшувати рівень впливу шкідливих умов на їх здоров'я, але й певним чином

ускладнюють процеси розрахунку головних показників трудової економіки: продуктивності та трудомісткості праці.

Водночас відбувається трансформація „людини економічної” у „людину творчу”, що відображається у відносно новому економічному понятті „людський потенціал”. Якщо в індустріальному суспільстві засоби виробництва є капіталом і використовуються, перш за все, для власного збагачення, то в інформаційному суспільстві поєднання в людині власника знань, як головного виробничого ресурсу, з умінням і навичками працівників використовувати їх у виробництві робить людину вільною, незалежною, рівноправною в економічному, соціальному і духовному житті суспільства.

До пріоритетних напрямів відтворення людського потенціалу: поряд з відтворенням продуктивних якостей людини (здатності до праці, матеріального забезпечення, умов життя і т. і.) дедалі зростаючу роль відіграє відтворення нематеріальних факторів розвитку людини (культурних, соціально-психологічних та духовних), що зумовлено випереджаючим зростанням сфери послуг, тобто нематеріального виробництва, галузі якого безпосередньо служать розвитку людини, її розумових і фізичних здібностей.

Також відбувається трансформація цивілізаційного вибору мешканців України. Якщо ще донедавна східна частина населення була ментально та цивілізаційно наближена до російської федерації, то після анексії Криму та війни на сході України – населення являє собою спільний, ментально цілісний об’єкт, спрямований на європейські цінності, дотримання прав людини, пріоритет ринкової немонопольної економіки.

Визначальною передумовою трансформації економічної системи України є зміни в людині, що відбувається під впливом зовнішніх факторів: низького рівня життя, зловживання службовим становищем представниками влади на різних рівнях, формування глобальної інформаційної мережі та поширення можливостей доступу до неї, військових дій та агресії з боку колишнього стратегічного партнера. Сукупність цих факторів визначатиме формування нової моделі економічної поведінки людини, що, в свою чергу, призведе до створення нового унікального типу економічної системи в Україні.

Принциповим явищем в цьому розрізі є те, який саме з перелічених чинників матиме визначальний вплив на зазначений процес.

Список використаних джерел

1. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України / Чухно А. А. – К., 2006. – Т. 2 : Інформаційна постіндустріальна економіка : теорія і практика. – 2006. – 512 с. – Бібліогр. : С. 502–510.

2. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.01 / Яковенко Роман Валерійович, К., 2011. – 213 с.

Яцюк О.С.,
асистент кафедри теорії економіки
та управління ІФНТУНГ

ТЕОРІЯ ОБМЕЖЕНЬ: ОСНОВНІ ПОСТУЛАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ

Теорія обмежень – методологія менеджменту, розроблена в 1980-их роках XX століття Еліяху Голдраттом, в основі якої лежить знаходження та управління ключовим обмеженням системи, що визначає успіх і ефективність всієї системи загалом. Основна цінність методології полягає в доведеному на практиці твердженні про те, що роблячи зусилля над управлінням дуже малою кількістю аспектів системи, досягається ефект, який набагато перевищує результат одночасного впливу на всі чи більшість проблемних областей системи.

Згідно методології Голдратта, обмеження – це все те, що заважає організованій системі досягти своєї мети. Будь-яке підприємство розглядається як система ресурсів, пов'язаних між собою процесами, в яких вони використовуються. Всі ресурси працюють на досягнення мети підприємства, тобто на максимізацію прибутку або, іншими словами, збільшення різниці між виходом з системи та входом в неї [1; 2, с. 81].

Теорія обмежень пропонує п'ять кроків управління системою.

1. Виявити обмеження системи (критичний ресурс або “вузькі місця”) в процесі виробництва, що призводять до скорочення виробітку. Виконання даного кроку є надзвичайно важливим, оскільки саме потужність “вузького місця” визначає виробничі можливості всього підприємства подібно до того, як міцність найслабшої ланки визначає міцність всього ланцюга.

2. Вирішити, як з максимальною користю експлуатувати обмеження системи (забезпечити безперервну роботу “вузького місця”, наприклад, шляхом недопущення перед “вузьким місцем” відсутності ресурсів, створення постійного захисного буферу тощо).

3. Підпорядкувати все інше прийнятим рішенням, тобто зробити так, щоб всі інші ресурси йшли в ногу з обмеженнями і забезпечували “вузькі місця” в оптимальному режимі (приймати управлінські рішення, спрямовані на забезпечення роботи інших ресурсів зі швидкістю обмеження та організувати роботу таким чином, щоб система постачала все, що потрібно для роботи “вузького місця”).

4. Зняти обмеження системи, тобто підвищити пропускну здатність “вузького місця” (збільшити потужності, скоротити час виконання замовлень тощо), наприклад, за рахунок залучення додаткових ресурсів чи ефективнішого використання існуючих).

5. Якщо на попередніх етапах обмеження зникає, повернутися до першого етапу, але при цьому не дозволити інерції стати новим обмеженням системи. Результати роботи системи тепер будуть визначатися іншими “вузькими місцями”, тому роботу з оптимізації необхідно продовжувати [1].

Таким чином, основна ідея теорії обмежень полягає не в підвищенні продуктивності праці на конкретних ділянках виробництва, а в необхідності збалансувати весь виробничий процес. Для цього попередньо треба знайти в ньому вузькі місця і перебудувати роботу всього підприємства у відповідності з максимальними можливостями цих вузьких місць. Теорія обмежень дозволяє зрозуміти, як збільшити випуск продукції, під яку є конкретні замовлення, одночасно знижуючи запаси комплектуючих і собівартість виробництва в цілому, а не на окремих ділянках.

Результати, досягнуті на практиці підприємствами, які зуміли ретельно проаналізувати існуючу ситуацію та вдосконалити виробничий процес, досить високі: більшість з них поліпшили основні показники в декілька разів. Як показує практика, в компанії, що використовує теорію обмежень, більшість “вузьких місць” усуваються в період від одного до шести місяців. Таким чином, розгляданий підхід дає швидкий результат, що надзвичайно важливо в сучасних перманентно змінюваних умовах зовнішнього середовища діяльності суб’єктів господарювання.

Сьогодні розроблений Еліяху Голдраттом процес безперервного вдосконалення все ширше визнається як життєздатний підхід, з яким пов'язані інші методи, зокрема планування потреб у матеріалах, облік часу, статистичний контроль над процесами тощо. Перевагою вивчення та застосування управлінської теорії Голдратта є можливість підвищити ефективність і продуктивність як у сфері виробництва, так і у сфері послуг.

Варто зазначити, що для українських компаній, які демонструють перші успіхи в побудові стратегій диференціації, необхідно якнайшвидше відійти від звичних методів управління на базі технологій масового або серійного виробництва і вчитися застосовувати нові методи операційного менеджменту, серед яких чільне місце посідає теорія обмежень, оскільки саме це здатне забезпечити їм підвищення продуктивності роботи до конкурентного рівня на світових ринках [3].

Список використаних джерел

1. Голдрат Элияху М. Цель. Процесс непрерывного совершенствования / Элияху М. Голдрат, Джефф Кокс. – Минск: Попурри, 2004. – 556 с.

2. Михайлишин Н. П. ТОС – теорія, що ламає стереотипи / Н. П. Михайлишин, Н. Г. Мельник // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 81-83.

3. Гвоздев С. Хищник из прошлого века / Сергей Гвоздев [Електронний ресурс] // Офіційний сайт журналу “&.СТРАТЕГИИ”. – 01.08.2005. – Режим доступу: http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=504.

СЕКЦІЯ 2

МЕНЕДЖМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Біницька К.М., к.п.н., доцент,
доцент кафедри педагогіки та психології ХГПА

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

В сучасних економічних умовах професія менеджера є однією з самих популярних на ринку праці. Поняття «менеджмент» виникло в українській економічній теорії та практиці управління на початку 90-х років XX ст. у зв'язку із переходом України до ринкової економіки. До цього функціонування командно-адміністративної системи та мала місце недооцінка теорії і практики управління. На початку XXI ст. в період активних соціально-економічних перетворень менеджмент в нашій країні став реальним чинником розвитку бізнесу в різних сферах економічної діяльності. Однак, спостерігається недостатня теоретична розробленість питань інноваційного менеджменту. Теорія і практика менеджменту не стоїть на місці і крім опрацювання базових понять менеджменту потрібно науково аналізувати основні тенденції і напрями його розвитку на сучасному етапі [5].

Аналіз сучасної економічної практики свідчить, що високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва. Це передбачає особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Інноваційна діяльність (англ. – нововведення) – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Інноваційна діяльність є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення та вдосконалення його виробничих сил і організаційно-економічних відносин. [3, с. 5]

Аналіз літературних джерел з питань управління висвітлює різні підходи до визначення сутності та змісту інноваційного менеджменту. Інноваційний менеджмент – це сукупність принципів, методів і форм управління інноваційним процесом, інноваційною діяльністю та персоналом, зайнятим цією діяльністю [6].

«Інноваційний менеджмент» (порівняно нове поняття в науково-управлінському середовищі) являє собою самостійну галузь управлінської науки та професіональної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації [6].

В Україні розроблена законодавча база інноваційної діяльності, зокрема в таких нормативно-правових документах як Конституція України, Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та «Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України» і інших нормативно-правових актів. Формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання потребує сприяння держави у створенні та ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури, особливо на міжгалузевому та регіональному рівнях. Передумови державної інноваційної політики закладені в Конституції України, стаття 54 гарантує громадянам свободу літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [2].

В умовах ринкової економіки ефективний розвиток підприємств на тривалу перспективу можливий лише при врахуванні досягнень науково-технічного прогресу. Тому розвиток інноваційної сфери, через яку просуваються у виробництво інноваційні досягнення, є особливо актуальним, оскільки вимагає серйозної уваги та вивчення. Без гнучкого управління інноваціями, яке є рушійною силою його розвитку, неможлива тривала стабільність ефективного виробництва. У зв'язку з цим досить гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями має бути складовою загальної стратегії управління розвитком підприємства, а саме питання вибору та оцінки інноваційних стратегій має бути центральним у проблемі тривалого розвитку підприємства [1].

Для розвитку інноваційного менеджменту в Україні потрібно виконувати такі дії: розробка планів і програм інноваційної діяльності; обґрунтування проектів створення нових продуктів; формування і проведення єдиної інноваційної політики в усіх підрозділах організації; ресурсне забезпечення інноваційних програм і проектів; створення організаційних форм управління реалізацією інноваційних проектів [1].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку України інноваційний менеджмент має важливе значення, тому головним завданням наших подальших наукових досліджень є подолання виявлення проблем та окреслення перспектив розвитку інноваційного менеджменту в сучасній економічній теорії.

Список використаних джерел

1. Інноваційний менеджмент в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69219.doc.htm.
2. Конституція України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
3. Плакіда, В.Т. Конспект лекцій з дисципліни «Інноваційний менеджмент» (для студентів 6 курсу напряму підготовки спеціальності 7.050107 «Економіка підприємства») / В.Т. Плакіда, Н.М. Богдан; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва –Х.: ХНАМГ, 2010. – 76 с.
4. *Сутність та зміст інноваційного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/4/486.html.*
5. Сучасні напрямки розвитку менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-referat.com/Сучасні_напрямки_розвитку_менеджменту.

Гордієнко Л. Ю.,
к. є. н., доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЩОДО МЕНЕДЖМЕНТУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сьогодні будь-який вітчизняний суб'єкт господарювання (підприємство, фірма, корпорація тощо) знаходиться під впливом бурхливого зовнішнього середовища, якому притаманні кризові явища системного характеру. Для виживання в агресивному оточенні підприємства мають не тільки пристосовуватися до змін, але, по можливості, передбачувати їх та сформувати відповідний управлінський інструментарій, який надасть можливість своєчасно здійснювати заходи, що попередять можливі організаційні патології.

Організаційні патології пов'язують з виникненням відхилень від оптимального функціонування організацій. Деякі дослідники, наприклад Т. Нечепуренко [1] розглядає організаційні патології як поважні проблеми організації, або, іншими словами, «хвороби» організації, використовуючи, таким чином, медичну термінологію. Для лікування організаційних патологій науковці та консультанти [1-3] пропонують різні засоби, серед яких найчастіше називають стратегію оздоровлення (санації) організації, яка застосовується в той час, коли організація вже знаходиться в стані глибокої кризи. У той же час, як зазначено в [2], необхідність у стратегії оздоровлення виникає тоді, коли керівництво підприємства не зауважує ту точку у життєвому циклі організації, коли слід корінним чином змінювати як поведінку на ринку, так і систему менеджменту.

Очевидно, що сучасні погляди на організаційні патології і вибір засобів з виведення організації з дисфункционального стану слід формувати виходячи з концепції попередження аномального її функціонування. Виходячи із зазначеного метою даної статті є обґрунтування доцільності розробки системи трансформаційного менеджменту як ефективного інструментарію попередження і подолання організаційних патологій.

Трансформаційний менеджмент доцільно розглядати як самостійну галузь економічної науки і професійної діяльності, спрямованої на формування і забезпечення досягнення будь-якої організаційної структурою трансформаційних цілей (наприклад, попередження і подолання організаційних патологій) шляхом раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Трансформаційний менеджмент доцільно розглядати не тільки як ефективний управлінський інструментарій попередження та подолання організаційних патологій [4], але і як засіб усунення протиріч у процесі функціонування підприємства, наприклад таких, що перелічені Раєвнєвою О. В. у [5], а саме: між плановістю розвитку підприємства та неповною визначеністю зовнішніх і внутрішніх умов, між централізацією і децентралізацією управління розвитком підприємства, між науковим підходом і мистецтвом у прийнятті рішень, між прагненням до стабільності розвитку підприємства і його мінливістю, між ретельністю і творчістю співробітників, між цілісністю підприємства і свободою його структурних підрозділів.

Трансформаційний менеджмент з точки зору системного підходу уявляє собою відкриту систему, входи якої (характеристики існуючої організаційної системи підприємства) перетворюються відповідно до поставленої мети (згідно з певною стратегією й політикою управління) у необхідний результат трансформації (виходи) – (характеристики трансформованої організаційної системи підприємства).

Системний розгляд, наприклад суб'єкта господарювання, є корисним при розробці системи трансформаційного менеджменту, оскільки при такому підході підкреслюється той факт, що як економічна система в цілому, так і формальні організації (корпорації, товариства, підприємства тощо) створюються людьми, тобто є штучними системами. Звідси багато з тих проблем, з якими стикаються підприємства, як частини більших організацій (об'єднань, регіонів, національних економік і світової економіки), існують також на вищому рівні й навпаки. Важливість такого підходу, у першу чергу, може бути проілюстрована на прикладі експериментів з реформування економічних систем у країнах Східної й Центральної Європи, а також зони пострадянського простору, в тому числі України, які проводяться у цей час.

Література

1. Нечепуренко Т. Организационные патологии – болезни Российских организаций / Т. Нечепуренко [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.best-training.ru/knowledge/articles/54/
2. Комаров С. В., Кордон С. И. Организационная патология с точки зрения социолога, менеджера и консультанта по управлению / С. В. Комаров, С. И. Кордон [Электронный ресурс] – Режим доступа : htpp://www.ecsocman.hse.ru.
3. Staniszkis J. M. Patologie struktur organizacyjnych. Próba podejścia systemowego. – Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich, 1972. – 166 s.
4. Гордиенко Л. Ю. Трансформационный менеджмент как эффективный инструментарий предупреждения и преодоления организационных патологий / Л. Ю. Гордиенко // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : Материалы VIII Междунар. науч. - практ. конф. 11–12 апреля 2013 г. Ч. 1. Пленарные доклады / ред. кол.: Ю. В. Мячин (отв. ред.) [и др.]. – СПб. : СПбГЭУ, 2013. – С. 146–150.
5. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнєва. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

Городнов В.П., д.військ.н., професор кафедри
менеджменту та військового господарства Національної академії Національної гвардії України
Іванча А.В., слухач магістратури кафедри
менеджменту та військового господарства Національної академії Національної гвардії України

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТРУДА ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проблеми мотивації трудової поведінки працівників підприємств будь-яких форм власності, полягають у підборі моделей і методів непрямого примусу працівників до активної праці для досягнення цілей діяльності підприємства. Вибір методів мотивації, їх адаптація до конкретних умов і завдань підприємства є творчим завданням менеджера, вирішення якого завжди було і залишається актуальним незалежно від суспільно-політичного ладу, що має місце в окремо узятій країні і всьому світовому співтоваристві в цілому, тому що від чітко розроблених систем мотивації залежить не тільки соціальна і творча активність працівників, але і кінцеві результати підприємств у їхній багатогранній соціально-економічній діяльності.

Проблеми забезпечення мотивації труда персоналу важливі для вітчизняних підприємств, де навіть сьогодні не повністю ліквідовані наслідки командно-адміністративної системи, коли в загальній системі суспільного виробництва не діяли матеріальні стимули до праці. Існуючі на більшості підприємств системи заробітної плати та всілякі норми практично перестали слугувати засобом подолання зрівнювальних тенденцій в оплаті праці робітників різної кваліфікації та з різним відношенням до праці.

В умовах соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання проблема мотивації праці набуває важливого значення. Відсутність належних стимулів до праці, неможливість досягнути поставлених цілей законними методами, нереалізовані мрії про підвищення рівня життя зумовлюють виникнення незадоволення людини своєю роботою та своїм становищем у суспільстві. Нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників продуктивності праці, якості продукції, трудової дисципліни на кожному конкретному підприємстві, і до кризи в господарській системі в цілому.

Постійні зміни в економічній та політичній сферах нашої держави, одночасно створюють великі можливості і загрози для кожної особистості та вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Тому, лише дієвий мотиваційний механізм, що відповідає сучасним умовам та є гнучким до швидких економічних змін, може забезпечити ефективне використання трудових ресурсів.

Мотивація, як одна з функцій менеджменту – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи не свідомо робити ті чи інші вчинки .

Природне бажання людей покращити свій добробут – є великим стимулом до праці. Менеджер повинний знаходити такі стимули, які цікавлять кожного з підлеглих управлінської структури, і використовувати їх в управлінні. Одночасно, використання ефективної мотиваційної моделі на підприємстві свідчить про уважне і дбайливе ставлення керівництва до власних працівників, а отже, і про піклування про їх матеріальне і соціальне становище. Імідж будь-якого підприємства чи організації визначається на сам перед належним відношенням до всіх членів трудового колективу, а успіх підприємству гарантовано, якщо є зацікавленість його працівників у підвищенні продуктивності праці та в повній реалізації свого творчого потенціалу.

Поняття мотивації тісно пов’язано з проблемою керування персоналом. Нові економічні відносини, породжені перехідним періодом, висувають і нові вимоги до персоналу. Це не тільки підбір, навчання і влаштування кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а отже, і методів мотивації.

Методи мотивації персоналу – це сукупність прийомів і способів спонукання працівників для досягнення цілей діяльності підприємства на основі узгодження їх цілей і цілей підприємства шляхом постійного дослідження та активізації структури мотивів праці. Ці методи засновані на дії законів та закономірностей

управління, вони передбачають використання різноманітних прийомів впливу на персонал для активізації його діяльності.

Мотивація персоналу здійснюється за допомогою різних методів управління, бо мотивація як і методи управління передбачає досягнення цілей підприємства.

Спрямованість методів мотивації полягає в тому, що вони орієнтовані на об'єкт мотивації – людину або групу людей. Їх зміст складають конкретні прийоми та способи впливу, а організаційна форма методів мотивації визначається формальним порядком здійснення впливу на об'єкт управління.

Мотивація ефективної праці працівників займає одне з ключових місць у системі внутрішньофірмового управління. Вона доповнює адміністративне управління і являє собою непряме, опосередковане управління через інтереси працівників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх матеріальної і моральної зацікавленості щодо досягнення високих результатів у праці. Мотивація трудової діяльності є необхідною умовою для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань працівниками підприємств.

Отже, розробка і запровадження ефективних мотиваційних моделей сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також, це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і відкриває шляхи щодо реалізації своїх можливостей на світовому рівні.

Данілова Е. І., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту ЗЕДП,
Національний авіаційний університет
Полухін А.В., студент,
Національний авіаційний університет

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення, багато вітчизняних підприємств відчувають потребу в зміні організаційної структури управління. Причинами проведення подібних змін є придбання нових активів або бізнесу, продаж непрофільних активів, необхідність вчасного реагування на зміни в конкурентному середовищі, потреба у підвищенні керованості великою кількістю бізнес–одиниць та підрозділів тощо.

Охарактеризовано вимоги та обмеження, яким повинна відповідати структура компанії, а також визначено недоліки використання класичних організаційних структур управління в умовах тих економічних процесів, що відбуваються на сьогоднішній день в Україні та світі.

Проаналізовано сучасні підходи до розробки структур нового типу. Одним з них є метод Уомека і Джонса, відомий як lean production [1]. В українській літературі його часто перекладають як "бережливе (або гнучке) виробництво". В його основі лежить усунення "непотрібних" видів діяльності, нова "лінійна" логістика, міжфункціональні команди співробітників, які можуть переходити від одних видів діяльності до інших, і "постійне прагнення до самовдосконалення". Даний метод з успіхом використовується в ряді крупних західних компаній.

Ще одним підходом є "зіркова організація" (інша назва starburst organization) [1]. В центрі такої структури знаходиться материнська компанія, яка створює нові "дочірні" фірми і відразу ж віддаляє їх від себе. Ці "зірки" частково керуються материнською компанією і частково є автономними. Материнська компанія виховує ключові навики і компетенції, корпоративну культуру, після чого відділяє від себе "дочок", здійснюючи згодом розподіл ресурсів.

В процесі дослідження, авторами розглянуті найбільш характерні помилки, що зустрічаються при проведенні реструктуризації. Першою з них є те, що підприємства намагаються покращити стан в окремих сферах, замість того, щоб реформувати систему управління в комплексі. Ця помилка зустрічається найбільш часто. Причина невдач полягає в тому, що вихідні цільові установки або зовсім не розглядались, або були погано визначені. Помилкою також є вузька постановка задачі. План реструктуризації приречений на невдачу до початку робіт, якщо обмежена область його дій чи задача поставлена занадто вузько.

Наступною типовою помилкою є недостатнє виділення ресурсів на проведення реструктуризації. Реструктуризація потребує прямої і персональної відповідальності керівництва компанії. Виділення недостатніх ресурсів на проведення реформи підприємства говорить про те, що хтось не усвідомлює важливості проведення реструктуризації і чинить їй опір. Якщо керівництво не приділяє основну увагу реформуванню, то його проведення приречене на провал.

До помилок також слід віднести спробу провести реструктуризацію, не пригнічуючи нічиї інтереси. Процес реструктуризації – це дуже складний і трудомісткий процес, що вимагає значних зусиль від усіх співробітників. В результаті цього процесу, одним співробітникам доведеться змінити характер роботи, інші можуть її втратити, комусь стане комфортніше. Опір є природною реакцією на зміни.

Обґрунтовано дострокове завершення реформування. Деякі компанії відмовляються від проведення реструктуризації при виявленні перших труднощів, деякі – згортають діяльність при досягненні перших успіхів (початковий успіх стає причиною для повернення до більш звичного способу ведення бізнесу).

До серйозних помилок слід віднести і призначення відповідальним за реструктуризацію недосвідченого керівника, який не розуміє сутності і очевидності цього процесу.

Зроблено висновок, що оптимізація організаційної структури управління дає можливість підвищити ефективність діяльності компанії, але її зміна є досить складним явищем. Щоб відповідати задачам бізнесу, вона повинна поєднувати різні за своєю природою фактори – від цілей та стратегій організації до взаємовідносини в колективі.

Список використаних джерел

1. Джини Даниэль Дак. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.– 320 с.
2. Джон П. Коттер, Дэн С. Коэн Суть перемен. Невыдуманные истории о том, как люди изменяют свои организации.–М.: Олимп-Бизнес, 2004.–256 с.
3. Роббинз Стивен, Коултер Мэри Менеджмент – М.: Издательский дом "Вильямс", 2007.– 1056 с.
4. George N. Root III. What Causes Structural Change Within an Organization? – [Електронний ресурс] – Режим доступу: smallbusiness.chron.com/causes-structural-change-within-organization-436.html
5. Paul C.Judge. How will your company adapt? – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.fastcompany.com/44192/how-will-your-company-adapt

Дядюк М.А., к.е.н.,
професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі ХДУХТ

ТЕХНОЛОГІЯ ОПЕРАЦІЙНОГО СИМПТОМАТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний ризик-менеджмент підприємств торгівлі має бути інтегрованим як у їхню загальну економічну політику, діяльність у цілому так і у окремі бізнес-процеси, та має розповсюджуватись на всі системи керування з метою координування заходів з управління ризиками на стратегічному, тактичному, операційному рівнях. Спираючись на концептуальні засади побудови системи ризик-менеджменту підприємства та його організаційно-економічного механізму, що окреслені в науковій праці Р. Хіта [1, с. 40 - 67], можна виділити наступні рівні управління ризиками суб'єктів господарювання: стратегічне (превентивне), функціональне (тактичне) та операційне (симптоматичне). Їхній управлінський вплив корелює відповідно із загальними ризиками, що діють у всіх галузях на макрорівні, загальними ризиками суб'єктів господарювання на макрорівні та окремими актуальними ризиками торговельних підприємств.

За ієрархією операційне управління ризиком торговельних підприємств знаходиться на першому рівні інтегрованого ризик-менеджменту, яке здійснює симптоматичне управління специфічними ризиками торговельних підприємств. Цим зумовлюється необхідність забезпечення йому максимальної ефективності.

Змістовною характеристикою технології операційного симптоматичного управління ризиком торговельних підприємств, яка представлена на рисунку, є те, що управління за умов ризику передбачає цільову спрямованість на науково обґрунтовані параметри ризикостійкості та на цій основі – визначення способів управління ризиком і необхідних для цього ресурсів, а також пошук та реалізацію засобів установлення контролю над ризикованою ситуацією. У цьому розумінні управління ризиком має ґрунтуватися на концепції прийнятного ризику та спиратися на можливості впливу на початковий рівень ризику для доведення цього рівня до прийнятного значення. Контекст ризик-менеджменту на другому етапі містить ідентифікацію ризиків; визначення способів управління ним та необхідних для цього ресурсів; визначення параметрів ризикостійкості; установлення контролю над ризикованою ситуацією.

Рисунок – Технологія операційного симптоматичного управління ризиком торговельних підприємств

Галузева специфіка процесу ризик-менеджменту на третьому етапі розробки та реалізація тактичних планів реагування на ризик для досягнення встановленого рівня ризикостійкості полягає в об’єкті управлінських впливів – ризиках господарської діяльності торговельних підприємств. Вони включають ризики, пов'язані з діями щодо забезпечення умов здійснення торгового процесу, які зумовлюють втрати виручки, збільшення витрат у зв'язку з недостатньою кількістю покупців, втрату конкурентної переваги в разі неправильного визначення місця розташування; ризики нездатності реалізувати стратегічні плани через нестачу торгових площ та складських приміщень, фінансових ресурсів та ін. Операційні ризики пов'язані з імовірністю втрат у процесі торговельної діяльності – на стадіях закупівлі та доставки товарів; реалізації товарів; отримання виручки за реалізовані товари; формування витрат і прибутку в процесі господарської діяльності. На кожній із зазначених стадій ризик має бути підданий подальшій деталізації. Фінансові ризики пов'язані з проведенням операцій із використання фінансових ресурсів – інфляційний, кредитний, відсотковий, валютний, неплатоспроможності, формування фінансового результату та ін. У процесі інвестиційної діяльності торговельні підприємства стикаються з різноманітними видами ризику, найбільш істотними серед них є ризики при здійсненні проектів реальних та фінансових інвестицій.

За умов ефективного прийняття та реалізації ризикових рішень на операційному рівні підприємства торгівлі отримують переваги в часі; призупинення дестабілізації й поширення негативного впливу ризику; збереження капіталу та чинників виробництва; зменшення втрат та/або уповільнення зниження вартості ресурсів та мають можливості запобігти подальшим втратам. На цій основі є можливість розширити часову та просторову сфери впливу ризик-менеджменту до тактичного та стратегічного управління ризиками на мікро- та макрорівнях.

Список використаних джерел

1. Хіт Роберт. Кризовий менеджмент для керівників : [пер. з англ.] / Хіт Роберт. – К. : Всеувито : Наук. думка, 2002. – 566 с.

2. Мазаракі А. А. Економіка торгівельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

Загородня Н.П., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту ІПК ДСЗУ

ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ

Враховуючи всі події останнього часу можна стверджувати, що Україна обрала курс на розвиток національної економіки за інноваційною моделлю. Так, на сьогодні існує певна нормативно-правова законодавча база щодо інноваційного розвитку країни, але фахівці відмічають певну неузгодженість законодавства в цій сфері, непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності, зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства.

Вимогою часу є сучасне формування національної інноваційної системи, яке повинно забезпечити переведення економіки України на інноваційних шлях розвитку. Фактично фахівці фіксують мінімальні показники інноваційної активності за рахунок різних факторів: високий економічний ризик, нестача коштів, недостатня підтримка держави тощо. Також до чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності, відносять відсутність кваліфікованих кадрів. Як наслідок актуальності набувають питання навчання, освіти, бізнес-освіти, перекваліфікація, підвищення кваліфікації, які знаходять відображення в системі управління персоналом.

Саме людина, набуваючи нових знань, навичок та здібностей, стає головним рушієм економічного розвитку. З огляду на це, кожна країна повинна бути зацікавлена у збільшенні та відтворенні людського потенціалу, що знаходить відображення в нових концепціях управління персоналом. Нові вимоги життя заставляють повністю змінювати старі парадигми стосунків роботодавців, менеджерів, працівників між собою та з державою.

Світ, в якому ми живемо, дуже динамічний, швидко змінюється за своїми якісними ознаками, і сьогодні визнається як турбулентний, тобто характеризується неможливістю визначати напрямки та темпи розвитку. Так, галузі, що визначають сучасний розвиток науково-технічного прогресу, започаткували своє існування наприкінці XX століття і сьогодні продовжують змінювати світ. У наші дні актуальними є електроніка, програмування, комп'ютерне моделювання, нейроінформатика, лазерна техніка, ядерна енергетика, електронно-іонно-плазмові технології, нанотехнології, біотехнологія, живі системи, сучасний транспорт, будівельні технології, енергетика, екологія тощо. Зрозуміло, що створення сучасних технологій практично у будь-якій галузі досягло такого рівня складності, що робочу силу колишньої якості абсолютно неможливо для цього використовувати.

Підприємницький підхід вимагає постійного впровадження нововведень, а це, в свою чергу, вимагає від тих, хто працює в області інновацій, уміння мислити креативно, в старому бачити нове, безперервно вчитися і удосконалюватися, знаходити революційні рішення, працювати в команді. Фахівцями з такими здібностями неможливо управляти за допомогою інструкцій та старих методик. І саме ці здібності стають сучасними основними засобами виробництва в області високих технологій сьогодні.

Сьогоднішня парадигма управління персоналом базується на концепції управління людьми, якій притаманний новий погляд на працівника як основного чинника успішності. Це базується на створенні довіри в колективі, веде до розширення повноважень виконавців на місцях, заохочення інакомислення, децентралізації та диференціації, зміни форм контролю та напряму інформації. Практику управління необхідно також доповнити такими складовими, як організаційна діагностика, організаційна поведінка, наскрізні колективи, методи оцінки персоналу в процесі підбору та роботи, комунікативна компетентність лідера тощо.

Саме такі складові управління персоналом дозволяють спільно приймати ефективні господарські рішення, що сприяють системному баченню проблем, комплексному підходу до більш повного використання людського, виробничого, інформаційного, інноваційного потенціалу для досягнення цілей, що відповідають стратегічним установкам підприємства. Атмосфера взаємодовіри зароджує корпоративних дух, створює організаційну культуру, яка є обов'язковою складовою сучасного процесу управління персоналом. Саме це визначає актуальну необхідність соціального партнерства, яке розглядається і як етичне поняття і як організаційний принцип , що принципово змінює політику управління персоналом.

Удосконалення процесу управління персоналом повинно враховувати вимоги часу, що пов'язані з глобалізацією економіки, перш за все з конкурентоспроможностю країни, підприємства, продукції, персоналу, з інноваційним процесом, який є необхідною вимогою часу, з інтеграцією бізнесу, науки та освіти, з новими якісними ознаками сучасного фахівця.

У сфері інноваційної діяльності необхідним є розвиток кадрового потенціалу, де акцент робиться на якості підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань менеджменту інноваційної діяльності та підвищення кваліфікації державних службовців щодо формування та реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності.

Таким чином, однією з найважливіших особливостей сучасного процесу розвитку національної інноваційної системи є вдосконалення управління персоналом , що вимагає удосконалення служби управління персоналом, врахування певних цінностей та інтересів в системі мотивації, акцентування на стратегічне управління, на реалізацію принципу «роби по-своєму, але досягай визначеної мети». При цьому керівник – ідеолог, консультант, координатор, фахівець. Такий підхід вимагає звузити сферу контролю, замінити контроль на інформацію, максимально делегувати повноваження та відповідальність, будувати мережеву

структуру замість ієрархічної тощо, що сприяє демократії та колегіальності, заохочує інакомислення, творчий підхід, впровадження інновацій, дозволяє підбирати кваліфіковані кадри з високими цінностями та ефективно ними управляти.

Список використаних джерел

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. N 680-р "Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи" [Електронний ресурс] - Режим доступу http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=680-2009-%d1%80

Зарубінська І.Б., д.п.н., професор,
проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків,
Національний авіаційний університет
Новак В.О., к.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту ЗЕДП
Національний авіаційний університет

МІКРОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК НЕГАТИВНЕ ЯВИЩЕ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА-ЛІДЕРА

Задача менеджера по відношенню до підлеглих – бути лідером. Мета менеджера – зробити продуктивними специфічні знання і сильні сторони кожного співробітника. Менеджер сучасної організації - це той, хто вдихає життя в організацію і веде її до успіху, об'єднуючи в собі якості лідера і управлінця. Саме тому, актуальним питанням стає проблема наявності в сучасних підприємствах менеджерів з нерозвиненими управлінськими навичками, які отримали назву «мікроменеджери», а їх стиль управління – «мікроменеджмент». Мікроменеджмент – це одна з найбільших вад управління, що може призвести до погіршення морального клімату в колективі, плинності кадрів, зниження продуктивності праці, порушення стабільності в діяльності організації тощо.

Дослідження показали, що значимість різних функцій управління в діяльності менеджерів різних рівнів неоднакова. Так, менеджери вищого рівня витрачають більше часу на планування, на нижчому ж рівні управління найбільш важливою є функція мотивації. У той же час, менеджери усіх рівнів управління витрачають майже в два рази більше часу на планування, ніж на організацію, мотивацію і контроль разом узяті.

Менеджер також виконує такі специфічні функції, як адміністраторську, стратегічну, консультативну, представницьку, виховну, інноваційну тощо. Однак, в сучасних умовах, при здійсненні менеджером своїх функцій, особливу роль займає функція контролю.

Аналіз процесу управління на українських підприємствах дозволив виявити типове негативне явище на більшості підприємств, а саме: покроковий контроль менеджерами своїх підлеглих при виконанні їх професійних обов'язків та нав'язуванні своєї власної думки. На Заході таке явище отримало назву «мікроменеджмент».

Отже, мікроменеджмент – це стиль управління, за якого менеджер надає особливої уваги і контролює дрібні деталі роботи, що виконують підлеглі [2, 3]. Як правило, мікроменеджера можна відрізнити від звичайного менеджера через його схильність до виконання тих обов'язків, що, зазвичай, покладені на підлеглих (опір делегуванню). Такий стиль управління може призвести до цілого ряду негативних наслідків, починаючи від невеликих конфліктів колективу з менеджером до руйнування всієї компанії. Підлеглі, як правило, в таких умовах впадають в депресію через те, що керівництво не вірить у їх професіоналізм. В результаті це призводить до втрати працівниками ініціативи, прагнення шукати нових більш ефективних способів виконання своїх звичних функцій. Такі компанії не мають прагнення до інновацій, тому, що через прискіпливий контроль над всім і всіма з боку менеджера компанія поступово втрачає динамічність.

Працюючи з мікроменеджером, підлеглі поступово звикають до того, що керівництво не очікує від них ефективної роботи, і через деякий час починають втрачати впевненість в своїх здібностях. Інші, не маючи можливості проявити ініціативу, втрачають зацікавленість до ефективного виконання поставлених задач, а подекуди взагалі саботують їх виконання. «Мікропідлеглий» не в змозі укладатися в терміни, тому що він змушений постійно перевіряти і покращувати зроблене. У той же час, коли ситуація потребуватиме самостійних рішень від підлеглих, мікроменеджер, як правило, може зіткнутися з тим, що люди не вміють приймати їх. В результаті компанія отримує від співробітника лише половину від можливого результату і різке зниження ефективності діяльності компанії в цілому.

Практика свідчить, що мікроменеджер може навіть навмисно стримувати можливості для навчання та розвитку своїх підлеглих, перешкоджати ефективному спілкуванню між співробітниками, провокувати конфлікти в колективі. Такі управлінці дуже часто використовують політику залякування підлеглих для досягнення більшого контролю над ними, що може суттєво вплинути на їх самооцінку, психічне і, навіть, фізичне здоров'я.

На основі аналізу різних поглядів щодо мікро менеджменту як явища, зроблено висновок, що зарубіжні дослідники в галузі менеджменту виділяють три основні причини виникнення мікроменеджменту, а саме:

нерозвиненість у менеджера управлінських навичок, особливості психологічного стану потенційного мікроменеджера та навмисне запровадження мікроменеджменту щодо окремих працівників, групи або компанії в цілому [1, 2, 3].

Обґрунтовано, що бувають виробничі ситуації, коли застосування мікроменеджменту необхідне. Наприклад, при адаптації нового співробітника на посаді, або при необхідності оптимізації певного бізнес-процесу, який недосить ефективно функціонує.

В результаті проведеного дослідження проблеми мікроменеджменту, зроблено висновок, що такий стиль управління обмежує можливість підлеглих професійно зростати та розвиватися. Підприємство, яке управляється мікро менеджером, не зможе досягти запланованих результатів через надмірну увагу до дрібниць. Але, незважаючи на безліч недоліків мікроменеджменту, бувають випадки, коли він стає єдиним правильним рішенням для підприємства.

Список використаних джерел

1. Питер Ф.Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке. – К.:Вильямс,2007 – 272 с.
2. Christina Bielaszka-DuVernay, "Micromanage at Your Peril," Harvard Management Update (February 2007): 3.
3. Pat Wiesner, "Micromanagement Kills," Colorado Biz (August 2006): 11.

Златопольська А.С., аспірантка

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

В умовах демоекономічної кризи в Україні проблема збереження та розвитку трудового потенціалу заслуговує на особливу увагу, адже, її вирішення є однією з передумов покращення життя суспільства та розвитку всієї країни.

Трудовий потенціал – це складова людського потенціалу країни, яка охоплює частину населення працездатного віку, яка здатна працювати, створюючи матеріальні і духовні блага, отримуючи доход в обмін на працю. За експертними оцінками, як головну мету розвитку трудового потенціалу визначено збереження та примноження людської складової національного багатства України [2, с.168].

Оцінка трудового потенціалу України на сучасному етапі не є однозначною. З одного боку, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик: збільшується частка населення з вищою освітою; зростає комп'ютерна грамотність; формується вміння працювати в ринковому середовищі; підвищується підприємницька активність [1, с.169].

Але з іншого боку, в Україні існують масштабні проблеми, що перешкоджають розвитку трудового потенціалу і навіть призводять до його руйнування. Серед таких можна виділити демографічну кризу, невідповідність якості робочої сили потребам сучасного ринку праці; занижену ціна робочої сили, трудову міграцію. Особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни, що зумовлює необхідність вжиття державою системних заходів для підтримання, відновлення і розвитку трудового потенціалу в умовах фінансової кризи та на етапі стабілізації економіки. [3].

Відповідно до положень Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року, оптимальний варіант ефективного розв'язання проблеми полягає у концентрації зусиль центральних та місцевих органів виконавчої влади, інших сторін соціального діалогу на здійсненні заходів, пов'язаних з:

- визначенням стратегічних пріоритетів розвитку трудового потенціалу відповідно до напрямів державної політики щодо реалізації інноваційної моделі розвитку економіки та суспільства;
- створенням організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного повноцінного формування трудового потенціалу;
- поліпшенням якості трудового потенціалу та підвищенням ефективності його використання [3].

Проте, ефективність державної політики щодо вирішення проблем, які спричинюють руйнування трудового потенціалу, залишається недостатньою. Певні здобутки законодавчого та нормативно-правового забезпечення розвитку трудового потенціалу не дають очікуваних результатів через низький рівень якості державного та регіонального управління, неадекватність законодавчих і правових норм можливостям їх реалізації. Нагальною в Україні є необхідність формування та реалізації таких стратегічних пріоритетів державної політики, які б системно вирішували проблеми розвитку трудового потенціалу в цілому та в економічній, виробничій, соціальній, демографічній, екологічній, політичній сферах [2, с. 166].

Відтак, можливості трудового потенціалу необхідно певним чином формувати, розвивати та зберігати. Для цього уряду країни необхідно забезпечити такі умови, які б сприяли зростанню народжуваності, найкращому духовному і фізичному вихованню молоді, ефективному використанню робочої сили, піклуванню про здоров'я, матеріальний, моральний та психологічний стан людей. Тільки в такому випадку можна вважати, що

збереження і розвиток трудового потенціалу України буде стратегічним завданням щодо забезпечення сталого розвитку України.

Список використаних джерел

1. Ганіч Л.В. Методичні підходи щодо вдосконалення системи управління трудовим потенціалом / Л.В. Ганіч // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць: у 3 т. – К.: КНЕУ, 2010. – Спецвипуск. – Т. 1. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – С. 169-179
2. Концептуальні основи розвитку трудового потенціалу / Л.В. Шаульська // Демографія та соціальна економіка. — 2005. — № 1. — С. 166-177. — Бібліогр.: 1 назв — укр.
3. Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.06.2009 р. №851-р. // Офіційний вісник України. – 2009. – № 56. – С. 21-22.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ ФОРМУВАННЯ КАР'ЄРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Криворучко О. М.* Злепко О. В.
* завідувач кафедри менеджменту, д.е.н.
факультет управління та бізнесу,4-й курс
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У наш час потреба формування кар'єрної стратегії на підприємстві виникає постійно, а саме коли постає питання «де знайти кваліфіковані кадри», коли на підприємстві з'являється вільне місце для працевлаштування, в такі моменти важко підібрати необхідного працівника, адже необхідно відібрати одну людину з усіх бажаючих. З'ясувати коли в подальшому може виникнути дана потреба, щоб зменшити час пошуку, можна за допомогою встановлення взаємозв'язку між досвідом управління персоналом та стратегією. В одному з джерел було виділено 3 види стратегій, а саме: інноваційна стратегія, стратегія якості, стратегія лідерства у витратах, для визначення стратегії управління була використана матриця стратегій управляння персоналом за типом бізнес-стратегії та її стадії життєвого циклу, що містить 12 варіантів (рисунок 1.1).

Стадії життєвого циклу бізнес-одиниці підприємства				
	Зарод-ження	1 Залучення персоналу з інноваційним підходом до роботи	2 Залучення висококваліфіко-ваного персоналу	3 Залучення персоналу широкої спеціалізації
	Зроста-ння	4 Розвиток персоналу, що проявляє інноватившість у роботі	5 Розвиток висококваліфіко-ваного персоналу	6 Розвиток персоналу широкої спеціалізації
	Зріло-сті	7 Утримування персоналу з інноваційним підходом до роботи	8 Утримування висококваліфіко-ваного персоналу	9 Утримування персоналу широкої спеціалізації
	Спаду	10 Скорочення персоналу з низьким рівнем використання інноваційних дій та рішень у роботі	11 Скорочення низько-кваліфікованого персоналу	12 Скорочення персоналу вузької спеціалізації
		Інноваційна стратегія	Стратегія якості	Стратегія лідер-ства у витратах

Рисунок 1.1 – Матриця стратегій управління персоналом [1]

За іншим автором були виділені такі основні типи стратегії розвитку, а саме: стратегія росту, стратегія стабільності (виживання), скорочення та комбінована [2].

Визначення потреби формування кар'єрної стратегії на підприємстві представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення потреби формування кар'єрної стратегії

Тип стратегії		Потреба	
		в працівниках	в формуванні кар'єрної стратегії
1		2	3
Виходячи з стратегій розвитку			
Стратегія росту	Інтенсивного росту	є	є
	Інтегрованого росту	є	є

	Диверсифікованого росту	є	є
Стратегія стабільності (виживання)	Пауза	є	є
	Обережне просування	є	є
	Без змін	є	є
	Скорочення затрат	немає	немає
Скорочення	Сбір врожаю	немає	немає
	Відмова від окремих напрямків діяльності	немає	немає
	Ліквідація	немає	немає
	Банкротство	немає	немає
Комбінована		є	є
Виходячи з стратегій управління персоналом			
Залучення персоналу з інноваційним підходом до роботи		є	є
Залучення висококваліфікованого персоналу		є	є
Залучення персоналу широкої спеціалізації		є	є
Розвиток персоналу, що проявляє інновативність у роботі		є	є
Розвиток висококваліфікованого персоналу		є	є
Розвиток персоналу широкої спеціалізації		є	є
Утримання персоналу з інноваційним підходом до роботи		є	є
Утримання висококваліфікованого персоналу		є	є
Утримання персоналу широкої спеціалізації		є	є

Продовження таблиці 1

1	2	3
Скорочення персоналу з низьким рівнем використання інноваційних дій та рішень	немає	немає
Скорочення низькокваліфікованого персоналу	немає	немає
Скорочення персоналу вузької спеціалізації	немає	немає

Таким чином, було розглянуто існуючі стратегії розвитку підприємства та потреба, при певній стратегії, в працівниках та в формуванні кар'єрної стратегії. Було встановлено взаємозв'язок між стратегією і досвідом управління персоналом, також з'ясовано, що коли підприємство визначило стратегію розвитку, то воно має змогу визначити необхідні характеристики, навички персоналу та технологію управління персоналом. Доведено , що потреба в персоналі пов'язана з потребою в формуванні кар'єрної стратегії. Тому при дії на підприємстві таких стратегій як: скорочення затрат, збір врожаю, відмова від окремих напрямків діяльності, ліквідація, банктротство, скорочення персоналу з низьким рівнем використання інноваційних дій та рішень, скорочення низько кваліфікованого персоналу, скорочення персоналу вузької спеціалізації потрібно відмовитись від формування кар'єрної стратегії працівників підприємства, бо підприємство не має потребу в працівниках або зовсім припиняє свою діяльність.

Список використаної літератури:

1. Криворучко О.М.; Формування стратегій управління персоналом підприємствва: монографія / О.М.Криворучко, Т.О. Водолажська. – Харків: 2014. – 188 с.

2. Шинкаренко В. Г., Левченко О. П. Формирование стратегии развития автотранспортного предприятия : монография / В. Г. Шинкаренко, О. П. Левченко – Х. : ХНАДУ, 2009. – 166 с.

Калінько І.В., к.т.н., доцент
кафедри менеджменту
Чернігівського національного технологічного університету

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Глобалізація ринків, постійний ріст темпів науково-технічного прогресу зумовлюють вирішення нових завдань, від яких залежить розвиток вітчизняних підприємств в умовах жорсткої світової конкурентної боротьби.

Пошук шляхів підвищення ефективності виробництва поряд з розвитком сучасних інформаційних технологій викликають зміни в традиційних формах організації та управління підприємством. Основою оперативного управління є система управління виробничими процесами і інформаційними потоками на підприємстві. Ефективне управління і розвиток підприємства неможливий без використовування системи управління інформацією. Виконання складних проектів пов'язано з численними транзакціями, що вимагає систематизації інформації, відповідної методології і функціональності. Інформаційні системи управління підприємством виступають найефективнішим і економічним засобом регламентації діяльності компанії в рішенні конкретних задач, дозволяють досягти узгодженості у взаємодії на всіх рівнях підприємства.

Розгляд системи управління підприємством як специфічної відкритої системи дозволить реалізувати системний підхід до вирішення задач управління інформацією на підприємстві. Ефективність такої системи залежить від того, наскільки правильно будуть визначені її компоненти, сформована її структура, впроваджені ефективні технологічні схеми перетворення інформації, повнота інформації. Тому центральне місце займає інформаційна база, яка включає дані і знання, що відносяться до управління проектами, так і інформацію, що використовується для вирішення функціональних задач управління підприємством [1].

Значні об'єми інформації в системі при великій територіальній віддаленості філій підприємства робить актуальними задачу створення єдиної системи локальних баз даних, що функціонують під загальним управлінням [2]. Система управління підприємством проектується як орієнтована в першу чергу на роботу з інформацією у вигляді документів, що припускає заміну ручних методів обробки документів автоматизованими процедурами. Компанія за допомогою Internet обмінюється інформацією з обласними офісами, має центральну базу даних, де накопичується інформація про роботу всієї системи. Обласні офіси в свою чергу пов’язані з базами даних, в яких знаходиться інформація по роботі регіональних відділень.

Система управління інформацією, використання інформаційних ресурсів, забезпечення повноти, оперативності, якості надання сервісних послуг є основою ефективного функціонування підприємства на ринку. Впровадження системи управління інформаційними потоками підприємства дозволить інтегрувати ресурси підприємства в єдину працюючу систему та забезпечить інформаційну прозорість і ефективність ділових процесів в реальному режимі часу.

Список використаних джерел

1. Бажин И.И. Информационные системы менеджмента. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 688с.
2. Каратыгин С. Базы данных: простейшие средства обработки информации: системы урпавления базами данных. – М.:ABF, 1995.

Косач І.А., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту ЧНТУ

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Регіональні проблеми України на сучасному етапі визначаються поєднанням складних перехідних процесів: посиленням соціально-економічних диспропорцій між регіонами, появою проблемних територій, ускладненням відносин між центром і регіонами. Враховуючи історичний досвід тісного зв'язку держави і ринкових структур, на сучасному етапі розвитку економіки України необхідно об’єднати переваги ринкових відносин з можливостями державних важелів позитивної дії на економічний розвиток регіону. Потрібно шукати нові форми взаємостосунків держави і підприємництва. Практика показує, що перспективним напрямом розвитку економічних відносин є використання державно-приватного партнерства (ДПП). В розвинених країнах ДПП використовується для залучення приватних інвестицій у великі інфраструктурні проекти. Для нашої країни ця модель може вирішувати не тільки економічну, політичну, але і соціальну задачу.

Успішна реалізація проектів державно-приватного партнерства залежить від цілого ряду чинників і умов, надійності учасників, а також особливостей середовища, в якому ця співпраця розвивається. У зв'язку з цим особливу актуальність має розробка стратегії державно-приватного партнерства з метою підвищення успішності реалізації проектів ДПП.

Згідно з визначенням Європейської комісії, запропонованим у 2003 р., публічно-приватне партнерство (public-private partnerships) можна охарактеризувати як передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджуються і фінансуються публічним сектором [1]. Публічно-приватні партнерства мають потенціал успішного впровадження практично в усіх галузях економіки і сферах суспільства. У рамках партнерства реалізовуються проекти з будівництва й утримання шкіл, доріг і мостів, лікарень, інфраструктури водопостачання, водовідведення та електропостачання, аеропортів, громадського транспорту та ін.

Особливе значення державно-приватне партнерство має для економіки регіонів, де на його основі відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів і послуг. Кожна із сторін партнерства робить свій внесок в загальний проект. Так, з боку бізнесу таким внеском є: фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність в ухваленні рішень, здібність до новаторства і т.п. Участь підприємницького сектора в сумісних проектах супроводжується упровадженням більш ефективних методів роботи, вдосконаленням техніки і технології, створенням нових підприємств, сучасних робочих місць, наладкою ефективних коопераційних зв'язків з постачальниками і підрядчиками.

Стратегія – це комплекс установок, правил ухвалення рішень і способів перекладу системи із старого (існуючого) положення в новий (цільове) стан, який забезпечує ефективне виконання її призначення (місії). Стратегія займає подвійне положення. З одного боку, вона є останньою ланкою в ланцюжку цільових орієнтирів: місія – бачення – мета –стратегія (цільовий аспект), а з іншою – початковою ланкою в ланцюжку способів досягнення мети: стратегія – стратегічний план – програма – проект (реалізаційний аспект). З погляду цільового аспекту, стратегічне управління соціально-економічним розвитком регіону – це діяльність по розробці і реалізації місії, найважливішої мети і способів господарського розвитку, зростання рівня і якості життя населення шляхом прогресивної зміни потенціалу і структури регіону відповідно до змін зовнішнього середовища. З погляду реалізаційного аспекту, стратегічне управління розвитком регіону – це діяльність, направлена на цілеспрямовану зміну умов відтворювання економічних і соціальних процесів життєзабезпечення в регіоні відповідно до його місії і мети в зовнішньому середовищі [2].

Стратегію розвитку ДПП доцільно представити у вигляді загальної і декількох функціональних стратегій, реалізація яких тісно пов'язана із загальною стратегією соціально-економічного розвитку регіону. До функціональних стратегій відносять виробничу, кадрову, інвестиційну та інші. Принциповим є цільовий характер стратегії ДПП та її зв'язок із загальною стратегією соціально-економічного розвитку регіону. Підтримка розвитку ДПП повинна стати одним з пріоритетів політики властей регіону.

При розробці стратегії ДПП необхідно враховувати такі обмеження, як рівень наявних фінансових ресурсів в межах регіону («власні засоби» регіону), доцільність та економіко-правові умови залучення іноземних інвестицій, інвестиційний потенціал регіону і його динаміку, рівень прийнятного ризику. Таким чином, потрібно відзначити, що стратегія ДПП дозволяє скоординувати зусилля різних структур на досягненні однієї мети і формувати механізм їх взаємодії. Вона повинна забезпечувати економічну і соціальну ефективність за умови дотримання заходів економічної безпеки, розвиток підтримуючої інфраструктури регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства /С.Грищенко.- К., ФОП Москаленко О.М., 2011.-140 с.

2. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем /Г.Б.Клейнер.- М.: Наука, 2004.

Кошик О.В., студ.
Науковий керівник: **Кулиняк І.Я.,** к.е.н., доц.
доцент кафедри менеджменту організацій
НУ «Львівська політехніка»

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Кластерний туризм в Україні почав зароджуватись ще у 1998 р. на Хмельниччині, а у 2001 р. був утворений перший кластер «Кам`янець». Подальший розвиток кластерного туристичного бізнесу в Україні відбувався досить швидкими темпами.

Основною метою діяльності кластерного туризму є створення нових конкурентних переваг певного регіону шляхом розвитку усі форми туризму, що дасть змогу збільшити приплив туристів, а також розвинути в комплексі усю туристичну галузь України.

В Україні такий спосіб розвитку туристичної галузі є досить актуальним. В першу чергу, це пояснюється тим, що є багато регіонів, які мають великий туристичний потенціал, проте не володіють достатньою сумою коштів для створення туристичної інфраструктури. А також є досить багато туристичних місць, які є

поодинокими, що є не дуже привабливою перспективою для туриста, а тому створення спільного туристичного маршруту буде зорієнтоване на системне ознайомлення туристів з певними регіонами, що створить нові конкурентні переваги та зможе збільшити приплив клієнтів.

На сьогоднішній день в Україні уже успішно функціонують декілька туристичних кластерів, а саме [1]:

– громадська організація туристичний кластер «Кам'янецький дивокрай» (с. Колибаївка, Кам'янець-Подільський р-н, Хмельницька область);

– кластер еко-агротуризму «Оберіг» (селище Гриців, Шепетівський р-н, Хмельницька область) – перший кластер сільського туризму в Україні;

– туристичний кластер «Південне туристичне кільце» (складається із 12 міст Одеської, Миколаївської, Херсонської областей та АР Крим: Ізмаїл, Балта, Вознесенськ, Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Гола Пристань, Цюрупинськ, Генічеськ, Алушта, Ялта, Судак, Феодосія);

– туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини»;

– Подільсько-Буковинський туристичний кластер (трьома головними містами Поділля та Буковини є Кам'янець-Подільський, Чернівці та Хотин);

– туристичний кластер «Славутич» (м. Славутич, Київська область).

Слід зауважити, що хоч і в Україні функціонує декілька кластерів, проте в порівнянні із іншими країнами розвиток кластерного туристичного бізнесу в Україні є досить повільним. Головною причиною є те, що відсутня наукова методологія, яка б дала змогу більш ефективно здійснювати кластеризацію туристичної галузі на теренах України.

Будь-який туристичний кластер має свою внутрішню будову, яка і створює інфраструктуру туристичної галузі. До складових туристичного кластеру можна віднести [2]:

– Міністерство культури і туризму України;
– природні парки;
– підприємства індустрії розваг (казино, аквапарки);
– видавництва (путівники, книги, брошури);
– заклади освіти;
– гіди, екскурсоводи, перекладачі;
– підприємства сфери культури (театри, концертні зали, кінотеатри, філармонії, музеї);
– підприємства харчування (ресторани, бари, столові, кав'ярні) ;
– підприємства розміщення (готелі, санаторії, профілакторії, бази відпочинку, приватний сектор);
– підприємства транспорту (залізниця, автобуси, таксі, прокат машин, авіалінії);
– туроператори;
– виробництво сувенірів;
– інші підприємства (охорони здоров'я, страхування, безпеки, фінансові, зв'язку).

Створення будь-якого туристичного кластеру може вирішувати ряд задач, а саме:

– реклама регіону;
– створення туристичного іміджу;
– створення інвестиційно-привабливих проектів;
– забезпечення нових робочих місць в регіоні (зменшення безробіття);
– створення комплексних туристичних маршрутів;
– розвиток індустрії розваг;
– отримання фінансової можливості реконструкції та збереження історичної спадщини;
– покращення фінансування регіонів.

На сьогодні стан туристичної галузі України є в досить поганому становищі, проте слід зауважити, що Україна має великий туристичний потенціал та забезпечена різноманітними природними ресурсами, які дають їй змогу створити одні з найкращих туристичних осередків. Проте, існує багато проблем які гальмують розвиток туристичної галузі, зокрема, поганий стан автомобільний доріг та відсутність туристичної інфраструктури. Саме тому створення туристичних кластерів є актуальним, адже воно дасть змогу вирішити ці проблеми та вивести Україну на новий рівень міжнародного туризму.

Список використаних джерел

1. Туристичний кластер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Туристични_кластер.

2. Колесник О.О. Кластерна модель розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Колесник // Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kolesnyk.htm.

Кравченко Т.В., к.е.н., асистент,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах розвитку бізнесу ефективність діяльності компаній багато в чому визначається рівнем розвитку корпоративного управління та корпоративної культури. Передумовами формування корпоративної культури на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах, перш за все, є ті інтеграційні процеси, що здійснюються в економіці України. Корпоративна культура на сьогодні є атрибутом підприємства, яке піклується про імідж, ділову репутацію, як всередині організації, так і за її межами. За своєю суттю корпоративна культура в Україні є своєрідною сумішшю стереотипів поведінки та дій, що перенесено з епохи командної економіки, запозичень із західного досвіду, яка складається з ділової культури та «правил гри».

В умовах жорсткої ринкової конкуренції між підприємствами, які пропонують ідентичні товари та послуги, загострюються питання завоювання ринку збуту та приваблення потенційного клієнта. Одним з основних інструментів покращення становища на ринку є позитивний імідж підприємства, який вирізняє його серед аналогічних за видом діяльності організацій, підсилює ринкові позиції, збільшує ринкову вартість компанії, розширює коло постійних споживачів.

Корпоративна культура організації – один з факторів конкурентоспроможності підприємств, успіху, ефективності діяльності, а часом і виживання. Культура підприємства стає все більшою мірою предметом турботи менеджерів усього світу. Корпоративна культура підприємства – складний феномен, до якого входять норми, принципи, правила, цінності, церемонії, ідеали, ритуали, форми винагород та заохочень.

На даний момент методи дослідження такого складного явища, як корпоративна культура підприємства, умовно поділяють на три групи:

- холістичні – дослідник глибоко занурюється в культуру організації та діє як співпричетний спостерігач;
- метафоричні – дослідник використовує зразки мови документів, звітності, що існують розповідей і бесід, прагнучи виявити відбитки культури;
- кількісні – дослідник оцінює безліч точок зору, кожній із яких повинна бути приділена увага при оцінці атрибутів культури організації [2].

Корпоративна культура у системі корпоративного управління повинна розглядатися як важливий стратегічний ресурс та інструмент, що дозволяє досягти цілей корпоративної стратегії компанії [1].

Корпоративну культуру необхідно розглядати як важливий нематеріальний ресурс, здатний істотно впливати на ефективність функціонування підприємства та підвищення його ринкової вартості. Корпоративна культура становить складну та багатоаспектну систему, яка поєднує інтелектуальну, духовну та соціальну складові. Корпоративна культура сприяє також більш ефективній адаптації підприємства до зовнішнього середовища, слугує дієвим механізмом інтеграції внутрішніх організаційних процесів.

Механізм впливу корпоративної культури на діяльність підприємства полягає у тому, що працівники прогнозують розвиток ситуації, щодо якої вони оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки. Сила корпоративної культури – це характеристика, що описує її стійкість та ефективність.

Корпоративна культура має розглядатись як важливий нематеріальний ресурс, здатний істотно впливати на ефективність функціонування підприємства та підвищення його ринкової вартості. Корпоративна культура становить складну та багатоаспектну систему, яка поєднує інтелектуальну, духовну та соціальну складові, а також сприяє також більш ефективній адаптації організації до зовнішнього середовища, слугує дієвим механізмом інтеграції внутрішніх організаційних процесів.

З метою забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності, керівництву українських підприємств необхідно інвестувати ресурси у формування та вдосконалення корпоративної культури. Корпоративна культура повинна знаходитися в центрі постійної уваги менеджерів. Це забезпечить досягнення ефективних результатів діяльності підприємства на основі узгодження інтересів адміністрації і персоналу. Формування позитивної корпоративної культури дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємств та їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел

1. Баюра Д.О. Формування системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності / Д.О. Баюра // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер.: Економіка, 2013. – № 10 (151) – С. 18–22.

2. Слабко Я.Я. Соціальне дослідження рівня організаційної культури промислових підприємств Придніпровського регіону / Я.Я. Слабко // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. міжвузівський збірник наукових праць. – 2012. – № 44. – С. 256-262.

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: [монографія] / А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.

Русінко М. І.
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства, ДВНЗ «Придніпровська Державна Академія Будівництва та Архітектури»,
м. Дніпропетровськ, Україна
Ларченко Г. О.
магістр,
ДВНЗ «Придніпровська Державна Академія Будівництва та Архітектури»,
м. Дніпропетровськ, Україна

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ

Відомо, що основними факторами виробництва на підприємстві є: засоби праці, предмети праці та персонал. Основна роль на підприємстві належить персоналу. Саме від нього залежить, наскільки ефективно використовуються на підприємстві засоби виробництва і наскільки успішно воно працює в цілому.

На даний час використовуються різноманітні категорії і поняття, які ототожнюються з поняттям «персонал підприємства», а саме «робоча сила», «трудові ресурси», «людські ресурси», «трудовий потенціал», «кадри» тощо. Проте соціально-економічне значення яких не враховує тенденції розвитку науки і практики управління в умовах становлення ринкової економіки.

Традиційним терміном при дослідженні ролі людини в сфері виробництва в економічній науці кінця XIX ст. – початку XX ст.. було поняття «робоча сила». Термін «робоча сила» зародився у зв'язку з необхідністю позначення та реєстрації персонального фактору виробництва. Сутність категорії «робоча сила» достатньо детально розкрита К. Марксом, який розумів під нею «сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини і які йдуть у хід кожного разу, коли вона виробляє будь-які споживчі вартості». Проте для аналізу сучасних процесів у сфері праці дане формулювання не достатнє.

Трудова діяльність людини стала об’єктом систематичних досліджень з другої половини XIX століття. Ціллю цих досліджень був пошук методів раціонального використання виробничих операцій і персонал підприємства при цьому розглядався не тільки як «робоча сила», а вже як трудовий ресурс. Термін «трудові ресурси» отримав розповсюдження на початку 20-х років XX століття, його вперше застосовував академік С. Г. Струмілін для характеристики головного багатства країни.

Подальше пізнання трудових ресурсів в процесі виробництва призвело до появи в науковому обігу такої категорії як «трудовий потенціал». Поняття «трудовий потенціал» виникло в 70–80-ті роки XX століття у зв’язку з необхідністю активізації та ефективного використання можливостей, пов’язаних з особистим фактором.

В основі поняття «трудовий потенціал» лежить термін potential, який має подвійний сенс: з одного боку, він розглядається як ресурсна категорія і включає в себе джерела, засоби, ресурси праці, необхідні для вирішення будь-якої задачі, досягнення певної мети, можливості окремі особи, суспільства, держави у конкретній галузі, а з іншої – вказує, що ці ресурси (потужності) приховані, бо це «сукупність не тільки яких-небудь засобів», але й «можливості» [1]. Таким чином, виходячи з семантики слова, можна зробити висновок, що трудовий потенціал складається з двох частин: пасивної (незатребувані ресурси суспільства) і активної (засоби, необхідні в даній галузі виробництва).

Щодо категорії «персонал», то його можна розглядати з двох точок зору: значущості людського фактору та кількісного вимірювання даної категорії.

З точки зору людського фактору вирізняють три підходи до визначення персоналу [2, с.18–19; 3, с. 78]. Перший розглядає персонал як витрати, що підлягають скороченню. Адміністративна система управління, яка формально визнала роль людського фактору, насправді відкидала його змістовність, базувалась на принципах безкорисливого підпорядкування, що у підсумку призвело до відчуження особистості від інтересів і цілей виробництва. Перехід на економічні методи управління показав, що вони не можуть бути використані без активізації людського фактору [3, с. 78]. Другий підхід розглядає персонал як ресурс, котрим потрібно грамотно керувати, створюючи умови для його розвитку, вкладати в нього кошти [2, с.18–19]. Третій підхід визначає персонал як процес. Розвиток НТП приводить до циклічного обновлення всіх факторів і елементів виробництва. В таких умовах необхідно звести до мінімуму нереалізовані можливості робочої сили. Люди є одночасно і основним фактором, і основною перешкодою змін. Здатність до змін пов’язана з більш високим рівнем освіти кваліфікації, більш широкою спеціалізацією, здатністю перенавчатися, рівнем творчості й інноваційності співробітників [3, с. 78].

С кількісної точки зору персонал характеризують наступні визначення: І. О. Сафронов під персоналом підприємства розуміє «основний склад кваліфікованих робітників підприємства, фірми, організації» [4, с. 14]. Н. А. Волгін, Ю. Г. Одєгов та ін. під персоналом розуміють ту частину робітників, «яка володіє професійною здатністю до праці, тобто має спеціальну підготовку» [5, с. 42].

На основі узагальнення трудів вітчизняних вчених нами пропонується такий підхід до визначення терміну персонал підприємства:

Персонал підприємства – особовий склад кваліфікованих робітників підприємства, фірми або організації, які володіють професійною здатністю до праці, тобто мають спеціальну підготовку та потребують грамотного

управління і створення умов для їхнього розвитку, а також здатні до змін відповідно до розвитку інших факторів і елементів виробництва.

Список літератури:

1. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1997. – 571 с.
2. Дубровский В. В. Роль и значение управления человеческими ресур-сами на промышленном предприятии // Вопросы экономических наук. – 2007. – № 23 – С. 17–20.
3. Кузьмина Н. М. Проблемы оценки кадрового потенциала предприятий региона, 2007. – № 2. – С. 78–79.
4. Экономика предприятия: учебник / под ред. И. А. Сафронова – М.: «Юрист» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: bibliofond.ru/view.aspx?id=665335
5. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2009. – 736 с.

Литвиненко Л.Л., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту ЗЕДП,
Національний авіаційний університет
Шевченко О.Р., к.е.н,
начальник відділу міжнародних зв'язків,
Національний авіаційний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНТРАПРЕНЕРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВІ

Динамічні умови функціонування підприємств визначають необхідність формування і застосування сучасних концепцій інноваційного розвитку для забезпечення виживання компаній, їх сталого зростання у міжнародному конкурентному середовищі та покращення фінансових результатів діяльності. У цих умовах, підвищення загальної ефективності діяльності сучасних підприємств і формування сприятливого інтрапренерського середовища, тобто комплексу факторів для розвитку внутрішньофірмового підприємництва, є надзвичайно актуальними.

Стимулювання активізації інтрапренерської діяльності на підприємстві дозволяє сформувати необхідну внутрішню інфраструктуру і мобілізувати незадіяні ресурси для створення бази для розвитку. Таким чином, інвестиції у систематичну внутрішньофірмову інноваційну діяльність стають інвестиціями у майбутнє підприємства. При цьому, важливо забезпечити оптимальне поєднання креативних інтрапренерів, ефективних процесів, ресурсів та умов для плідної роботи з підприємницькими ініціативами працівників компанії. Внутрішньофірмове підприємництво може здійснюватись тільки за умови лідерської поведінки інтрапренерів з сучасним типом мислення. Саме вони стануть своєрідним двигуном розвитку підприємства, залучаючи до реалізації інноваційних проектів в рамках команд компетентних працівників.

Створення сприятливого середовища для інтрапренерської діяльності дозволяє підприємству поступово еволюціонувати, наздоганяти конкурентів і, навіть, виходити на лідерські позиції, ефективно управляти змінами. Так, компанії - найбільші інноватори (наприклад, «IBM», «Volkswagen», «Robert Bosch GmbH», «Siemens», «Nokia», «Ericsson» та інші) є успішними завдяки створенню сприятливого інтрапренерського середовища всередині підприємств.

Проаналізовано основні напрямки реалізації інтрапренерської діяльності всередині компанії: оптимізація розподілу та використання ресурсів, створення підприємницьких структур в організації (наприклад, венчурних команд або автономних венчурних фірм), підвищення оперативності комерціалізації інноваційних ідей, підтримка розвитку творчого потенціалу працівників, позиціонуючи їх як інтрапренерів, забезпечення гнучкості реакції на зміни потреб цільових аудиторій підприємства.

Важливо, щоб в організаціях усувалися бар'єри для здійснення інтрапренерства: неефективне стратегічне планування, опір змінам з боку працівників компанії, відсутність підприємницьких можливостей, неефективна внутрішньоорганізаційна система мотивації (відсутність винагород за інноваційні рішення, наявність покарань за проявлену ініціативність, що виходить за межі чітко прописаних функцій працівників), негнучка організаційна структура управління підприємства (традиційного, а не підприємницького типу), неефективна система комунікацій, неоптимальний розподіл ресурсів підприємства, складний морально-психологічний клімат та недостатньо розвинена організаційна культура. Перехід до реалізації сучасних концепцій може гальмуватися недостатнім рівнем розвитку елементів внутрішнього середовища організації, їх невідповідністю умовам зовнішнього середовища. Подолання цих бар'єрів дозволить створити умови для формування сприятливого інтрапренерського середовища і піти сучасним шляхом інтенсивного зростання.

Визначено, що вирішення вищезазначених проблем інтрапренерства на вітчизняних підприємствах, передусім, передбачає:

- докорінну зміну концепції поведінки підприємства (не боятися використовувати переваги інтрапренерства як інструменту формування конкурентних переваг підприємства);

- виявлення наявних резервів ресурсів у компанії та їх оптимальний перерозподіл всередині підприємства відповідно до пріоритетів розвитку;
- застосування сучасних концепцій безперервного навчання;
- залучення абсолютно всіх працівників компанії до формування та реалізації інтрапренерських стратегій.

Основними принципами формування сприятливого середовища інтрапренерської діяльності на підприємстві є: комплексна підтримка підприємницьких ідей, які підтримують генеральну стратегію розвитку компанії; зосередження на довгостроковому успіху компанії, що досягається безперервними інноваціями; створення лояльної системи мотивації інтрапренерів, навіть при реалізації високоризикованих інноваційних проектів; забезпечення інтрапренерів належним фінансуванням та іншими ресурсами в рамках бюджету проекту; консультування, коучинг і навчання інтрапренерів для досягнення високих результатів; формування працездатних інтрапренерських команд всередині організації.

Зроблено висновок, що формування сприятливого середовища інтрапренерської діяльності дозволить підприємству створити умови для результативної інноваційної діяльності, підвищення загальної ефективності функціонування, а також динамічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Hathway D. Managed Disruption: A Blueprint for Strategic Intrapreneurship / D. Hathway. – London: Warwick University, 2009. – 141 p.

2. Carayannis E.G. Innovation and Entrepreneurship. Theory, Policy and Practice/ E.G. Carayannis, E.T. Samara, Y.L. Bakouros. – Switzerland: Springer International Publishing, 2015. – 218 p.

Льовкин Г.Г., к. вет. н., доцент
Омский государственный университет путей сообщения (Россия)
Дзюбина К.О., ст. преподаватель
Национальный университет «Львовская политехника» (Украина)

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Недостаточное использование логистического подхода на предприятии может быть вызвано отсутствием наработанных технологий и практических знаний в этой сфере. Поэтому актуальным является разработка информационных и управленческих технологий организации физического товародвижения внутри предприятии и по всей цепи поставок. При разработке логистической системы на предприятии можно выделить два направления.

Первое направление предусматривает автоматизацию процессов по принципу децентрализации. Автоматизация отдельных логистических функций происходит с помощью интернет-технологий, что позволяет в дальнейшем иметь доступ к процессам передвижение материального потока работникам сразу нескольких подразделений, а также клиентам и поставщикам. Примером такого типа автоматизации может быть создание интерактивного склада.

При нехватке специалистов в области автоматизации бизнес-процессов, развитие в этом направлении может предвосхитить дальнейшее совершенствование логистических систем на предприятии и в цепи поставок. В виду разнообразия складов, не на каждом складе целесообразна установка автоматической системы управления складом (англ. warehouse management system). Кроме того, актуальна автоматизация транспортных процессов при доставке товаров из оптового звена логистической цепи в розничное (к примеру, автоматизация маршрутизации перевозок).

Дефицит программных решений в разных отраслях деятельности (продуктовая специализация) дорогостоящие «коробочные» варианты программного обеспечения могут быть не востребованы, актуальным потому является создание специализированного программного обеспечения.

Второе направление развития логистического подхода к управлению предприятием предусматривает создание логистической лаборатории как инструмента интегрированного управления. При создании предприятием логистической системы, соответствующей эталонным ее свойствам, в дальнейшем она может быть им использована для реализации дополнительных коммерческих целей как составляющая технологии бенчмаркинга (изучения работы предприятия лидирующего в отрасли). Логистическая система на предприятии должна соответствовать свойствам:

- системности;
- сквозного управления прямыми и обратными материальными потоками;
- четкого взаимодействия между подразделениями предприятия;
- использования экономических компромиссов и принципов логистического менеджмента;
- контроля и учета затрат на физическое товародвижение.

В дальнейшем такую логистическую систему можно демонстрировать в процессе работы логистической лаборатории. Основными направлениями предоставления дополнительных платных услуг такой лабораторией могут быть:

- работа с ВУЗами (практическое обучение студентов);
- предоставление шаблонов разработанной логистической документации;
- предоставлением платных услуг в сфере обучения сотрудников сторонних организаций.

Таким образом, кроме основного результата хозяйственной деятельности (производство товарной продукции и услуг), с помощью создания логистической лаборатории для предприятия станет возможным совершенствование управленческих технологий, а также получение дополнительных финансовых ресурсов. Создание логистической лаборатории позволит предприятию в дальнейшем осуществлять передачу прав на данную интегрированную управленческую технологию на условия франчайзинга (распространение и внедрение в различные сферы деятельности, создание пакета документов и моделей технологий с последующим сопровождением работниками службы логистики и т.д.). В результате работы логистической лаборатории, на «выходе» предприятия (как открытой системы) будет получена не только стандартная готовая продукция, но и добавочная продукция в виде управленческих технологий, проектной документации, форм регламентов.

Мандрик Д.І.
наук. кер. – к.т.н., доцент Щука В.Г.
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стратегічний облік — це облік, який зосереджується на зовнішніх факторах, тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах [1].

Метою стратегічного обліку є забезпечення керівництва всією інформацією, необхідною для управління і контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників [2].

Стратегічний облік враховує вплив факторів мікро- так макросередовища підприємства.

Стратегічний облік варто розглядати як інструмент для стратегічного управління. Сам по собі облік не є самоціллю та існує, насамперед, для того, щоб сприяти розробці і впровадженню ділової стратегії, служить засобом досягнення успіху у бізнесі. Основні завдання стратегічного обліку:

- стратегічне планування;
- визначення критичних показників стратегічних планів;
- визначення вузьких і пошук слабких місць управлінських рішень;
- визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей;
- аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів [3].

Управління діяльністю підприємства є складним і комплексним процесом. Склад елементів системи стратегічного обліку може змінюватися в залежності від цілей управління. Ціль управління досягається стратегічним обліком при виконанні ним таких функцій;

- забезпечення інформацією, яка необхідна для стратегічного планування, контролю і прийняття стратегічних управлінських рішень;
- контроль і оцінка результатів діяльності підприємства в досягненні цілі;
- аналіз прогнозних результатів.

Стратегічний облік відображає лише факти і тому робити відповідні висновки без проведення аналізу — дуже складний і трудомісткий процес, крім того, для підприємства це може мати негативні наслідки. Стратегічний облік дає необхідні дані для здійснення стратегічного аналізу, створює умови для застосування стратегічного контролю.

Стратегічний аналіз — це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів та можливостей підприємства, спрямованих на оцінку майбутнього стану бізнесу, його сильних та слабких сторін [4]. Стратегічний аналіз дає змогу оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність компанії, що визначає вибір стратегії та перспективи розвитку та реалізації.

Стратегічний контроль — це особливий вид управлінської діяльності на підприємстві, що полягає у спостереженні та оцінці проходження процесу стратегічного управління, який забезпечує досягнення поставлених цілей та виконання вибраних стратегій через встановлення стійкого зворотного зв’язку [5].

Поєднання стратегічного обліку, аналізу і контролю дає змогу побудувати відповідну інформаційну систему, основною якої є спрямованість на інформаційне забезпечення розроблення та реалізації стратегій.

Отже, однією з найбільш важливих цілей функціонування підприємства є забезпечення їх стратегічної стійкості. Реалізація поставленого завдання потребує володіння оперативною, достовірною та змістовною інформацією про показники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. На сьогодні існує проблема стосовно впровадження стратегічного обліку на вітчизняних підприємствах та його організації,

оскільки відсутня чітка методологія його здійснення і кожне підприємство визначає її самостійно з урахуванням його специфіки.

Список використаних джерел

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: навч. посіб. / П. Й. Атамас – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с
2. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік : навч. посібн. / В. Р. Шевчук. – К. : Алерта, 2009. – 176 с.
3. Плікус І. Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством / І. Й. Плікус // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 12. – С. 94–95.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. Учебник для ВУЗов. – М.: Русская Деловая Література, 1998. – 768 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

ДЕРЖАВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Валерій Мареніченко, аспірант
Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет,
Україна

Підтримка малого та середнього бізнесу, а також створення сприятливих умов і можливостей для його діяльності є одним із стратегічних пріоритетів розвитку економіки багатьох розвинених країн. Саме тому питання розробки та реалізації такої політики розвитку завжди знаходяться на державному рівні.

Досвід, накопичений у сфері підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу, вкрай актуальний для сучасної України. В останні роки для багатьох розвинених країн характерне бурхливе зростання кількості підприємств малого та середнього бізнесу і збільшення їх частки в економіці, що позитивно позначається на загальному соціально-економічному розвитку. В Україні ж частка малого та середнього бізнесу в економіці, як і раніше, невисока. З цього випливає актуальність дослідження розвитку цієї економічної системи в інших країнах та застосування їх передового досвіду в подальшому в Україні.

У країнах, які нещодавно увійшли до ринкового середовища і ще не досягли високих результатів у розвитку малого та середнього бізнесу, в тому числі і в Україні, існує потреба багатовекторної та активної підтримки з боку держави.

Натомість у розвинених країнах вже існують необхідні механізми, системи і досвід забезпечення умов стабільного розвитку малого та середнього бізнесу.

Наприклад, американський досвід показує, що реальна підтримка малого та середнього бізнесу може бути здійснена за умови формування сприятливих соціальних, економічних, правових та політичних умов. Державна підтримка малого та середнього бізнесу в США зведена в ранг стратегії, спрямованої на вдосконалення регулювання і стимулювання діяльності малих та середніх підприємств в умовах загострення глобальної конкуренції, посилення ризиків нестабільності світової економіки.

Стратегія розвитку цієї сфери бізнесу в США здійснюється за допомогою комплексу фінансових, організаційно-адміністративних заходів, а також в сферах навчання та інформаційного забезпечення. Ці заходи розробляються і реалізуються на основі взаємодії та координації зусиль усіх рівнів та гілок влади. Ряд державних програм в секторі малого та середнього бізнесу характеризуєтьс쯢平ᄒ雰□軝ᄎ □ьною спрямованістю, охоплюючи підприємства, що належать ветеранам, представникам національних меншин, жінкам, сприяючи, таким чином, реалізації підприємницького потенціалу цих груп населення.

В Україні підтримка малого та середнього бізнесу не має такої системності та комплексності, як в США. Для ефективного розвитку цієї сфери бізнесу необхідна координація всіх зусиль на основі створення та реалізації відповідних механізмів впливу, ефективної системи менеджменту.

Політика в країнах ЄС має за мету створення кращих умов для ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання. При цьому сьогодні спостерігається перехід від «тяжкої» підтримки у формі позик та дотацій до «м'якої» у формі консультаційних послуг. Крім цього політика щодо розвитку малого та середнього бізнесу в ЄС націлена на використання форм і методів менеджменту, які враховують потреби європейської інтеграції (наприклад, потреба розвитку екологічного середовища).

Сучасні українські орієнтири направлені на входження у ЄС, тому потрібні механізми розвитку малого та середнього бізнесу та ефективна система державного менеджменту, що направлена на європейські цінності, які в даний час ще не стали основоположними в нашій державі.

На нашу думку, розвиток малого та середнього бізнесу в Україні має здійснюватися через велику кількість перетворень. Необхідні перетворення повинні відбуватися не лише у сфері підприємництва, а у всіх секторах економіки одночасно, комплексно і системно, враховуючи сучасний український досвід і найбільш успішні приклади світового досвіду.

Визначення об’єктів зміни рівня мотивації і стимулювання персоналу підприємства на рівні індивідуального опору організаційним змінам

Підприємство як "відкрита економічна система" взаємодіє із зовнішнім середовищем, де постійно відбуваються суттєві трансформації економічного простору. Для успішного функціонування вітчизняних підприємств за цих умов необхідною умовою є вчасне та адекватне реагування на зазначені трансформації. Проведення організаційних змін на підприємстві дозволяє ефективно функціонувати в ринкових умовах та бути конкурентоспроможним. Саме тому, ефективність управління організаційними змінами набуває актуальності в сучасних умовах.

Будь-які організаційні перетворення зіштовхуються з опором консервативно налаштованої частини персоналу або окремих осіб. Опір виникає кожного разу, коли організаційні зміни тягнуть за собою порушення складених норм поведінки, критеріїв оцінки роботи і структури управління.

Опір має психологічний аспект, тому нівелювання цією складовою може призвести до неефективної реалізації комплексу заходів щодо його подолання.

Теоретико-методологічною основою дослідження цієї проблеми є праці вітчизняних вчених: Фединець Н. І., Король А. С., Кузнецової І. О, Кравченко В.О, Стрехової С. В., Захарченко В. І.; зарубіжних вчених: Хьюза Е., Коттера Дж., Шлезінгера Л., Орбан-Лембрика Л., Магура М. І. та інші.

Досліджуючи опір персоналу, необхідно брати до уваги причини опору кожного працівника. Саме тому, індивідуальний рівень опору змінам характеризується складними психологічними станами особи. Послідовність зміни психологічних станів працівника зображена на рис. 1.

Рис. 1. Чотири послідовні психологічні стани особи, яка стикається з необхідністю організаційних змін [4]

Подолання перших трьох станів і перехід до стану "я спробую" лежить у площині мотивації і стимулювання персоналу. Розглядаючи підприємство як цілісну систему, рівень системи мотивації і стимулювання персоналу також має бути розглянутий у цілісній взаємодії її елементів. Опираючись на попередні дослідження автора [1] проблем у цій сфері, були виявлені об’єкти змін у сфері мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах та проведена параметрична ідентифікація системного стану її рівня. Дослідження базувалися на підході, в основі якого лежить паралельне мотивування всіх потреб за пірамідою А. Маслоу, повернутої на 90° [1], [2], [3]. Звичайно, мотивація і стимулювання персоналу за звичайних умов і умов проведення організаційних змін різниться за рядом показників, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Показники рівня мотивації і стимулювання персоналу підприємства як "відкритої економічної системи"

Найменування узагальненого показника	Умовн. познач.	Найменування оціночного показника	Умовн. познач.	Умовна оцінка значущості (max, min)	
				За звичайних умов	За проведенням організаційних змін
Рівень задоволення фізіологічних потреб	ФП	За потребою в їжі	ФПе	**max**	Min
		За потребою в одязі	ФПо	**max**	Min
		За потребою в житлі	ФПж	**max**	Min
		Інші органічні потреби	ФПдр	**max**	Min
Рівень задоволення потреби в безпеці	ПБ	За потребою в захисті	ПБз	min	**Max**
		За потребою в стабільності	ПБс	min	**Max**
		За потребою в порядку та законі	ПБп	min	**Max**
Рівень задоволення потреби в афіліації	ПА	За потребою в причетності до соціальної групи	ПАс	**max**	Min
		За потребою до причетності до якої-небудь справи	ПАд	**max**	Min
Рівень	ПВ	За потребою до влади	ПВв	min	**Max**

задоволення потреби в повазі		За потребою у відчутті власної гідності і компетентності	ПВк	min	**Max**
Рівень задоволення потреби в само-актуалізації	ПС	За потребою самореалізації	ПСс	**max**	Min
		За потребою в пізнанні	ПСп	**max**	Min

Наведені значення оціночних показників у табл. 1 є умовним. Кількісна оцінка значущості показників рівня мотивації і стимулювання персоналу на конкретному підприємстві буде мати свої особливості. Отже, за даними табл. 1 можна побачити, що за звичайних умов індивідуальні потреби мають широкий діапазон потреб - від найнижчих до найвищих (здебільшого це первинні фізіологічні потреби людини). За умов проведення організаційних змін великого значення набувають такі показники рівня мотивації і стимулювання праці, як показники рівня задоволення потреби в безпеці (ПБ) та задоволення потреби в повазі (ПВ). Звичайно, за звичайних умов функціонування підприємства ці показники також потребують уваги.

Для вирішення проблем подолання опору персоналу на індивідуальному рівні від системи керування підприємства при проведенні організаційних змін потрібно підняти значущі показники рівня мотивації персоналу за цих умов. Крім того, нівелювання іншими показниками призведе до зниження проведення заходів подолання опору. Тому, система управління підприємством повинна передбачати паралельну мотивацію по всьому спектру мотивуючих чинників – від вищих до нижчих (по Маслоу) та найбільшу увагу приділити тим чинникам, які за проведенням організаційних змін грають першочергову необхідність в їх зміні.

Література:1. Мацак Ю. В. Виявлення об'єктів стратегічних змін у сфері мотивації персоналу / Ю. В. Мацак // Управління розвитком. 2013. - № 1. - С. 100-103. 2. Кобзев П. М. Параметрическая идентификация открытости организационно-экономических систем как объекта стратегических изменений // Економіка розвитку. — ХНЕУ. — № 3 (55). — 2010. — С. 72—76. 3. Хлебников Д. В. Применение пирамиды иерархии потребностей Маслоу при проектировании системы мотивации. // Менеджмент сегодня – №3(9). – 2002. 4. Виявлення індивідуальних та групових джерел опору змінам. http://mobile.pidruchniki.com/1953011061301/menedzhment/viyavlennya_individualnih_grupovih_dzherel_oporu_zminam#641

Міщук Є.В., к.е.н., доцент,
в.о. директора центру підвищення кваліфікації, перепідготовки, удосконалення ДВНЗ «Криворізький національний університет»
Літвінов В.В., магістрант
спеціальності «Адміністративний менеджмент»
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

МЕНЕДЖМЕНТ ВИТРАТ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ: НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Відомо, що з однієї сторони, менеджмент витрат підприємства поєднує в собі елементи виробничого та фінансового менеджменту з метою оптимізації їх величини та забезпечення максимального прибутку. З іншої сторони, управління витратами як окрема ланка менеджменту має важливе значення для функціонування ефективності підприємства як відкритої економічної системи та являє собою засіб досягнення ним запланованого (бажаного) економічного результату.

Як ми зазначали у попередніх працях, в якості одного з видів економічного результату діяльності підприємства доцільно також розглядати зміну рівня його економічної безпеки як у цілому, так і окремих її складових.

З урахуванням зазначеного можна говорити про підвищення рівня безпеки праці як окремої частини економічного результату діяльності підприємства.

У зв’язку з цим менеджмент витрат на охорону та безпеку праці варто розглядати в системі менеджменту витрат на економічну безпеку підприємства.

Розглядаючи витрати з охорони праці, слід зазначити, що вони також поділяються на:

− доцільні витрати, спрямовані на збереження здоров’я працівників, раціональне витрачання життєвих сил на відновлення працездатності;

− частково доцільні витрати, які включають видатки за пільгами і компенсаціями за несприятливі умови;

− недоцільні витрати, які обумовлюють підвищення собівартості продукції, зниження її обсягу тощо [1].

Доцільні витрати забезпечують поліпшення умов праці і зростання її продуктивності, частково доцільні і недоцільні витрати призводять до збитків підприємства та зниження ефективності виробництва [1].

Дослідження свідчать: на підприємствах значно більше витрат припадає на пільги та компенсації, що пов'язані з небезпечними і шкідливими умовами праці, ніж на техніку безпеки, заходи щодо запобігання виробничому травматизму і захворюваності та нормалізацію умов праці. Співвідношення між витратами на поліпшення умов і охорону праці і витратами на доплати за несприятливі умови праці, пільгові пенсії та додаткові відпустки становить 1:10, а іноді й більше.

В основі оцінки економічної ефективності заходів з охорони праці знаходиться порівняння суми затрат на охорону праці з розміром можливих збитків від виробничого травматизму та професійного захворювання.

Збитки підприємства, пов'язані з недосконалістю заходів з охорони праці бувають внаслідок виробничого травматизму та професійних захворювань та внаслідок ушкодження виробничих фондів.

Оцінку збитків внаслідок виробничого травматизму та професійних захворювань визначаємо за результатами звітності підприємства, враховуючи такі статті: виплати за листками непрацездатності у зв'язку з невиходом на роботу внаслідок нещасного випадку та професійного захворювання; виплати потерпілому внаслідок виробничого травматизму, які сплатило підприємство; виплати зарплат працівникам за час вимушеного простою та особам, залученим до ліквідації наслідків аварії чи нещасного випадку; затрати на ліквідацію наслідків аварії чи нещасного випадку; збитки внаслідок того, що потерпілий вибув з виробничого процесу; затрати на заміну потерпілого; інші.

Після підрахунку збитків підприємства, які пов'язані з недосконалістю заходів з охорони праці, визначаємо заходи з поліпшення безпеки праці, які будуть впроваджені та річну суму затрат на охорону праці.

Отриману суму затрат на охорону праці варто зменшити на суму річної економії підприємства від заходів щодо поліпшення безпеки праці. Для вказаного підприємства ми визначили основні напрямки заходів з поліпшення безпеки праці, тому визначаємо систему показників економії, яка можлива внаслідок впровадження цих заходів [2].

Наприклад, на підприємстві передбачені заходи направлені на зменшення рівня професійної захворюваності; і виробничого травматизму; заходи, направлені на зменшення плинності кадрів за умовами праці. Унаслідок впровадження перерахованих заходів матимемо економію витрат від поліпшення безпеки праці, яка складатиметься з таких статей:

− економії від зниження професійної захворюваності;
− економії заробітної плати за рахунок зростання продуктивності праці;
− економії від зменшення випадків травматизму;
− економії від зменшення плинності кадрів.

Таким чином, менеджмент витрат сприятиме підвищенню рівня безпеки та охорони праці, що, своєю чергою, позитивно вплине на економічний результат діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Андриенко В. Ф. Экономическое стимулирование трудовой активности / В. Ф.Андриенко, В. М. Данюк. – К. – 1991.– 352с.

2. Бедрій Я. І. Охорона праці: навчальний посібник / Я. І. Бедрій, В. С. Джигирей, А. І. Кидасюк та ін.. — Львів : ПТВФ «Афіша», 1997.– 258с.

Мілаш І.В., к.е.н., доцент,
професор кафедри прикладної економіки
та інформаційних систем ХДУХТ
Красноусов А.В.,
старший викладач кафедри маркетингу
і комерційної діяльності ХДУХТ

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У наш час усе більшого розповсюдження набуває точка зору на збалансовану систему показників як один із найважливіших інструментів управління підприємством, що формує, по суті, його аналітичне забезпечення.

Під збалансованою системою показників розуміється система управління, що забезпечує планомірну реалізацію стратегічних планів підприємства, їх інтерпретацію на мову операційного управління і контроль над здійсненням стратегії на основі ключових показників діяльності [1].

Автори методології збалансованої системи показників визначають її як «інструмент, що дозволяє трансформувати місію і стратегію підприємства у вичерпний набір показників ефективності, що служать для стратегічного управління, контролю й аналізу» [2]. Збалансована система показників є інноваційною схемою, яка, зберігаючи фінансові параметри, включає в сферу дослідження показники стратегічного розвитку підприємства, оцінні індикатори його стану з урахуванням перспектив.

Показники, що використовуються в моделі Р. Каплана і Д. Нортона, можуть бути фінансовими і нефінансовими. Однак основний акцент повинен надаватися фінансовим показникам, які дозволяють кількісно

інтерпретувати стратегічні цілі, забезпечити моніторинг їх реалізації, обґрунтовано розподіляти ресурси, делегувати відповідальність і створювати дієву систему мотивації.

Збалансована система показників включає в себе чотири основні взаємопов'язані складові:

- фінанси (фінансовий стан і фінансові результати діяльності);
- клієнти (імідж підприємства з точки зору його клієнтів);
- внутрішні бізнес-процеси (ключові процеси, що значною мірою визначають ефективність діяльності підприємства);
- навчання і розвиток персоналу (найбільш важливі елементи культури, технології та навичок персоналу підприємства).

Розробники збалансованої системи показників не претендували на те, що запропонована ними система повністю описує весь бізнес-простір. Вони обґрунтували, що система оцінки сучасного підприємства повинна включати, принаймні, чотири вказані проекції. При цьому традиційна структура збалансованої системи показників може модифікуватися залежно від конкретної ситуації в різних підприємствах. Р. Каплан і Д. Нортон підкреслюють, що націлена на успіх програма збалансованих показників повинна починатися із визнання того факту, що це проект, який розрахований на зміни [1]. Отже, переваги збалансованої системи показників очевидні та не викликають сумнівів.

Для найбільш повної реалізації можливостей системи показників вона повинна відповідати певним вимогам. Основними принципами побудови збалансованої системи показників оцінки результативності управління витратами торговельного підприємства є наступні: широта охоплення показниками всіх сфер діяльності підприємства; взаємозв'язок показників системи, що передбачає наявність змістовного внутрішнього взаємозв'язку компонентів системи; показники повинні повністю відповідати стратегії підприємства; вимірність показників і чутливість до зміни цілей, чинників та дій; чіткість методики розрахунку показників, зрозумілість процедури їх інтерпретації й оцінки; осяжність системи показників, що передбачає формування лаконічного набору показників, який є оптимальним для підприємства, охоплює найважливіші параметри його діяльності та дозволяє контролювати їх взаємозв'язки; формат звіту повинен бути доступним для менеджменту; можливість декомпозиції показників за сегментами діяльності, підрозділами, центрами відповідальності; адекватність інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління реальної ситуації; використання системи показників повинно супроводжуватися регулярним контролем і аналізом; дієве функціонувати система мотивації; неформальний характер індикаторів, що забезпечує можливість регулярної оцінки поточного стану і перспектив розвитку, є основою обґрунтування стратегічних управлінських рішень.

Розробка збалансованої системи показників оцінки результативності управління витратами підприємства торгівлі повинна ґрунтуватися на положеннях загальновизнаних, фундаментальних концепцій, але при цьому зберігати креативний, творчий характер, враховувати особливості функціонування кожного підприємства.

Список використаних джерел

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / [пер. с англ.] / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
2. Глоссарий сайта Balanced Scorecard Collaborative [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bscol.com>.

Мілаш І.В., к.е.н., доцент,
професор кафедри прикладної економіки
та інформаційних систем ХДУХТ

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ

Зміст процесу адаптивного управління підприємством торгівлі слід розглядати як послідовність перших трьох фаз становлення системи стратегічного управління. Незважаючи на високу популярність та успішність застосування стратегічного управління на практиці, вивчення зарубіжного досвіду в сфері організаційного розвитку дозволяє зробити наступні висновки:

- по-перше, у сучасному організаційному оточенні, що постійно змінюється, парадигма стратегічного управління сама собою не є вирішенням усього переліку проблем і не гарантує успішного розвитку торговельного підприємства, хоча й, безумовно, привносить до управління торговельним підприємством істотну доцільність;
- по-друге, в торговельних підприємствах, які не мають чітко сформульованої стратегії власного функціонування, розвиток має еволюційний характер, натомість як у підприємствах галузі, що є керованими згідно стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно.

У даному контексті слід зазначити, що розвиток торговельного підприємства, що реалізовує адаптивну систему управління, матиме еволюційний характер. Але при цьому необхідно врахувати, що орієнтиром такого розвитку є стратегічна мета, а саме: виживання за умов несприятливого і невизначеного середовища, що можна

вважати актуальним для більшості вітчизняних торговельних підприємств, особливо в кризових економічних умовах і зміни попиту споживачів.

Адаптацію слід розглядати як управління на певному (складному) етапі розвитку торговельного підприємства.

Вивчення наукової літератури [1–4] з проблеми адаптації підприємств дозволило встановити, що:

- властивість адаптивності проявляється в результаті взаємодії системи із зовнішнім середовищем;
- за умов ринку, де основними характеристиками зовнішнього середовища є рухливість і невизначеність, адаптивність є фундаментальною властивістю такої динамічної системи як підприємство;
- чим менше властивість адаптивності призводить до реакції системи, тим вищі адаптивні властивості підприємства;
- завдяки адаптації зберігається оптимальний і постійний рівень перебігу внутрішніх процесів у системі, а система набуває стійкості й властивості виживання в цьому середовищі;
- при адаптивному управлінні процес розпочинається із вивчення зовнішнього оточення. Очікувані події рекомендується розподіляти на три основні категорії: детерміновані, ймовірнісні та невизначені події;
- є істотний зв’язок між характеристиками зовнішнього середовища і організаційними структурами підприємства.

Але, якщо у зовнішньому середовищі, яке визначається умовами стабільно функціонуючої економіки, адаптація торговельного підприємства до змін відбувається переважно поступово й не вимагає мобілізації всіх ресурсів системи, то за сучасних умов вітчизняним підприємствам торгівлі необхідно швидко та ефективно реагувати на різного роду зміни, для обліку яких і рекомендується застосування системи адаптивного управління підприємством.

Адаптивне управління характеризується такою дією на його об’єкт, в основі якого знаходяться обґрунтовані в результаті аналізу можливості пристосування окремих структурних параметрів та елементів системи до нових умов середовища, завдань господарської діяльності.

Адаптивне управління розглядається як спосіб, що забезпечує виконання стратегічної мети, а саме: виживання торговельного підприємства за умов складного й невизначеного зовнішнього середовища.

Система адаптивного управління торговельного підприємства орієнтується на досягнення стратегічних цілей господарського суб’єкта і передбачає застосування в процесі управління наступних основних принципів: інтеграція різних підходів до управління; обґрунтування та узгодженість планів управління підприємством, внутрішньо фірмове планування; забезпечення організаційної взаємодії всередині підприємства, максимальна інформатизація системи; мотивація, облік, контроль і аналіз; гнучка організаційна структура; інтеграція дослідницьких, управлінських і навчальних аспектів; системна організація інновацій.

Список використаних джерел

1. Васюренко В. О. Адаптаційне управління діяльністю підприємства: визначення сутності та змісту / В. О. Васюренко // Коммунальное хазяйство городов. – 2007. – Научно-технический сборник № 78. – С. 289–295.

2. Мягкова О. В. Удосконалення класифікації реструктуризації системи управління підприємством / О. В. Мягкова // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 2. – С. 10–16.

3. Стасюк В. П. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному економічному середовищі: Автореф. дис. … д-ра екон. наук. – Донецьк : ДНУ, 2003. – 32 с.

4. Тридед А. Н. Концепция адаптивного логистического управления промышленной системой / А. Н. Тридед, К. Н. Таньков // Бизнес-Информ. – 2004. – № 5–6. – С. 65–70.

Мосійчук І.В., асистент
кафедри менеджменту і адміністрування Житомирського державного
університету ім. Івана Франка

ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ В СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ

У будь-якій державі соціальна сфера, сфера соціальної політики слугує інтересам, насамперед, людей як вищої цінності. Сфера соціальної політики - частина політики держави, яка своїми діями пом’якшує негативні наслідки індивідуальної і соціальної нерівності, соціально-економічних потрясінь у суспільстві [1]. Публічне адміністрування у соціально-культурній сфері тісно пов'язано з адмініструванням галузей економіки, адміністративно-політичної та інших галузей. Соціально-культурна діяльність української держави - складна й багатогранна сфера суспільного життя, яка включає в себе функціональне об'єднання установ та організацій, що здійснюють громадсько-політичну і культурно-виховну роботу. Тому цілком справедливо до основних функцій публічного адміністрування соціально-культурної сфери відносити: створення сприятливих умов для відтворення населення країни; збереження здоров'я та працездатності населення; організацію професійної підготовки кадрів для народного господарства; зміцнення сім'ї та турботу про підростаюче покоління; збереження та примноження культурного надбання; організацію відпочинку, дозвілля населення; створення сприятливих умов для зайняття наукою, туризмом, спортом тощо [2].

Публічне адміністрування у сфері соціально-культурної діяльності здійснюється шляхом прийняття нормативно-правових та індивідуальних актів управління, укладення адміністративних договорів та здійснення відповідних організаційних заходів, спрямованих на їх виконання. Законодавство в цій сфері забезпечує естетичне і моральне, культурне та духовне виховання особи, охорону здоров'я, навчання, соціальний захист, в тому числі під час чергового етапу адміністративної реформи.

Із здобуттям незалежності Україна як суверенна держава створила власну систему органів влади, в якій органи виконавчої влади в соціально-культурній сфері посідають чільне місце. Система цих органів не є сталою, про що свідчать численні зміни. Сьогодні до системи органів виконавчої влади в соціально-культурній сфері входять: Міністерство культури України, Міністерство освіти і науки України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство соціальної політики України[1].

Президент України є гарантом соціально-культурних прав громадян, через систему органів виконавчої влади забезпечує виконання законодавства та політики у соціально-культурній сфері, здійснює інші повноваження, передбачені Конституцією. У своїй щорічній доповіді Верховній Раді України Президент України передбачає звіт про стан реалізації державної політики у сфері соціально-культурного розвитку.

Адміністрування в соціально-культурній сфері - це різновид публічного адміністрування, сукупність функцій, що здійснюються органами державної влади з метою здійснення управління освітою, наукою, культурою, охороною здоров'я та соціальним захистом населення України, фізкультурою та спортом, спрямованих на забезпечення соціально-культурних прав і свобод громадян. Це складна та динамічна сфера публічного адміністрування, без якої неможливе існування цивілізованої європейської держави.

Роль держави в соціально-культурному розвитку країни досить вагома. Держава здійснює загальне керівництво питаннями соціально-культурного будівництва (створює належну матеріально-технічну нормативну базу, організує підготовку кадрів, піклується про соціальний захист населення).

Список використаних джерел

1. Дзюндзюк В.Б., Мельтюхова Н.М. та ін. Публічне адміністрування в Україні: Навч. Посібник / [за заг. ред. д-ра ф. наук, проф. В.В. Корженка, к.е.н., доц. Н.М. Мельтюхової − Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. − с. 306.

Приходченко Л.Л. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади [Текст] : монографія / Л. Л. Приходченко ; Національна академія держ. управління при Президентові України, Одеський регіональний ін-т держ. управління. - О. : [Оптимум], 2009. - 299 с.

Назарова Л.В, к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету
ім. В.О.Сухомлинського

НЕОБХІДНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

З розвитком ринкових реформ в Україні, посиленням конкуренції між господарськими суб’єктами виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності. Успіх підприємств в умовах конкурентної боротьби обумовлюється здійсненням постійного моніторингу позицій на ринку, дослідженням сильних та слабких сторін власної діяльності і діяльності конкурентів, здатністю пристосовуватись до змін у ринковому середовищі. Структурна перебудова економіки є однією з головних умов досягнення глобальної мети - підвищення якості життя населення країни. Досягнення цієї мети визначається як сприянням підвищення конкурентоспроможності виробництва вітчизняних товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках, так і підвищенням частки галузей, що виготовляють продукцію з високим ступенем переробки та зайнятості населення.

Формування конкурентоспроможності підприємств характеризується частотою і глибиною структурних перетворень, обумовлених необхідністю технологічного оновлення виробництва та його пристосування до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов. Здійснення масштабних проектів щодо соціально-економічного розвитку країни сприятиме вирішенню цієї проблеми, оскільки проводяться урядом заходи - побудова нової економічної системи, докорінні зміни у виробничих відносинах, створення правової бази, проведення економічних реформ - створили основу ринкової економіки. Тим самим створені вирішальні передумови для переходу до наступного етапу перетворень економіки, до її структурної перебудови та підвищення на цій основі економічного зростання [1]. Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства – це результат переплетіння факторів, породжених об`єктивним розвитком продуктивних сил. Ці фактори відображають результати боротьби великих монополій за якість, ринки збуту та отримання прибутку [2]. Конкурентоспроможність є одним з основних понять, яке активно використовується в теорії та практиці економічного аналізу, виступає багатоаспектним поняттям, що означає суперництво і боротьбу за досягнення найкращих результатів [3].

Аналіз існуючих наукових підходів до вивчення поняття конкурентоспроможності з позицій теорії конкуренції дозволив, по-перше, констатувати відсутність єдності поглядів на сутність цієї категорії, а по-друге, сформулювати основні вимоги до її визначення стосовно до такого об'єкту як підприємство [4]:

- у визначенні повинні бути присутніми п'ять змістотворних елементів поняття конкурентоспроможності: підприємство, чия конкурентоспроможність оцінюється; споживач, своєю поведінкою визнає або не визнає цю конкурентоспроможність; конкуренти, щодо конкурентоспроможності яких оцінюється підприємство; постачальники, що надають підприємству, у порівнянні з конкурентами, унікальні або дешеві сировинні ресурси; інвестори, які вважають доцільним вкладати кошти в підприємство; повинен бути відображений динамічний характер конкурентоздатності;
- повинна бути зазначена мета підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- враховуючи динамічний характер конкурентоспроможності, у визначенні повинно бути присутнім умова зростання останньої;
- у визначенні має бути присутня інституційна сфера, яка грає в багатьох випадках визначальну роль у підвищенні конкурентоспроможності.

З урахуванням сформульованих вимог, під конкурентоспроможністю господарюючого суб'єкта слід розуміти його здатність, використовуючи найкращим чином свої ресурси, сформувати внутрішнє і зовнішнє інституційне забезпечення, створити конкурентні переваги, що дозволяють в сьогоденні і майбутньому бути більш привабливим, щодо конкурентів, для споживачів, постачальників та інвесторів, зберігаючи при цьому свою фінансову стійкість і позитивну динаміку вартості свого бізнесу.

Основними заходами, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств є організація й використання системних досліджень в сфері конкурентоспроможності на основі поточної статистичної звітності, а також спеціальних обстежень і кон'юнктурних опитувань; поліпшення менеджменту й маркетингу на мікрорівні, у першу чергу менеджмент повинен бути спрямований на зниження витрат виробництва; необхідність знання ринків, рівня конкуренції й конкурентів на них, пошук інвесторів і стратегічних партнерів по поставці сировини й матеріалів, збуту продукції; залучення іноземних інвесторів у виробництво окремих споживчих товарів з метою підвищення технологічного й технічного рівня виробництва.

Список використаних джерел

1. Макогон Ю. В. Маркетингова політика в системі управління конкурентоспроможністю промислової продукції : [монографія]. / Ю. В. Макогон, М. В. Корж. – Краматорськ : ДДМА, 2009. – 244 с
2. Костюк Л.А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності / Л.А. Костюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету, 2012. – Випуск 2. – с. 22 – 30.
3. Карпенко Е.М. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности предприятий / Карпенко Е.М. // Регіональні перспективи, 2000. - № 2−3. - с. 256−259.
4. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Д: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

Методи прогнозування у менеджменті економічних процесів (на прикладі дослідження міграції населення)

О.Р.Овчиннікова, к.е.н, доц.,
Хмельницький національний університет

Дослідники постійно намагаються дати своє уявлення про можливі шляхи економічного розвитку, спрогнозувати ту чи іншу ситуацію, передбачити майбутні значення економічних показників, вказати інструменти зміни ситуації в бажаному напрямку. У багатьох випадках різні економісти пропонують різні, а часто протилежні методи вирішення тієї чи іншої задачі, серед яких найбільш популярні економіко-математичні методи і моделі.

Методи прогнозування - це способи дослідження об'єкта прогнозування, спрямовані на розробку прогнозу. У ситуації, коли немає достатнього обсягу необхідної інформації доводиться мати справу з короткими часовими рядами, довжина яких може не перевищувати 10 точок. У зв'язку з цією неповнотою кількісної інформації використати досить складні методи формального прогнозування неможливо, і на практиці при побудові кількісних прогнозів використовують відносно прості методи екстраполяції.

Існують різні найпростіші прийоми екстраполяції, серед яких: метод побудови «наївної моделі»; метод екстраполяції на основі середньої; метод екстраполяції на основі середнього темпу зростання; екстраполяція на основі інтерполяційних багаточленів; екстраполяція на основі лінійного тренда, побудованого по двох крайніх точках чи двох середніх групових точках; метод екстраполяції на основі тренду.

Нами взято п'ять методів і розроблено прогнози показника сальдо міграції населення по Україні і Хмельницькій області.

Порівнюючи отримані прогнозні значення на 2015 рік можна зробити висновок, що найточніше відображає реальні дані метод двох крайніх точок і метод прогнозування на основі середнього абсолютного

приросту (таблиця 1) - їхні прогнозні показники майже співпали, а також для статистичної інформації по Хмельницькій області метод тренду дав непоганий результат: згідно фактичних даних міграційний приріст (скорочення) населення на 2015 рік становив по Україні 22,592 тис. осіб, а по Хмельницькій області 0,027 тис. осіб.

Таблиця 1 – Порівняння отриманих результатів прогнозування за різними методами

Метод	дані по Україні	дані по Хмельницькій обл.
	Прогнозні значення на 2015 рік	
Метод двох крайніх точок	29,73	0,08
Метод середніх групових	62,62	-0,47
Екстраполяція на основі середньої	-32,99 < Y < -24,51	-2,56 < Y < -2,38
Прогнозування на основі середнього абсолютного приросту	29,73	0,08
Метод тренду	-11,11	0,25

Причиною відхилення від фактичних даних можуть бути недоліки даних методів, а саме: для методу двох крайніх точок - невірно обрана форма моделі, тобто неправомірне прийняття за основу прогнозування припущення про лінійний характер зміни показника в часі; а в методі прогнозування на основі середнього темпу приросту – неправомірність прийняття за базу прогнозування останнього рівня динамічного ряду як опорного рівня ряду, від якого залежатиме результат прогнозування.

За даними методами зроблено прогноз виїзду кваліфікованих кадрів з Хмельницької області за межі України. Один з результатів представлено на рис.1, де відображено рівняння поліноміальної функції та коефіцієнт детермінації.

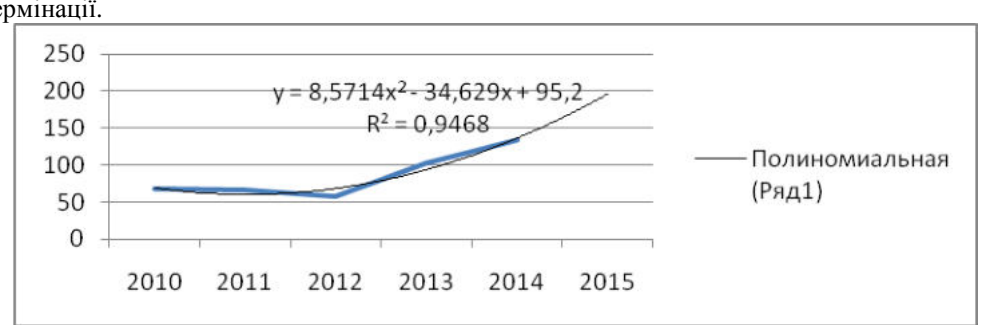


Рисунок 1 – Вихідні дані і лінія тренду виїзду висококваліфікованих кадрів за кордон

Таким чином, незважаючи на те, що всі відібрані методи дали неоднакові результати, прослідковується тенденція зростання витоку висококваліфікованих кадрів з Хмельницької області за межі країни, отже необхідно приймати управлінські рішення щодо запобігання і усунення цієї проблеми на майбутнє. Щодо розбіжності у результатах, то можна сказати, що прогнозування було б кращим за стабільних умов, а оскільки середовище прогнозування в нашому випадку є динамічним, то на точність прогнозування розраховувати складно, оскільки умови постійно змінюються, і тим більше, поведінка і значення будь-якого економічного показника залежать практично від безкінечної кількості факторів, які врахувати нереально.

Виділення та облік в моделі лише обмеженого числа реально домінуючих факторів і є серйозною передумовою для якісного аналізу, прогнозування та управління ситуації. Слід мати на увазі, що методи прогнозування самі по собі не розкривають істотних причинних зв'язків між явищами, тобто вони не вирішують питання, в силу якихось причин одна змінна впливає на іншу. Рішення такого завдання є результатом якісного (змістовного) вивчення зв'язків, яке обов'язково має або передувати прогнозуванню, або супроводжувати його.

Для того, щоб дані методи прогнозування в управлінні економічними ситуаціями дали кращий результат, потрібно, по-перше, скоротити «крок» прогнозування, тобто прогноз краще робити на місяць, а не на рік, оскільки це короткострокові методи прогнозування, а не довгострокові чи середньострокові; а, по-друге, за менший проміжок часу (місяць) ймовірність кардинальної зміни зовнішнього середовища прогнозування і показників, що впливають на даний прогнозований процес значно менша ніж при прогнозуванні на довший проміжок часу (рік), коли за рік можуть значно змінитися умови прогнозування і фактори, що впливають на даний економічний процес.

А.В.Піхур
ст. викл. ґафедри економіки та управління
Хмельницького інституту МАУП

Т.М.Петрик
ст. викл. ґафедри економіки та управління
Хмельницького інституту МАУП

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСЛОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Впровадження нових технологій, нові форми організації виробництва, скорочення і навіть зникнення окремих підприємств, виникнення нових сфер зайнятості, комп'ютери, електронне спілкування та Інтернет змінюють способи ведення бізнесу і взаємодію людей у процесі трудової діяльності.

У країнах і з перехідною економікою, до яких належить і Україна, ці зміни посилюються ще і значними соціально-економічними перетвореннями.

На наш погляд, люди в бізнесі важливі не менше, ніж будівлі і машини, при тому, що знання співробітників подаються у вигляді безпосередньої продуктивної сили. Отже, динамічний розвиток підприємства, зумовлений зростанням конкуренції, що супроводжується використовуванням нових технологій, неможливий без постійного розвитку професіоналізму співробітників.

Сьогодні – під час зміни епох, під час переходу від традиційного суспільства до суспільства інформаційного – значно підвищується значення інновацій, інноваційних соціальних технологій в управлінні трудовими колективами.

Тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності компанії вимагають від служби персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і документообігом, а в першу чергу – формування працездатної і ефективно функціонуючої команди працівників.

У загальному вигляді управління персоналом можна охарактеризувати як систему, сукупність взаємопов'язаних елементів, в яку входять об'єкт та суб'єкт управління, між якими існують організаційні та управлінські відносини, а також функції управління, що реалізуються через систему відповідних методів та елементів.

Інноваційне управління персоналом підприємства має характерні особливості. Мається на увазі кінцевий результат такої діяльності, а саме – не лише активізація можливостей і потенціалу працівників, але й подальше формування та розвиток їх інноваційного потенціалу, а також стимулювання інноваційної поведінки.

До характерних рис інноваційного управління персоналом належать [2, с. 64]:

– орієнтація на висококваліфікований персонал;
– особливі вимоги до психологічних характеристик працівників;
– високий рівень плинності кадрів;
– наявність у персоналу творчих здібностей;
– відповідна система відбору працівників;
– можливість реалізації потреб вищого рівня.

Інноваційні технології в управлінні персоналом повинні бути спрямовані на перетворення знань на виробничі, управлінські та соціальні технології. В даному випадку, під інновацією ми розуміємо комерціалізацію знань з управління персоналом.

Інноваційне управління персоналом ґрунтується на ресурсному забезпеченні цього процесу. Йдеться передусім не про фінансові ресурси та про наявність відповідних працівників-управлінців, що мають схильність до ризику та його аналізу, здатні допомагати підлеглим у правильному сприйнятті змін зовнішнього середовища, переконувати їх у необхідності інновацій та створювати належні умови для їх реалізації.

Керівники-інноватори повинні відповідати таким критеріям:

1) активна участь в інноваційних процесах;
2) здатність до генерування інноваційних ідей;
3) швидке реагування та прийняття рішень в умовах невизначеності й можливих ризиків;
4) забезпечення високого рівня продуктивності;
5) високий рівень комунікабельності.

З погляду схильності працівників до генерування інноваційних ідей та реалізації інновацій можна запропонувати їх поділ на шість типів (запропоновано на основі [1, с. 2]).

Реалізація інноваційних процесів у сфері управління персоналом, потребує забезпечення відповідного організаційного середовища. В цьому контексті поняття «організація» ми трактуємо одночасно як певний вид діяльності та її результат, що передбачає [2, с. 65]:

– внутрішню впорядкованість системи та узгодженість її взаємозалежних елементів;
– сукупність процесів чи дій, спрямованих на створення та удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого;
– об'єднання осіб, які спільно реалізують ту чи іншу програму, діють, керуючись встановленими правилами і процедурами, та досягають поставлених завдань.

Таким чином, інноваційний тип сучасного виробництва по-новому формулює проблему професійної успішності, що, своєю чергою, зумовлює необхідність формування особливих систем відбору персоналу, його оцінювання, професійноїпідготовки та адаптації працівників тощо.

Список використаних джерел

1. Прихач А. Активная инновационная деятельность персонала как конкурентное преимущество / А. Прихач // Управление персоналом. – 2005. – № 1–2.

2. Продан І.О. Становлення системи управління персоналом підприємства на інноваційних засадах / І. О. Продан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 61–66.

А.В.Піхур
ст. викл. Кафедри економіки та управління
Хмельницького інституту МАУП

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

Суть системного підходу визначається за допомогою поняття системи, – сукупності взаємозв’язаних елементів або частин, що утворюють єдине ціле, направлене на досягнення єдиної мети. Поняття економіко-математичної системи базується на трьох положеннях [2, с. 65-67]:

1) є безліч взаємозв’язаних елементів або складових частин якості та конкурентоспроможності робочої сили;

2) множина утворює єдине ціле, тобто вилучення якої-небудь підмножини елементів порушить властивість цілісності якості робочої сили;

3) єдине ціле має деяку мету або призначення, характерне для всієї сукупності елементів, а не для якої-небудь комбінації з них.

У реальній дійсності не існує абсолютно ізольованих або відособлених систем. Дія середовища на систему виявляється за допомогою факторів, що певним чином впливають на внутрішній стан системи.

Дії факторів зовнішнього середовища на систему якості робочої сили називаються вхідними діями (екзогенними величинами), а елементи системи, до яких ці дії прикладені, входами системи. У свою чергу, система не є нейтральною по відношенню до зовнішнього середовища, її дія на зовнішнє середовище характеризується значенням вихідних (ендогенних) величин.

Дослідження кожної системи зручно проводити за допомогою декомпозиції системи на підсистеми, які в свою чергу є системами нижчого рівня. Декомпозиція зумовлює створення ієрархії системи. Дія системи вищого рівня визначається вхідними величинами, що впливають на дану систему, а вплив останньої системи на системи нижчого рівня виявляється за рахунок дії, визначуваної вихідними параметрами системи.

При вивченні будь-якої системи якості робочої сили необхідно з’ясувати найважливіші її характеристики – функцію, мету і структуру. Описати функцію системи необхідно для того, щоб усвідомити її важливість, визначити місце, оцінити відношення до інших систем. Під функцією системи звичайно розуміють дії системи, які виражаються зміною її можливих станів. Система якості робочої сили може просто існувати, служити областю, де знаходяться інші системи, забезпечувати систему вищого порядку тощо.

Виконання системою своїх функцій називають функціонуванням системи. Функціонування системи є еволюційний перехід її з одного стану в інші можливі стани. Безліч всіх можливих станів системи визначається числом її елементів, їх властивостями і різноманітністю зв'язків між ними. Тому функція системи характеризує її як єдине ціле, як результат взаємодій її елементів між собою і з вхідними параметрами. Для економічної системи її функція характеризує значення існування самої системи.

Метою системи називається визначений, «бажаний» стан її виходів, тобто деяке значення або підмножина значень функції системи [1, с. 21].

Структура системи визначається розміщенням і взаємозв’язками елементів системи при виконанні нею своїх функцій і залежить від величини і складності системи.

Величина системи характеризується числом елементів якості робочої сили і зв’язків між ними, а складність – різноманіттям, неоднорідністю властивостей і різною якістю зв’язків (прямі, зворотні, нейтральні тощо). Зміна характеристик однієї змінної впливає, як правило, на багато інших змінних систем.

При дослідженні системи якості робочої сили важливо встановити загальні зв’язки між її елементами. Науковою основою для раціонального дослідження і ефективного управління різними системами слугує системний підхід.

У нашому випадку, системний підхід є сукупністю методологічних принципів і положень, що дозволяють розглядати систему як єдине ціле. Він припускає вивчення кожного елементу системи у його зв’язку і взаємодії з іншими елементами, дозволяє спостерігати зміни, що відбуваються в системі в результаті зміни окремих її ланок, виявляти специфічні системні (емерджементні) властивості, робити обґрунтовані припущення щодо закономірностей розвитку системи і визначати оптимальний режим її функціонування.

На наш погляд, дослідження якості та конкурентоспроможності робочої сили з позиції системного підходу вимагає виконання наступних робіт [3, с. 149-150]:

1) вивчення взаємозв'язаних вимог об'єктивних економічних законів, що визначають характер і основи планування;

2) визначення мети розвитку з позицій більш загальної системи, для правильного формулювання критеріїв оптимального планування і функціонування системи;

3) проведення структурного аналізу, що розкриває характер взаємозв'язків і призначення кожної підсистеми;

4) дослідження особливостей управління і механізму зворотних зв'язків для ефективної реалізації планів;

5) визначення характеру і ступеня впливу умов функціонування для підвищення надійності перспективних рішень;

6) дослідження процесів ухвалення рішень в кожному блоці системи з урахуванням його взаємодії з іншими підсистемами і його місця в системі в цілому.

Список використаних джерел

1. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці: Монографія. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.

2. Коваленко М. Економіко-математична модель системи управління трудовою активністю працівників підприємства/ М.Коваленко, Л.Сухомлин, Н.Чуйко;//Економіка та держава.-К.-2005.-№3.– С. 65-67

3. Мороз С.В. Стохастичні моделі оцінки фінансового стану/ С.В. Мороз // Вісник Технологічного університету Поділля. (Хмельницький національний університет). Економічні науки. – Хмельницький. – 2004. - №6. – С. 148-152.

Сліпа О.З.
викладач кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Неможна сьогодні уявити працівника, який би не думав про власне здоров'я, фінансове забезпечення своєї сім'ї, кар'єрний ріст, майбутню пенсійно-страхову безпеку. Налагодження ефективної взаємодії роботи всіх цих складових є запорукою стабільності фірми. Цю стабільність забезпечує персонал, який впливає на всі аспекти її життєдіяльності, а також невід'ємно пов'язаний із її економічною безпекою.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів основних елементів системи забезпечення економічної та кадрової безпеки підприємства знайшли відображення у працях таких учених, як Андрушків Б.М., Барановський О. І, Грунін О.А., Донець Л.І., Іванов А., Камлик М.І., Кирієнко А.В., Пономаренко А.І., Франчук В.І., Швець Н., Штамбург Н.В. та інші.

Кадрова безпека як один із елементів економічної безпеки підприємства має досить розгалужену систему складових частин, які тісно взаємопов'язані між собою і утворюють чітку структуру. Будь-яка структура, а особливо кадрова, має свої складові до яких належить перш за все безпека життєдіяльності, політико-правова безпека, соціально-мотиваційна, професійна та антиконфліктна безпека.

Безпека життєдіяльності, як невід'ємна частина кадрової безпеки, включає безпеку здоров'я, фізичну та силову безпеку співробітників організації:

− безпека здоров`я – передбачає створення належних та безпечних умов праці співробітників, мінімізації травматизму та професійному вигоранню на підприємстві;

− фізична безпека – це комплекс заходів по недопущенню зовнішніх небезпек для персоналу, пов'язаних з їх службовою та професійною діяльністю.

− силова безпека полягає у захисті фізичної особи від загроз її життю, здоров'ю та матеріальному благополуччю, а також захист майна підприємства від кримінальних посягань [2, с. 492].

Політико-правова безпека включає податкову та юридичну безпеку.

− податкова безпека пов'язана із захистом персоналу від надмірного податкового тиску на них з боку контролюючих органів влади;

− юридична безпека полягає у всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства та дотриманням чинного законодавства;

Соціально-мотиваційна складова кадрової безпеки нараховує такі елементи:

− кар'єрна безпека – ґрунтується на професійно-кваліфікаційному та посадовому просуванні працівників підприємства, заохочення в підвищенні своєї кваліфікації відповідно до вимог функціональних обов'язків.

− фінансова безпека – це перш за все грошова забезпеченість персоналу, яка відповідає посадовому окладу, кваліфікації, якості виконаної роботи.

− технологічна безпека – це система аналізу та прогнозування, яка направлена на виготовлення сучасного обладнання для робочого місця, впровадження новітніх технологій, та широке використання передового досвіду розвинутих країн;

− естетична безпека пов'язана з проведенням науково-практичних семінарів, конференцій, диспутів, дискусій, а також поліпшенням власного іміджу кожного працівника;

− адміністративно-незалежна безпека – гарантування об'єктивного оцінювання результатів виконаної роботи та виявлення потенціалу кожного працівника, нереальність призначення непідготовлених і некомпетентних кадрів, що перебувають у сімейних та родинних стосунках з власниками, засновниками, акціонерами підприємства, на керівні посади, на які заслужено претендують перспективні та досвідчені співробітники [1].

До складу професійної безпеки зараховують:

− безпеку праці – тобто створення безпечних умов праці на підприємстві;

− інтелектуальну безпеку – система навчання для отримання високих знань, впровадження інновацій у розвиток персоналу, підвищення рівня професійних умінь і навичок, заохочення прояву ініціативи та здібностей шляхом створення ефективної системи преміювання відповідно до розвитку науково-технічного прогресу;

− інформаційна безпека − заснована на захисті персональних даних, конфіденційної інформації, здійснення ділової розвідки, інформаційно-аналітичної роботи із зовнішніми і внутрішніми суб'єктами.

− пенсійно-страхова безпека – реалізовується через страхування, соціальний захист працівників, якісне медичне обслуговування.

Антиконфліктна безпека має такі складові:

− психолого-комунікаційну – передбачає створення умов безконфліктного спілкування між працівниками та керівництвом на соціальному та особистісному рівнях, товариську допомогу, вимогливість до себе та інших в інтересах виробництва, широкому сприянню позитивним міжособистісним комунікаціям.

Отже, як бачимо складові напрямки кадрової безпеки утворюють чітку і взаємопов'язану систему, функціонування кожного елементу якої безпосередньо впливає на економічну діяльність підприємств. Для досягнення найбільш високого рівня економічної та кадрової безпеки підприємство має проводити ефективну роботу із забезпечення максимального ступеня захисту основних функціональних частин, які входять до нього. Це в свою чергу стане хорошою запорукою розвитку будь-якого підприємства.

Список використаних джерел

1. Чередниченко Н. В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки Список використаних джерел підприємства [Електоронний ресурс] / Н. В. Чередниченко. – Режим доступу: http://essuir. sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc

2. Штамбург Н.В. Складові економічної безпеки підприємства / Н.В. Штамбург // Наука молода. – 2011. – №1(4). – 490-496 с.

Тарнавський М. І.,
аспірант кафедри менеджменту і міжнародного
підприємництва НУ «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ВІДДІЛІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні умови господарювання суб'єктів підприємницької діяльності вимагають своєчасного реагування на зміни, що відбуваються у середовищі їх функціонування. Забезпечити це можливо за наявності висококваліфікованого та раціонально організовуваного персоналу. Все це обумовлює необхідність розроблення раціональних принципів, методів, моделей управління персоналом.

В таких умовах, на кожному рівні управління підприємством повинні бути висококваліфіковані, професійні кадри з належним рівнем підготовки, відповідними до кваліфікації навиками, знаннями, уміннями.

Належне організування діяльності відділів управління персоналом є запорукою ефективної діяльності та сталого розвитку. Однак, незважаючи на чималий інтерес науковців до проблем управління персоналом, в практиці господарювання спостерігається брак ефективно організованих структур, що забезпечують налагоджену співпрацю усіх ланок та учасників діяльності підприємства.

Орган управління досить поширений термін в економічній термінології, однак щодо чіткого визначення органів управління персоналом, то можемо відзначити, що у такому словосполученні, зустрічається достатньо рідко. Переважна більшість підприємств використовує у своєму управлінні в його ролі відділ кадрів або ж персоналу. Однак практика сучасного господарювання показує, що підприємствам потрібно значно розширювати кадровий апарат, зокрема у цьому аспекті, важливо визначити осіб та структуру організування ефективної взаємодії між учасниками підприємництва.

Як такий орган управління розглядається різними авторами [1-3] як: сукупність ланок управління підприємством; організаційна структура управління підприємством, апарат управління підприємством, елемент механізму управління тощо.

Орган управління персоналом - це спеціалізований підрозділ підприємства, який відповідає за: забезпечення ефективної діяльності підприємства; відповідне укомплектування штатом, перевірку необхідних

навиків фахівців, зайнятих на підприємстві; формування кадрового резерву, підвищення кваліфікації найманого персоналу, кар'єрний розвиток; вивільнення працівників тощо.

Для забезпечення ефективної роботи підрозділів відповідальних за персонал підприємства необхідно враховувати наступні особливості підприємства: розмір, види економічної діяльності, місце розташування, форма підприємництва та власності, особливості та можливості міжнародної економічної діяльності підприємства, горизонтальні та вертикальні зв'язки в структурі підприємства, особливості процесу менеджменту тощо.

Сукупність усіх цих особливостей повинна враховуватись у нерозривному зв'язку із людським чинником, що, як правило, передбачає належний рівень кадрового організування. Саме організація ефективної структури управління кадрами на підприємствах дозволить останнім уникнути значних прогалин у діяльності.

Список використаних джерел

1. Кагановська Т. Є. Кадрове забезпечення державного управління в Україні: Монографія /Т.Є. Кагановська. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. – 330 с. 2. Про заходи щодо вдосконалення роботи з кадрами в органах виконавчої влади, з керівниками підприємств, установ і організацій: Указ Президента України від 19 травня 1995 р. № 381 // Вісник державної служби України. – 1995. – № 2. – С 29-30. 3. Воронкова В.Г. Кадровий менеджмент / В.Г. Воронкова. – К.: Професіонал, 2004. – 192 с.

Філіпішина Л.М., к.е.н., доцент
кафедри економіки і організації виробництва ППІ НУК

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА МЕТОДИ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах господарювання при зростанні впливу факторів зовнішнього середовища та посиленні позицій конкурентів на ринку функціонування підприємств у довгостроковому періоді великого значення набуває ефективне управління. Контролінг є сучасною методологією координації управлінської діяльності підприємства. Контролінг - нова концепція інформації і управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу підприємства шляхом формування інформації про витрати і прибутки і надання її керівництву для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Основна мета функціонування контролінгу на підприємстві полягає в систематичному зборі необхідної для аналізу інформації, її обробці і підготовці для керівника. Досягнення цієї мети можливе за допомогою формування основного інструментарію спеціалізованих методів контролінгу.

Основними і найважливішими елементами інструментів контролінгу є наступне: бюджетування, формування основних підконтрольних показників ефективного управління підприємством, визначення ступеня дії виявлених відхилень на величину алгоритму "витрати - прибуток".

Служба контролінгу в процесі виконання своїх функцій вдаються до багатьох методів - як загальнометодологічних і загальноекономічних (спостереження, порівняння, групування, аналіз, тенденційний аналіз, синтез, систематизація, прогнозування), так і специфічних.

До головних специфічних методів контролінгу належать такі: бенчмаркінг; вартісний аналіз; факторний аналіз відхилень; аналіз точки беззбитковості; портфельний аналіз; опитування (анкетування); СОФТ-аналіз (аналіз сильних та слабких місць); АВС-аналіз; Нуль-базис бюджетування.

Опитування (анкетування) : щоб правильно діагностувати підприємство, яке перебуває в кризі, виявивши слабкі сторони та санаційні резерви, з методологічного погляду доцільним є опитування працівників усіх структурних підрозділів та керівництва підприємством.

Факторний аналіз відхилень: мета методу полягає у визначенні та оцінюванні причини відхилень фактичних показників витрат від нормативних (планових). Відхилення може виникнути в результаті дії трьох основних факторів: 1. зміни обсягів виробництва продукції; 2. зміни цін на ресурси; 3. зміни норм витрат на одиницю продукції. [3 с. 307-311]

Аналіз точки беззбитковості: цей метод контролінгу зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (у разі незмінних цін та умовно-постійних витрат), за якого підприємство може забезпечити беззбиткову операційну діяльність у короткостроковому періоді. Аналізуючи точку беззбитковості, можна визначити, наскільки успішно підприємство працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості).

Бенчмаркінг - це перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів. Основна мета бенчмаркінгу полягає у виявленні негативних відхилень значеннь порівнюваних показників і причин таких відхилень та розробці пропозицій щодо їх ліквідації.

Вартісний аналіз - це метод контролінгу, який полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, що виробляються, з погляду еквівалентності їх вартості та корисності. Отже, в центрі уваги перебувають функціональні та вартісні параметри продукції.

Портфельний аналіз - ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Отже, в основу портфельного аналізу покладено дві оцінні критерії: теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) та рівень ризикованості вкладень. [1 с.48-51]

АВС-аналіз полягає у виявленні та оцінюванні кількісних значень небагатьох величин, частка яких у загальній сукупності вартісних показників найбільша. З метою оптимізації запасів на практиці досить часто АВС-аналіз комбінують з іншим методом контролінгу - XYZ-аналізом. Цей метод контролінгу широко використовується з метою нормування оборотних коштів, для створення виробничих запасів.

Бюджетування включає в себе розробку двох основних видів бюджетуваня операційного бюджету та оперативного фінансового плану. Розрізняють два основні методи бюджетування: традиційне бюджетуватння та нуль-базис-бюджетування (ZBB-Zero-Base-Budgeting). Метод ZBB є складовою контролінгу витрат підприємства і використовується не лише в процесі планування, а й під час проведення санаційного аудиту. [2 с. 136-148]

Динамічні зміни в навколишньому середовищі, глобалізація ринків і поступове підвищення конкурентного тиску вимагають від менеджменту вітчизняних підприємств застосування найсучаснішого інструментарію для виявлення існуючих у системах управління резервів результативності..

Контролінг як позафункціональний інструмент управління дає можливість уникнути неузгодженості під час прийняття управлінських рішень і дозволяє своєчасно виявити прихований потенціал у системі управління.

Основними і найважливішими елементами інструментарію контролінгу є наступне: бюджетування, формування основних підконтрольних показників ефективного управління підприємством, визначення ступеня дії виниклих відхилень на величину алгоритму "витрати - прибуток". Таким чином, розробка системи бюджетів на підприємстві дозволяє врахувати всі елементи прогнозів, сконцентрувавши їх в бюджеті про прибутки і збитки.

Список використаних джерел

1.Зятковський І. Бюджетування як основа впровадження контролінгу на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 4. - С. 48-51

2. Морозов Д.М. Сучасна концепція контролінгу в контексті корегування фінансових планів / Д.М. Морозов //Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 2.- С. 136-148.

3.Травянко О. Система контролінгу в управлінні підприємством // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. - 2012. - № 3. - С. 307-311.

Секція 3
ОБЛІК І АУДИТ У ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

Агрес О. Г., к.е.н.,
в.о. доцента кафедри ЛНАУ

АЛГОРИТМ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Нині недостатньо досліджено вплив різноманітних чинників на ефективність використання активної частки основних засобів сільгосппідприємств. Певне оцінювання впливу комплексу чинників на ефективність використання автомобілів у сільськогосподарських підприємствах запропонував у своїх публікаціях учений Я. М. Мартинишин [3] . Учений виявив і дослідив вплив основних чинників на показники економічної ефективності використання автомобілів через оцінювання вчасності та повноти їх ремонтно-технічного обслуговування у сільськогосподарських підприємствах. Я. Мартинишину вдалося встановити безпосередність причинно-наслідкових зв'язків між окремими чинниками і показниками, що впливають на ефективність використання автомобілів у статиці та динаміці. Результати досліджень ученого дають змогу побудувати відповідні статистичні моделі у загальному алгебраїчному вигляді.

Вважаємо, що поряд із своєю результативністю статистичне моделювання відзначається суттєвими труднощами щодо побудови, оскільки формується за результатами спеціально організованого статистичного спостереження, реалізація якого потребує додаткових затрат, які не завжди доступні у практичній діяльності. На нашу думку, розробка моделей щодо визначення ефективності використання активної частки основних засобів в аспекті прогнозування динаміки впливу чинників, які визначають таку ефективність, повинна передбачати раціоналізацію зазначених затрат і виходити з потреби оптимізації їх витрачання.

З метою забезпечення системного дослідження ефективності використання основних засобів доцільним є проведення всебічного оцінювання комплексу показників, що даватиме змогу ідентифікації чинників, які впливають на виявлення резервів зростання ефективності, та сприятиме формуванню можливостей моделювання розвитку її рівня на перспективу. Особливо це твердження справедливе в умовах недостатньої достовірності інформації, отриманої в результаті не досить якісного ведення бухгалтерського обліку, зокрема щодо вартісної оцінки основних засобів, їх фізичного спрацювання.

Пропонуємо власний логічно структурований алгоритм моделювання факторного аналізу ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств (рис. 1). Практика ведення господарської діяльності доводить, що під час розробки відповідної факторної моделі потребує докладного розгляду вплив не лише кількісно оцінюваних чинників, тобто таких, які підлягають внесенню в економіко-математичні рівняння, а й дія тих, що не підлягають чіткому кількісному вимірюванню (вплив морального зносу, можливості диверсифікації технологічного процесу тощо). Це зумовлено тим, що недостатнє або не досить повне врахування означених чинників спроможне суттєво впливати на деформування інформації, необхідної для прийняття вдалих управлінських рішень, значно знижуючи ефективність їх впровадження. Деякі вчені [1; 3; 4] пропонують для практичної реалізації власні механізми трансформування впливу чинників, які забезпечують дію на ефективність основних засобів, проте не піддаються кількісному вимірюванню.

Список використаних джерел

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / О. О. Гетьман, В. П. Шаповал. – К : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с

2. Дмитриєнко В. С. Оцінка ефективності використання інтелектуальних активів / В. С. Дмитриєнко // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки : матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф., 26 лют. 2008 р., м. Донецьк / Нац. акад. наук України ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського ; Ін-т економіки пром-сті ; [ред. кол. : Шубін О. О. та ін.]. – Донецьк : ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2008. – С. 58-61.

3. Мартинишин Я. М. Динаміка факторів і показників економічної ефективності організації обслуговування автомобілів в аграрних підприємствах / Я. М. Мартинишин // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11 (29). – С. 166-170.

4. / Стюарт Т. Богатство от ума / Т. Стюарт. – Минск : Парадокс, 1998. – 368 с.

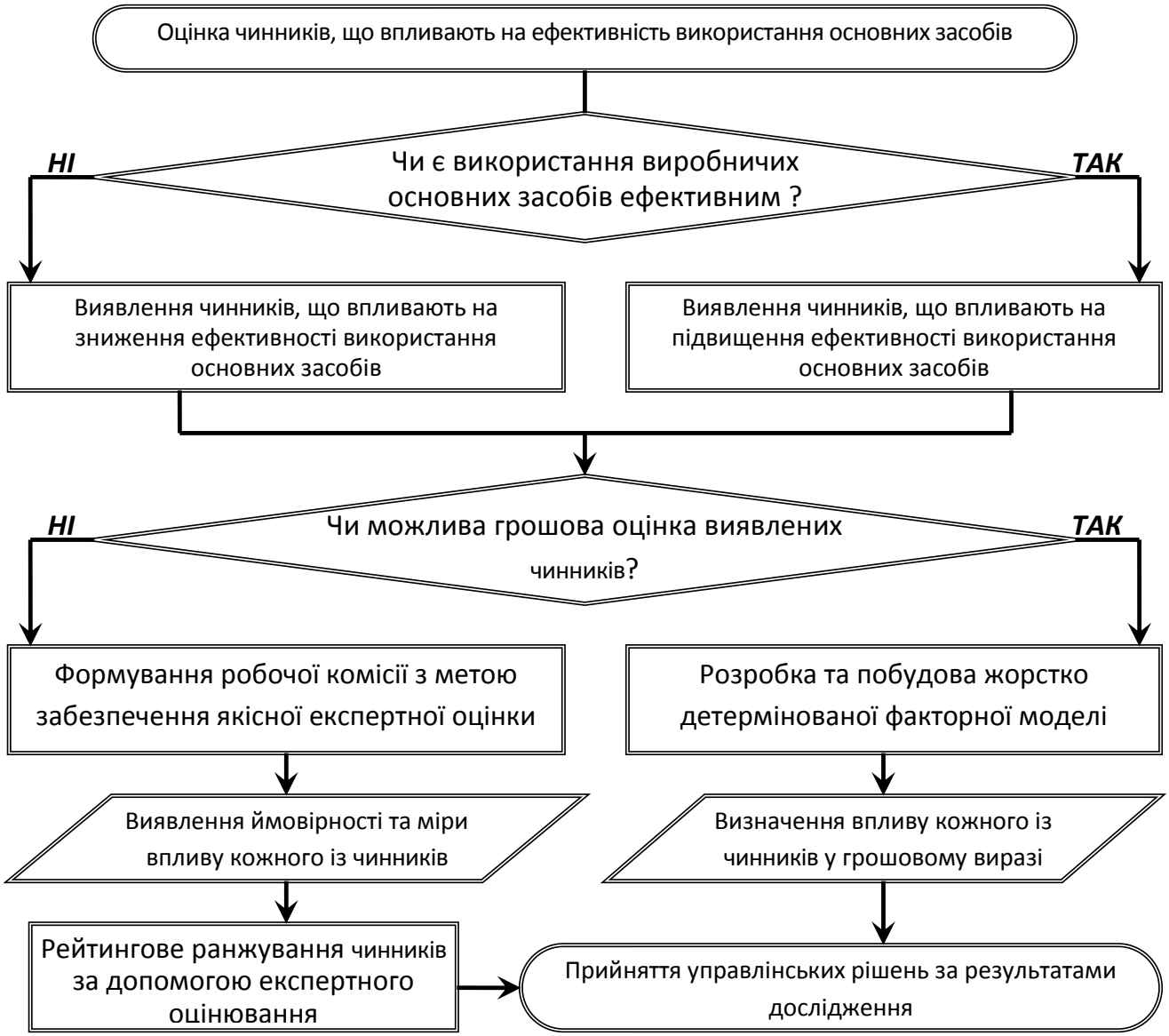


Рис. 1. Алгоритм моделі факторного дослідження ефективності використання основних засобів*.
*Власна розробка.

Безверхий К.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

МОДЕЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ОБЛІКОВО-ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах ведення господарської діяльності перед підприємствами все гостріше постає питання розробки ефективної та надійної системи їх внутрішньогосподарського контролю. Для цього пропонується використати загальнонауковий метод пізнання – моделювання. В загальному розумінні моделювання є способом пізнання процесів та явищ за допомогою побудови їх моделей.

В наших попередніх дослідженнях було досліджено питання принципової схеми розвитку і побудови облікової моделі [2, с. 486 – 501].

Модель внутрішньогосподарського контролю обліково-звітної інформації підприємства наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Модель внутрішньогосподарського контролю обліково-звітної інформації підприємства

Суб'єкти контролю			
керівники, власники, менеджери	функціональні спеціалісти	спеціальні органи контролю (ревізійна комісія, спостережна рада, інвентаризаційна комісія, служба внутрішнього аудиту, комісія з розслідування надзвичайних ситуацій)	спеціалісти економічних і юридичних служб (бухгалтерська служба, планово-економічний відділ, фінансовий відділ, юридичний відділ)

Об'єкти контролю														
діяльність підприємства: операційна, фінансова,	діяльності	діяльності: товари (продукція, роботи, послуги)	незавершене виробництво, обсяг реалізованої продукції, доходи і витрати, фінансові	ресурси: засоби праці, предмети праці, трудові ресурси, фінансові ресурси	процеси: постачання, виробництва, реалізації, розподілу, збуту	соціальна відповідальність бізнесу: економічна, екологічна, соціальна складова	якість бухгалтерського обліку	система якості менеджменту підприємства	стратегічні плани розвитку підприємстваа	звітність підприємства	відносини: організаційно-виробничі, господарсько-виробничі, трудові, фінансові, податкові, бюджетні, кредитні, валютні, земельні	рішення управлінського персоналу підприємства	факти господарського життя підприємства	оцінка ефективності діяльності підрозділів підприємства та його діяльності в цілому

Джерела інформації														
законодавчі та нормативно-правові акти, стандарти, постанови, інструкції, накази	документи дозвільного характеру у сфері господарської	положення про бухгалтерську службу підприємства	наказ про облікову політику підприємства	наказ про проведення річної інвентаризації по підприємству	виробничо-фінансові плани, госпрозрахункові завдання, бюджети, кошториси тощо	первинні документи: авансові звіти, акти, накладні, лімітно-забірні картки, бухгалтерські довідки	облікові регістри: книги, відомості, журнали, описи, картки,	звітність: фінансова, статистична, податкова, внутрішньогосподарська (управлінська), інтегрована (екологічна, соціальна), спеціальна	документи складені з контрагентами: договори, акти претензії, акти звірки розрахунків, ділове листування	акти зовнішніх ревізій, звіт незалежного аудитора, матеріали податкових перевірок тощо	документи з обліку банківських установ: банківська виписка, чекова книжка на отримання готівки, меморіальний ордер	документи оперативного обліку, документи неофіційного обліку	розпорядження, по підприємству, доповідні	положення про систему внутрішньогосподарськог о контролю на

Методичні прийоми проведення контролю

	Власні (специфічні) методичні прийоми внутрішньогосподарського контролю														
загальнонаукові прийоми	розрахунково-аналітичні прийоми				методичні прийоми документального контролю					методичні прийоми фактичного контролю					
										візуальне спостереження		інвентаризація	отримання пояснень	експертна оцінка	
	методи та прийоми економічного аналізу	статистичні розрахунки	інформаційне моделювання	економіко-математичні методи	формальна, арифметична та логічна перевірка	почеркознавча експертиза	зустрічна перевірка	хронологічна перевірка записів	установлення законності операцій, вивчення їх вірогідності, доцільності, економічності та ефективності	обстеження місць зберігання ТМЦ, нематеріальних активів, основних засобів тощо	фотографія робочого дня			технологічний контроль	хіміко-лабораторний аналіз
	Методичні прийоми узагальнення і реалізації результатів контролю														

	групування недоліків			документування результатів проміжного контролю	групування результатів проміжного контролю		виклад недоліків, їх причин та винних у цьому в службових документах	вироблення рекомендацій і прийняття рішень за результатами контролю	контроль за виконанням прийнятих рішень
	хронологічне	систематизоване	хронологічно-систематизоване		аналітичне	систематизоване			

В результаті проведеного дослідження, нами було розроблено та запропоновано модель внутрішньогосподарського контролю обліково-звітної інформації підприємства (табл. 1), яка включає: а) суб'єкти контролю; б) об'єкти контролю; в) джерела інформації; г) методичні прийоми проведення контролю; ґ) методичні прийоми узагальнення і реалізації результатів контролю, яка комплексно забезпечує вирішення питань організації та методології його проведення з метою забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): [Навч. посіб.] / за ред. А. А. Мазаракі. – [2-ге вид., допов.]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 296 с.

2. Безверхий К.В. Принципова схема розвитку і побудови облікової моделі / К. В. Безверхий // Реформування ринкової економіки. – 2015. – Вип. № 33. – С. 486 – 501.

Бобко В.В., к.е.н., доцент
кафедри обліку і аудиту
Уманського національного
університету садівництва

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Нещодавно прийняті Податковий кодекс України та національні стандарти бухгалтерського обліку зумовили зміни в організації і методології обліку основних засобів.

Варто зазначити, що амортизація активів, як чинник перегляду або уточнення балансової вартості активів, по-новому тлумачаться у контексті сучасного законодавства. Що свідчить про актуальність теоретичного обґрунтування місця й ролі оцінки взагалі, в тому числі і оцінки основних засобів у системі обліку.

Значний внесок у розвиток теоретичних і методологічних засад амортизації основних засобів внесли зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Стоун, О. Ланге, Е. Нікбахт, А. Фукс, О. Кузьмін, Н. Виговська, С. Голов, А. Загородній та ін. Незважаючи на значну кількість праць науковців існують проблеми класифікації підходів щодо амортизації основних засобів. У своїх працях вони не тільки визначають ці проблеми, а й до деяких з них пропонують вирішення.

Мета дослідження полягає в уточненні вже розглянутих теоретичних положень і розробці пропозицій з удосконалення амортизації основних засобів, зокрема в частини термінологічної визначеності в контексті гармонізації українського і міжнародного законодавства.

За П(С)БО 7, амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [1].

Аналогічне тлумачення має місце і в МСБО 16 "Основні засоби": "амортизація – це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації".

Загальновідомо, що амортизація за рахунок собівартості продукції створює нагромадження для наступного відшкодування основних засобів, і тим самим забезпечує розподіл одноразових витрат підприємства. Тобто амортизація одночасно з функцією відшкодування зносу основних засобів виконує і функцію розподілу витрат між окремими калькуляційними періодами.

Досліджуючи особливості ведення обліку та методи нарахування амортизації основних засобів, можна зазначити, що, як і в п.п. 145.1.5 розділу III Податкового кодексу України [3], так і в п. 26 П(С)БО 7 "Основні засоби" підходи до вищезазначених питань єдині. Обидва нормативно-правові акти вимагають здійснювати нарахування амортизації основних засобів із застосуванням п'яти методів, аналогічних тим, які встановлені, а саме: прямолінійного, зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого.

Варто зазначити, що М(С)БО 16 "Основні засоби" пропонує до застосування дещо меншу кількість методів, як то: прямолінійний метод, метод зменшення залишку та метод суми одиниць продукції.

Доцільно зупинити увагу на застосуванні методу прискореного зменшення залишкової вартості. Адже, підприємства повинні мати можливість здійснювати прискорену амортизацію, особливо при запровадженні новітніх, зокрема енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій.

Водночас, потребує уточнення, яку саме форму нарахування амортизації вважати прискореною. Адже, під прискореною амортизацією розуміють будь-який метод розрахунку амортизації, за якого вона прогресивно зменшується в кожному періоді. Внаслідок високих темпів нарахування амортизації в перші роки і уповільнення в подальшому, амортизаційний період розтягується на тривалий термін, який, до речі обмежений і Податковим Кодексом.

Прискореним же, на нашу думку, можна вважати лише ті методи, що передбачають жорстку регламентацію не тільки норм амортизації, а й тривалості амортизаційного періоду.

Водночас, прискорена амортизація не позбавлена недоліків, адже серед активної частини основних засобів переважають імпортовані активи. А враховуючи той факт, що амортизаційна політика сприяє швидшому їх придбанню, це не сприяє стимулюванню виробництва основних засобів в Україні. А беручи до уваги і той факт,

що національна валюта істотно втратила свою вартість, то в сукупності ці фактори створюють передумови до якнайширшого імпортозаміщення придбаваних основних засобів.

Відомо, що інструментом регулювання попиту є норми амортизації. Тому, встановлюючи найвищі норми амортизації на ті чи інші види основних засобів, держава дає сигнал про те, що витрати, які спрямовуються на придбання основних засобів із найвищими нормами амортизації, дають змогу суттєвіше зменшити базу оподаткування, ніж витрати на придбання основних засобів з меншими нормами амортизації.

Не дивлячись на проблеми у застосуванні прискореної амортизації, переваги її застосування очевидні, адже це є гарним стимулюючим чинником.

Отже, усвідомлюючи необхідність переходу на міжнародні стандарти обліку та для забезпечення прозорості та порівнянності показників фінансової звітності суб'єктів господарювання вважаємо за доцільне подальшу гармонізацію П(С)БО 7 із М(С)БО 16 "Основні засоби" [2], зокрема у частині, що стосується амортизації.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id =340510& cat_id=293533.

2.МСБО 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962;

3. Податковий кодекс України: Верховна Рада України від 13.03.2015 № 2755-17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon4. rada.gov.ua /laws/show/2755-17

Бочуля Т.В., к.е.н., доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ХДУХТ

ОБЛІКОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ: ВИМІР НОВИЗНИ ТА РЕЛЕВАНТНОСТІ

У світі немає нічого постійного і звичайні речі, процеси та явища з часом ускладнюються й модифікуються. Геній людини дозволив кардинально перепроектувати навколишній світ і створити нову (знаннєву та технологічну) реальність, в якій особливо цінною визначається нова форма капіталу – інформаційний. Такий капітал є повноцінним чинником виробництва і його сутність не суперечить рисам капіталу, визначених сучасною теорією економіки. Інформаційний капітал є «надкапіталом», відсутність якого призводить до повної втрати корисності інших форм капіталу. Інформація є невід'ємним атрибутом життя людини, таким чином забезпечуючи існування та розвиток формальних і неформальних інститутів, з яких складається модель сучасного світу. В інформаційний капітал, зважаючи на його особливі характеристики для зростання продуктивності діяльності, мають бути включені релевантні інформаційні ресурси, які сукупно дозволяють користувачеві вирішити поставлене завдання і сприяти мінімізації ризиків і втрат. Особливу цінність для бізнесу має управлінська інформація, «ядром» якої є обліково-інформаційні ресурси, що відрізняються надійністю, релевантністю й зрозумілістю для різних груп користувачів та процесу управління. Для ефективнішого управління, здобуття беззаперечних конкурентних переваг бізнес потребує досягнення балансу в релевантній і новій інформації, що дозволить отримати суттєві переваги та впливати на показники майбутнього.

Обліково-інформаційний капітал є ресурсом забезпечення та розвитку раціональної творчо-розумової діяльності індивіда, що актуалізує та оновлює набуті знання, переносячи їх на інформаційний капітал для управління. Такі знання передаються користувачам за допомогою інформаційних ресурсів, яким обов'язково мають бути властиві риси релевантності та новизни, що дозволяє індивідуалізувати рішення та забезпечити відповідні переваги діяльності.

Релевантна інформація в аспекті облікового процесу, складання і подання звітності може бути інтерпретована як фактичні (відомі) дані, передані різним групам користувачів, що актуалізує їх сумарні знання, попередньо отримані й розвинуті згідно з поставленими завданнями. Лише релевантної інформації для управління підприємством недостатньо, оскільки вона не належить до вищої форми генерації нових об'єктивних знань, а нарощує дані, які були відомі раніше. Відомий український учений М.Т. Білуха обґрунтував категорію нової інформації [1], яка характеризує якісний рівень раціонального пізнання, що дозволяє генерувати нові знання як ключові елементи управління підприємством. Нова інформація (заради якої створюється повідомлення) – це інформація, яка, на думку її автора, здатна внести зміни в структуру суспільного й індивідуального тезаурусів (суми знань) [2, с. 21]. Формування обліково-інформаційного капіталу має на меті забезпечення цілісної системи обслуговування облікового процесу, що в кінцевому підсумку передбачає підготовку своєчасної, достовірної та релевантної інформації, яка характеризує діяльність підприємства і задовольняє запити процесу управління.

У контексті обліково-аналітичного забезпечення управління релевантна й нова інформація мають бути врівноважені та не перевищувати межі їх кількості, бо надлишок релевантної чи нової інформації призведе до викривлення її сприйняття та інтерпретації користувачем (рис. 1). Система управління підприємством однаково

потребує обґрунтованих висновків і рекомендацій (нова інформація), важливих та істотних фактів (релевантна інформація), що забезпечує нову істину (через нову інформацію) та обґрунтовує її, доводячи реальність і здійсненність (через релевантні дані). В обліково-аналітичному забезпеченні управління простежується єдність інформаційних джерел за рівнем пізнавальності (нові, релевантні дані) для завершення облікового циклу в генерації знань з метою прийняття рішень, які прямо та опосередковано впливають на бізнес-середовище.

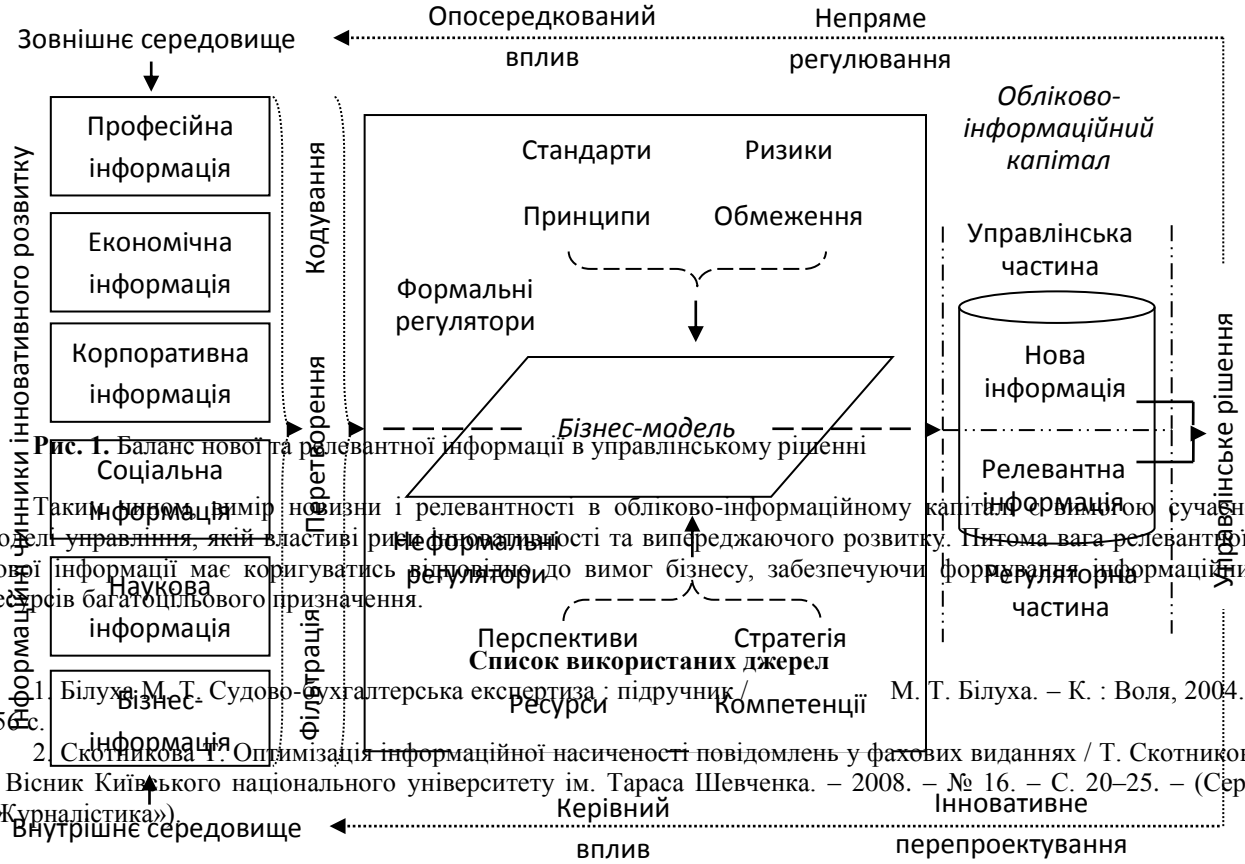


Рис. 1. Баланс нової та релевантної інформації в управлінському рішенні

Таким чином, вимір новизни і релевантності в обліково-інформаційному капіталі є вимогою сучасної моделі управління, якій властиві ризик-орієнтованість та випереджаючого розвитку. Питома вага релевантної і нової інформації має коригуватись відповідно до вимог бізнесу, забезпечуючи формування інформаційних ресурсів багатоцільового призначення.

Список використаних джерел

1. Білуха М. Т. Судово-бухгалтерська експертиза : підручник / М. Т. Білуха. – К. : Воля, 2004. – 656 с.
2. Скотникова Т. Оптимізація інформаційної насиченості повідомлень у фахових виданнях / Т. Скотникова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2008. – № 16. – С. 20–25. – (Серія «Журналістика»)

Булат Г.В.
Доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний коледж

ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛБВАННЯ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

За роки ринкових реформ Україні вдалося досягти певних успіхів у побудові нового економічного механізму регулювання соціальних процесів. Регіони України за умов упровадження децентралізованої моделі управління дістають реальну можливість розширити свої повноваження щодо регулювання процесів раціонального використання регіональних ресурсів та створення умов для підвищення якості життя населення.

Сьогодні в кожному регіоні розробляються регіональні програми, метою яких є визначення довгострокових цілей розвитку, параметрів прогнозних змін. Такі програми не обмежуються лише визначенням перспективних напрямів розвитку регіонів. Вони передбачають конкретні дії регіональної влади в розрізі пріоритетних для регіонів сфер економічної діяльності з метою досягнення бажаних прогнозних орієнтирів.

Програмно-цільовий підхід до регулювання ринкового господарства, його теоретико-методологічні основи були започатковані Дж.Кейнсом, С.Ланзенауером, М.Спрангом, П.Уайтом, Д.Уіртом, Л.Хайнцом та ін. Пошук ефективних методів управління здійснювало багато вчених, але найбільший внесок у дослідження цих питань зробили такі з них, як: В.І.Гурьєв, В.Н.Іванов, О.Г.Осауленко, Г.П.Ситник, М.В.Степанов та ін. Результати багатьох досліджень проблеми ефективного державного регулювання регіонального розвитку викладені в працях вітчизняних науковців: О.І.Амоши, С.О.Білої, Д.П.Богині, В.Г.Бодрова, В.М.Гейця, М.Х.Корецького, Е.М.Лібанової, Ю.В.Наврузова, В.М.Олуйка, В.В.Юрчишина та ін.

Разом з тим варто визнати, що в Україні поки ще не розроблені єдина наукова парадигма щодо програмно-цільового підходу в управлінні, методичні основи формування концепції соціально-економічного розвитку регіону, не визначені технології вибору стратегій і пріоритетів розвитку, методи оцінювання ефективності досягнення цілей та інструменти їх реалізації.

Головною метою державного регулювання розвитку регіонів є оптимальне поєднання інтересів держави й окремих регіонів, оскільки економіка країни є складною цілісною структурованою системою, в якій окремі

елементи перебувають у певних пропорціях, що забезпечують раціональну структуру економіки країни та її регіональних підсистем, а отже, ефективність їх функціонування.

Регулювання територіального розвитку повинно здійснюватися системою спеціально організованих заходів політичного, правового, соціального, фінансового, економічного характеру, покликаних:

• стимулювати розвиток тих територій, які з об'єктивних причин не можуть функціонувати в режимі саморозвитку;

• створювати умови для виникнення і функціонування національно значимих потенційних "точок зростання" (вільних економічних зон, технопарків тощо);

• забезпечувати виконання окремими територіями загальнодержавних функцій (утримання на території об'єктів державного значення) [1].

Як приклад державного регулювання економічного розвитку регіону є розробка Програми регіонального розвитку Хмельницької області на 2011 -2020 рік. Необхідністю такого заходу стало ряд проблем з якими зустрілась Хмельницька область. Відсутність системності та координованості всіх суб‘єктів регіонального розвитку в області призводила до низької ефективності використання обмежених фінансових ресурсів на розвиток області та формування у ній економіки із незначною доданою вартістю та значними міжрайонними диспропорціями в економічному розвитку.

Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області розроблялась в контексті Рішення Ради регіонів щодо реформи регіонального розвитку в 2011 році із використанням кращого європейського на українського досвіду Робочою групою із розроблення Стратегії регіонального розвитку Хмельницької області до 2020 року протягом низки семінарів та дискусій у період із жовтня 2010 до травня 2011 року за технічного сприяння з боку проекту Європейського Союзу «Підтримка сталого регіонального розвитку».

Однією з цілей цього процесу було налагодження партнерства між обласною державною адміністрацією, обласною радою, районними адміністраціями, міськими та районними радами, університетами та інститутами, а також широким колом організацій громадянського суспільства для того, щоб згодом забезпечити підтримку утворення ради або агентства регіонального розвитку, які планується утворити в системі управління регіональним розвитком для забезпечення визначення потреб і викликів регіонального розвитку, а також найефективніших регіональних проектів, які в належний спосіб сприяють вирішення завдань сталого соціального-економічного розвитку регіону.

Стратегію регіонального розвитку побудовано таким чином, що у процесі реалізації вона впливатиме на поточне формування проектів регіонального розвитку, а також заходів у межах області на період до та після 2020 року.

Стратегія призначена для всього регіону, але особливу увагу приділено її результатам для сільської місцевості та селищ і підтримці центрів зростання на основі економічної діяльності та якості життя.

Таким чином, Стратегія орієнтована на розвиток центральної осі, що проходить від Нетішина, Славути й Шепетівки на півночі через Старокостянтинів і Хмельницький у центрі до Кам’янця-Подільського на півдні. Цю вісь доповнюють інші ключові міста регіону та заохочення розвитку інших центрів і їхньої периферії, а також сільських районів області. На основі цієї концепції у Стратегії окреслено керівні принципи визначення відповідей на питання про те, «де, що та як» слід розвивати та інвестувати в інклюзивний регіональний розвиток Хмельниччини з огляду на наслідки та результати, а не вкладені ресурси [4].

Отже, за сучасних умов ринкових перетворень державне регулювання територіальним розвитком стає ключовою ланкою державного управління, що формується під впливом багатьох акторів, певна сукупність яких створює підвалини його теоретичних засад і посилення регіональних і місцевих впливів.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З. В. Герасимчук. - Луцьк : Надстир'я, 2001. - 528 с.

2. Концепція державної регіональної політики України. – Режим доступу: www.minregionbud.gov.ua/index.php?id=895.

3. Куйбіда М., Черніцина К. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів // Демократичне врядування / Науковий вісник. – 2010. – Вип. 5. – С. 35-45.

4. Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2011/10/khmelnyckaobl-strategiya.pdf

Гевлич Л.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту ДонНУ
Гевлич І.Г., к.т.н., доцент,
доцент кафедри вищої та прикладної математики та інформатики ДонНАБА

РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Існуючі проблеми функціонування вітчизняного державного сектору обумовили пошук дієвих інструментів підвищення його ефективності, у тому числі за рахунок оптимізації облікової системи.

Проблеми сучасного стану та розвитку облікової системи національного державного сектора розглядалися в роботах Н.В. Борисової, Л.Г. Ловінської, В.М. Метелиці, А. Фаріон, В.М. Хомки, Г.В. Брика, Т.І. Хомуляка, О.М. Чемерис та інших, проте наявні результати реформування бюджетної сфери не аналізувалися, а перспективи стандартизації бюджетного обліку в Україні не виділялися в якості пріоритету його поліпшення. Акцентування уваги на даному аспекті робить дослідження актуальним і таким, що має теоретичну і практичну цінність.

Метою дослідження є оцінка наявних результатів реформування бухгалтерського обліку у бюджетній сфері з точки зору ідентифікації проблем та пошуку напрямів їх вирішення. В рамках дослідження поставлені і послідовно вирішені наступні завдання:

- проаналізовано сучасний стан облікової підсистеми державного сектора України і напрямів її оптимізації в рамках Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 - 2015 рр.;
- проведено критичний аналіз переліку та змісту національних і міжнародних стандартів обліку в державному секторі;
- визначено основні напрями реформування облікової підсистеми державного сектора України.

Згідно із Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 - 2015 рр. [1] вдосконалення системи вітчизняного бюджетного обліку наразі розглядається через вдосконалення методології обліку та звітності й уніфікацію організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку шляхом стандартизації. Проведені дослідження діючих нормативних документів, що регламентують вітчизняний бюджетний облік, українських та міжнародних П(С)БОДС [2-4] продемонстрували, що продовжуються системні проблеми процесу реформування нормативного регулювання вітчизняного бюджетного обліку по наступних позиціях [5]:

1. Жорстка регламентація практично всіх аспектів облікової діяльності бюджетних установ не дозволяє приймати адекватні управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності установи, а обліковими працівникам - проявити творчий потенціал у вирішенні облікових проблем.
2. Невідповідність національних облікових стандартів в державному секторі міжнародним аналогам з принципових позицій не дозволяє ефективно використовувати закордонний досвід оптимізації обліку.

Вирішення проблеми оптимізації облікової підсистеми державного сектора економіки України можливо тільки шляхом імплементації МСФЗДС через розробку конкретного способу їх включення у національну правову систему. І, безумовно, найважливішим моментом є організація навчання працівників державного сектора - як облікових працівників, так і менеджерів, в умовах докорінної зміни облікових концепцій і принципів.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження для реформування облікової підсистеми державного сектору в Україні пропонується наступне:

1. Міністерству фінансів України забезпечити наявність офіційно затвердженого перекладу сучасної редакції МСФЗДС.
2. Забезпечити імплементацію норм МСФЗДС в нормативну базу бюджетного обліку для ліквідації існуючих протиріч в облікових концепціях і принципах.
3. Міністерству фінансів України та Державній казначейській службі України забезпечити проходження навчання облікових працівників-практиків і менеджерів у державному секторі.

Дослідження практики подальшої реалізації Стратегії модернізації облікової підсистеми державного сектора економіки України з точки зору пошуку проблем та способів їх вирішення буде напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. № 1541 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: ttp://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023.
3. Международные стандарты финансовой отчетности для государственного сектора // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/budget/sfo/msfo/.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб’єктів державному сектору: наказ

Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11 // [Електронний ресурс]. — http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=407392&cat_id=4073.

5. Гевлич Л.Л. Перспективы стандартизации бухгалтерского учета в государственном секторе Украины / Л.Л. Гевлич // Учет, анализ и аудит на современном уровне развития: теорія и практика: монографія / под. ред. Е.Е. Ионина. – Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2014. – 357 с.

Грицків Х.І.,
студ.гр. ОА-43,
Національний університет "Львівська політехніка".
Науковий керівник – **Луцюк І.В.,**
асистент кафедри обліку та аналізу

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У СФЕРІ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

В умовах висококонкурентного ринку товарів і послуг, стрімкого розвитку інформаційних технологій та поширення мережі Інтернет підприємства прагнуть пошуку нових каналів збуту, одним з яких є така форма дистанційної торгівлі, як інтернет-торгівля. Специфіка операцій, пов'язаних із веденням інтернет- торгівлі обумовлює особливості їх облікового відображення, зокрема в частині витрат на створення і функціонування інтернет-магазинів та обліку розрахунків з покупцями.

Електронна торгівля – вид дистанційної торгівлі товарами з використанням комп'ютерної та телекомунікаційної техніки [2].

Інтернет-магазином є спеціалізований сайт в Інтернеті, на якому розміщується інформація про товари та проводиться замовлення товару. Водночас товари, що пропонуються для продажу на цьому сайті, знаходяться на складі торговельного підприємства, яке здійснює цю торгівлю.

Законодавством не передбачено окремого нормативного документа, який би регламентував здійснення торгівельних операцій через інтернет-магазин, отже вони регламентуються тими самими документами, що й інші види торгівлі.

Основними складовими діяльності інтернет-магазину, що впливають на специфіку бухгалтерського обліку є: 1) створення та функціонування інтернет-магазину; 2) безпосередня реалізація товарів та здійснення розрахунків з покупцями.

Розглянемо детальніше облік витрат на створення та функціонування інтернет-магазину. Оскільки метою створення сайту для електронної торгівлі є одержання доходу, то витрати на виготовлення Web-сайту в обліку підприємства доцільно відображати наступним чином: визнати Web-сайт нематеріальним активом, а витрати на його створення – капітальними витратами.

Оскільки Web-сайт є результатом творчої діяльності, то він є об'єктом авторського права , а таке авторське право належить підприємству [4].

Сума витрат підприємства, понесених на створення Web-сайту, визначається відповідно до П(с)БО 8 "Нематеріальні активи" та обліковується на субрахунку 154 "Придбання (створення) нематеріальних активів", а при введенні сайту в експлуатацію списується на субрахунок 125 "Авторське право і суміжні з ним права". Введення Web-сайту в експлуатацію здійснюється на підставі "Акту введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів" за формою НА-1 [5].

Нарахування амортизації на Web-сайт здійснюється протягом строку корисного використання, що встановлюється наказом при зарахуванні його на баланс. Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк корисного використання визначається підприємством самостійно, але не може становити менше двох та більше 10 років безперервної експлуатації. Метод амортизації НМА також обирається підприємством самостійно, виходячи з умов одержання надалі економічної вигоди. Якщо ці умови визначити неможливо, то застосовується прямолінійний метод списання.

Поточне функціонування інтернет-магазину потребує додаткових витрат, зокрема на оплату: послуг хостингу (оренда дискового простору), коллокейшину (оренда сервера у провайдера), плати за використання домену. На думку С.Ф. Легенчука та Н.М. Королюк витрати на реєстрацію доменного імені слід включати до витрат поточного періоду, оскільки вони не покращують якісні характеристики сайту, а лише забезпечують його функціонування [3]. Вважаємо, що такі витрати доцільно обліковувати у складі витрат на збут на рахунку 93.

Відображення в бухгалтерському обліку операцій з розрахунків з покупцями в електронній торгівлі здійснюється залежно від способів доставки та виду розрахунків. Існують такі способи оплати товару покупцем у сфері інтернет-торгівлі: оплата кур'єру власної кур'єрської служби підприємства; оплата товару після отримання у поштовому відділенні; оплата товару, після доставки, кур'єру сторонньої кур'єрської організації; оплата електронними грошима безпосередньо на сайті інтернет-магазину; оплата товару після його отримання в офісі підприємства [1].

При цьому, розрахунки електронними грошима ускладнюються тим, що з метою визначення бази оподаткування суми отриманого доходу мають бути підтверджені банківськими виписками, отже такі розрахунки

мають проводитись за допомогою банку.

Таким чином, попри широке застосування підприємствами такого каналу збуту товарів як інтернет-торгівля, ця сфера на сьогодні залишається недостатньо врегульованою на законодавчому рівні. Потребує подальшого розвитку методика бухгалтерського обліку та первинного документування торгівельних операцій із застосуванням Web-сайту, зокрема в частині розрахунків електронними грошима.

Література:

1. Абліцов О. Торгівельні операції інтернет-магазину. Бухгалтерський та податковий облік / О. Абліцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://byhgalter.com/torgivelni-operaci%D1%97-internet-magazinu-buxgalterskij-ta-podatkovij-oblik/. 2. Бухгалтерський облік в торгівлі: Підручник для студентів ВУЗів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / За ред. проф. Бутинця Ф.Ф. та доц. Малюги Н.М. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП "Рута", 2010. – 576 с. 3. Легенчук С.Ф. Методика бухгалтерського обліку процесу електронної комерції / С.Ф. Легенчук, Н.М. Королюк // Вісник Чернівецького торговельноекономічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. IV (40). – С. 321. 4. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII. 5. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 732.

Джуряк Н.М., аспірант
Житомирського державного
технологічного університету

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Принцип (від лат. principium – основа, початок) – сталі, загальноприйняті, найпоширеніші правила господарських дій і властивості економічних процесів [2, с.264]. Первинною складовою облікової політики є принципи, особливістю яких є їх залежність від цілей та напрямків управління підприємством. Науковець Я.В. Соколов зазначає, що принципи не є сталими, раз і назавжди даними, вони можуть змінюватися за складом, ступенем важливості [7, с.18]. При формуванні облікової політики слід користуватися як специфічними принципами бухгалтерського обліку, так і загальними організаційними принципами.

На сьогодні облікова політика формується лише на основі принципів бухгалтерського обліку. Згідно з П(С)БО 1 [4] принцип бухгалтерського обліку є правилом, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Ряд вітчизняних та зарубіжних науковців дають своє визначення принципам бухгалтерського обліку. Зокрема, Ю.А. Бабаєв [1, с. 11] трактує принципи бухгалтерського обліку як основу, вихідні, базові положення бухгалтерського обліку як науки, які зумовлюють всі наступні твердження, що випливають з них. Ф.Ф. Бутинець визначає принципи бухгалтерського обліку як базові положення облікової політики підприємства, те на основі чого будується облікова політика [5, с.52].

Розглянемо принципи бухгалтерського обліку, які закріплені у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6]:

- обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки активів і доходів підприємства;
- повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні і потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;
- автономність – активи і зобов'язання кожного підприємства, що розглядається як юридична особа, існують відособлено від активів і зобов'язань як його власників, так і сторонніх осіб, які не повинні відображатися у фінансовій звітності такого підприємства;
- послідовність – прийнята облікова політика застосовується постійно, з року в рік;
- безперервність – діяльність підприємства триватиме надалі; саме з цього припущення оцінюються активи і зобов'язання підприємства;
- нарахування та відповідність доходів і витрат – доходи повинні відображатися у тому періоді, в якому відображаються витрати, пов'язані з їх отриманням;
- превалювання змісту над формою – відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій відповідно до їх суті, а не тільки за юридичною формою;
- історична (фактична) собівартість - пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;
- єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці;
- періодичність – діяльність підприємства для цілей складання фінансової звітності розподіляється на певні періоди часу.

Ефективне функціонування системи облікової політики підприємства неможливе без дотримання певних принципів її побудови. Враховуючи вимоги сьогодення, формування облікової політики повинне ґрунтуватися не лише на принципах бухгалтерського обліку, а й з застосуванням такого загальнонаукового принципу як

системність, оскільки принципи, методи та процедури облікової політики не є просто сукупністю, а саме системою.

Підтримуючи думку В.А. Кулик, вважаємо за логічне формування облікової політики у системі обліку, яка у свою чергу, інтегрована у систему управління підприємством. Побудова та функціонування облікової політики підприємства повинні враховувати принципи побудови і функціонування обліку та управління підприємством в цілому [3, с.92].

Список використаних джерел

1. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета: учебн. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 391 с.
2. Бухгалтерський словник / [Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, С. В. Івахненков та ін.] ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
3. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13
5. Організація бухгалтерського обліку: підруч./ за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14
7. Соколов Я. В. Принципы бухгалтерского учета / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 2. – С. 18—23.

Долінська О.М., аспірантка
Університет банківської справи
Національного банку України (м. Київ)

ОЦІНКА ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Внутрішній аудит високої якості потребує вагомої уваги. Внутрішнє та зовнішнє оцінювання якості внутрішнього аудиту дає можливість бути впевненим у збалансованості внутрішнього контролю. Проблеми оцінювання та підвищення якості досліджували вітчизняні вчені, а саме: Б.Ф. Усач, М.А. Маркевич, О.В. Філозоп, Н.С. Шалімова. Питання здійснення якісної перевірки та внутрішнього аудиту загалом все більше зростає та потребує вирішення. Це вимагає розгляду суб'єктів контролю та оцінки якості, основних вимог та зосередження на безпосередньому понятійному апараті визначення даної категорії.

Метою оцінювання якості є отримання об'єктивної інформації для ґрунтовного аналізу виконання обов'язків працівниками служби внутрішнього аудиту. Оцінка передбачає визначення професійних досягнень, потенціалу, потреб у підвищенні кваліфікації, розширенні спеціалізації та особистому розвитку внутрішнього аудитора. Основні принципи і процедури системи контролю якості роботи повинні бути доведені керівником служби внутрішнього аудиту до відома кожного аудитора.

Оцінка якості – це процес аналізу діяльності внутрішнього аудиту, який характеризує на скільки добре реалізуються вимоги за визначеними критеріями та дає можливість впевнитись чи дотримуються вимоги стандартів внутрішнього аудиту та інших нормативно – правових актів із відповідних питань. Рівень оцінки якості свідчить наскільки забезпечується досягнення мети та виконання поставлених задач під час здійснення аудиту.

Внутрішня оцінка якості – процес аналізу діяльності внутрішнього аудиту, здійснюється керівником служби внутрішнього аудиту з метою підвищення ефективності виконання внутрішніми аудиторами своїх посадових обов'язків та функцій, забезпечення гарантій дотримання вимог нормативно-правових актів з питань внутрішнього аудиту.

Зовнішня оцінка якості – процес дослідження та аналізу діяльності внутрішнього аудиту, який здійснюється зовнішніми суб'єктами контролю з метою забезпечення впевненості, що діяльність з внутрішнього аудиту відповідає міжнародним та національним стандартам, кодексам, правилам та іншим вимогам нормативно-правових актів у сфері внутрішнього аудиту, а також надання рекомендацій щодо підвищення ефективності та результативності цієї функції.

Оцінку якості та контроль здійснюють зовнішні та внутрішні суб'єкти контролю внутрішнього аудиту.

До зовнішніх суб'єктів контролю якості належать:

– зовнішні аудитори, які здійснюють перевірку фінансової звітності, господарської діяльності банку в цілому та ефективності наданих рекомендацій внутрішніми аудиторами;
– експерти Національного банку України – здійснюють контроль за діяльністю внутрішнього аудиту банків;
– Всеукраїнська громадська організація «Гільдія професійних внутрішніх аудиторів України

(ГПБАУ)» [2], яка створена у травні 2006 року та покликана запровадити професійний внутрішній аудит згідно з міжнародними вимогами, зарубіжним досвідом, стандартами якості аудиторських послуг та захисту професійних інтересів внутрішніх аудиторів та підвищення їх кваліфікації;

– Всеукраїнська громадська організація «Інститут внутрішніх аудиторів України», яка створена у жовтні 2001 року та є представництвом найбільш впливової професійної організації – Інституту внутрішніх аудиторів в США (The Institute of Internal Auditors, Inc. Global IIA). Оцінювання якості внутрішнього аудиту регулюється відповідно до вимог Міжнародних стандартів професійної практики з внутрішнього аудиту, виданих Інститутом внутрішніх аудиторів України за редакцією 2013 року [1].

Внутрішніми суб'єктами контролю якості є:

– Спостережна рада банку (Рада банку) – контролюючий орган, що здійснює нагляд за дотримання стандартів внутрішнього аудиту як міжнародних так і внутрішньофірмових та контролює ефективність здійснення діяльності службою внутрішнього аудиту;

– Власники, на яких покладені функції контролю з боку аналізу прибутку. Тобто власник користуючись матеріалами проведених перевірок, виявлених порушень, наданих рекомендацій може прослідкувати на скільки добре працює служба внутрішнього аудиту та як впливають їх пропозиції на діяльність банку, що відображається на загальних прибутках, які власник аналізує;

– Керівник служби внутрішнього аудиту, який здійснює постійний контроль діяльності внутрішніх аудиторів.

Необхідно розробити «Положення про контроль якості внутрішнього аудиту» на основі якого внутрішні суб'єкти будуть здійснювати контроль якості.

Отже, виділені суб'єкти контролю якості забезпечать раціональну оцінку якості внутрішнього аудиту, допоможуть виявити слабкі сторони та знайти шляхи їх подолання для побудови ефективної системи.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iia.org.ua/ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-2013-Ukrainian.pdf.

2. Офіційний сайт Гільдії професійних внутрішніх аудиторів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gildia.kiev.ua

Костинюк Н.М.
викладач облікових дисциплін
голова циклової комісії
обліково-економічних дисциплін
Чернівецького кооперативного
економіко-правового коледжу

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ

В умовах сучасної кризової економіки України, наповнення бюджету держави відбувається переважно завдяки сплаті податків. Через недосконалість процедури нарахування та сплати податків виникає негативне ставлення платників до реалізації своїх податкових зобов"язань, недоотримання яких призводить до зменшення надходжень до бюджету і до зниження позицій України в міжнародному рейтингу умов ведення бізнесу.

Сьогодні, адміністрування податків в Україні, являє собою законодавчо регламентовану, управлінську діяльність, яка здійснюється податковими та іншими контролюючими органами, основною метою якого, є надходження податкових платежів у визначених обсягах та у встановлені терміни, а також практичне вирішення окремих економічних проблем, з урахуванням завдань державної соціально-економічної політики.

У процесі перебудови системи оподаткування Україна хоче створити умови, коли б сам платник податків розумів би необхідність їх сплати, адже тоді можна впроваджувати реальні механізми співпраці, які будуть складовою загальної системи адміністрування податків і сприятимуть їх добровільній сплаті [1, С. 101].

Система діяльності фіскальної служби вдосконалюється шляхом автоматизації обліку окремих видів податків, зокрема ПДВ. Здійснення автоматизованого обліку ПДВ пригальмує навантаження на підприємництво, зменшить корупцію та поганий влив людського чинника. Основними факторами впровадження системи автоматизованого обліку ПДВ є хиби сучасної системи, яка дозволяє несумлінним платникам ухилятися від сплати заборгованості за нарахованими податками та безпідставно одержувати компенсацію податку на додану вартість з бюджету.

Порядок автоматизованого адміністрування ПДВ грунтується на загальних принципах нарахування та сплати податку на додану вартість та не вносить суттєвих коректив до цих принципів. Податковий кодекс України визначає коло платників ПДВ, об»єкти, що обкладаються податком, принципи формування зобов»язань за податками та податкового кредиту, які залишаються незмінними.

Водночас із запровадженням електронного порядку адміністрування ПДВ виникають певні новації.

Основою для визначення суми податкового кредиту за інших умов встановлених ПКУ норм є тільки податкові накладні, зафіксовані в Єдиному Реєстрі Податкових Накладних.

Для визначення бази обкладання податком необхідно знати договірну (контрактну) вартість товару (послуг), за винятком контрольованих операцій, яка може бути не нижче за ціну купівлі товару або балансову вартість основних засобів та інших необоротних активів. Така постановка питання, не враховує вплив зміни рівня цін на ринку, адже якщо у випадку зменшення звичайних цін платник ПДВ зобов»язаний справляти ПДВ з товару, що постачається не нижче рівня ціни його придбання, не беручи до уваги здійснення господарських операцій між пов»язаними особами, що можуть відбуватися за нижчими цінами і носить негативний характер.

Для платників ПДВ збільшено максимальний до 1 млн. грн. (без ПДВ) розмір обсягу операцій з постачання товарі та послуг для обов»язкової реєстрації платника ПДВ [2].

Кожному платнику податку обов»язково відкривається електронний рахунок. Казначейство, на основі реєстру платників податку на додану вартість ДФ, автоматично відкриває електронні рахунки (для кожного платника один рахунок), і повідомляє ДФС про відкриття електронного рахунку, а ДФС повідомляє платника ПДВ про реквізити по рахунку. Отже, автоматизоване відкриття рахунків відбувається без участі платника ПДВ та відпадає потреба навідуватися в Казначейство. Рахунки, які відкриваються в електронному режимі, необхідні для акумулювання грошей платників ПДВ тільки з свого рахунку в банку в сумах, які потрібні для збільшення сум, на які він має право виписати податкові накладні, а також тих, що не достатні для сплати зобов»язань за податками до бюджету. Зняття грошей відбувається тільки до бюджету Казначейством автоматично, на основі реєстру платників ПДВ, який подається ДФС. Для справляння ПДВ, можна використовувати кошти з рахунків, що не перебуваають в автоматизованій системі справляння податку, тобто якщо коштів на рахунку не вистачатиме для покриття податкової заборгованості, контролюючий орган зможе перерахувати кошти з інших рахунків платника, його власних рахунків. Не достатньо розкритий і підкріплений законодавчо, порядок списання коштів з рахунків платника податку стосовно документального підтвердження таких операцій, адже контролююча структура не видає ніякого документу, який впливав би на формування, зміну, відміну плати по податках або оскарженню в судових органах, що є досить негативним явищем.

Податкова звітність з ПДВ придбаває окремі характерні риси, притаманні справлянню податку в електронному вигляді, а саме: починаючи з 1 кварталу 2015 року подається до органів контролю виключно в автоматизованому вигляді з використанням електронного підпису підзвітних осіб згідно законодавства України. Платники ПДВ, які сьогодні подають звітність в електронному вигляді мають право використовувати посилені сертифікати з урахуванням строку їх дії [3, 14].

Податкову звітність з ПДВ обов»язково до законодавства України, необхідно подавати через систему «Єдине вікно подання електронної звітності», що дає можливість отримувати звітність Пенсійним Фондом України, Державною службою статистики України та безпосередньо Державною фіскальною службою.

Список використаних джерел

1. Скрипник А. В. Вплив непрямих податків на фінансовий стан підприємства в умовах фінансової кризи // Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 1(44). – С. 98–107.

2.Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. − Режим доступу: www.rada.gov.ua.

3. Привалова Н. Електронне адміністрування ПДВ //Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. - № 47. – С. 11 – 19

Кравченко ОВ., к.е.н.,
старший викладач кафедри
бухгалтерського обліку,
аналізу і аудиту ЧДТУ

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Основною метою функціонування системи бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору є забезпечення управління бюджетними коштами, контроль за їх наявністю та витрачанням. Доходи суб'єктів державного сектору є специфічними об'єктами обліку, у зв'язку з чим набувають особливої актуальності питання визначення їх сутності та визнання в умовах реформування вітчизняної облікової системи.

До суб'єктів державного сектору відносяться бюджетні установи - органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету, які є неприбутковими [1]. Особливості діяльності бюджетних установ вливають на визначення сутності, визнання та оцінку доходів.

Відповідно до Бюджетного кодексу доходи бюджету й бюджетних установ поділяються на доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Отже суб'єкти державного сектора можуть отримувати бюджетні асигнування та мати власні надходження. У зв'язку з цим у НП(С)БОДС 124 «Доходи» [2], що регламентує облік доходів у державному секторі, передбачено здійснення обмінних та необмінних операцій.

Необмінна операція - це господарська операція, яка не передбачає передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але може передбачати виконання певних умов.

Обмінна операція - це господарська операція з продажу або придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань.

В бухгалтерському обліку доходи суб'єктів державного сектору класифікуються за групами у розрізі обмінних та необмінних операцій (рис.1).

Відповідно до НП(С)БОДС 124 «Доходи», дохід від обмінних операцій оцінюється за вартістю активів, яка була отримана або підлягає отриманню. Отриманий у результаті необмінної операції актив оцінюється за його фактичною вартістю, у разі якщо її не можна встановити, він оцінюється за справедливою вартістю.

Отже, із прийняттям НП(С)БО 124 «Доходи» у бухгалтерському обліку доходів в державному секторі відбулися певні зміни. Облік доходів наблизився до міжнародних стандартів, що оцінюється позитивно за умови узгодження чинних норм законодавства з питань бюджетної політики.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.zakon.rada.gov.ua/.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11.

Крот Ю.М., к.е.н., доц.
Голик Г.О., студ. 5-го курсу

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Одним із основних напрямків підвищення ефективності роботи і конкурентоспроможності залізничного транспорту є забезпечення високої якості обслуговування клієнтів і розширення ринку транспортних послуг. Важливу роль у цьому процесі приділено удосконаленню проведення аудиту обліку витрат. І саме при дослідженні питання варто зупинитись на специфіці на проведенні їх аудиту на підприємствах залізничного транспорту [1].

Вагомий внесок у дослідження питання проведення аудиту обліку витрат зробили такі вітчизняні вчені: Т. Бутинець, С. Голов, Ю. Цал-Цалко, А. Шеремет, С.В. Гушка, П.Н. Майданевича, Є.І. Волошиної, В.П. Пантелєєва, М.Д. Корінька.

Виходячи із визначення запропонованого Гончаровим В.М., під операційними витратами розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності.

Критерієм оцінки при аудиті даної ділянки буде виступати документ, який визначає методичні засади формування в обліку інформації про витрати підприємства, а саме П (С)БО№ 16 "Витрати" [1].

При аудиті підприємств залізничного транспорту необхідно враховувати особливості галузі, та те, що підприємство для обліку витрат використовує методологічну літературу рекомендовану Міністерством інфраструктури України, Державною адміністрацією залізничного транспорту України, Укрзалізницею.

Загальновиробничі витрати – це витрати на обслуговування та управління виробництвом, які не можуть бути віднесенні прямо на відповідний вид перевезень (пасажирські, вантажні) та виконаних робіт [2].

Аналітичний облік за цим рахунком ведеться за економічним елементами та статтями Номенклатури витрат, що використовується Укрзалізницею, із 701 по 733.

Досить часто помилки допускаються саме у розподілі витрат, а також у віднесенні їх до конкретних статей Номенклатури витрат.

На залізничному транспорті за базу розподілу таких витрат приймається обсяг виконаних робіт (послуг) при нормальній потужності.

Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством [2].

Відмінними рисами для підприємств іншої діяльності і залізничного транспорту є:

- субрахунки до рахунку 92: рахунок 921 «Адміністративні витрати з перевезень» і 922 «Адміністративні витрати з допоміжної діяльності»;
- аналітичний облік за рахунком 92 «Адміністративні витрати» ведеться за економічними елементами та статтями Номенклатури витрат із 751 по 763;
- адміністративні витрати розподіляються між витратами з перевезень і допоміжного виробництва пропорційно фонду оплати праці працівників виробництва кожного з видів діяльності, а потім пропорційно фонду оплати праці працівників виробництва кожного видів робіт (послуг).

На нашу думку, саме при розподілі може бути допущено найбільше помилок, крім того у віднесенні окремих витрат до конкретних статей Номенклатури витрат, тому тут аудитору варто звернути особливу увагу.

Одним із видів витрат, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), але відносяться до витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, є витрати на збут. Аналітичний облік за рахунком 93 «Витрати на збут» за економічними елементами та статтями Номенклатури витрат із 781 по 789.

До витрат операційної діяльності підприємства входять інші витрати операційної діяльності, які не включаються до складу собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) [2].

Бухгалтерський облік інших витрат операційної діяльності ведеться на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Аналітичний облік інших витрат операційної діяльності ведеться за економічними елементами та статтями Номенклатури витрат із 801 по 846.

Отже, підприємства залізничного транспорту використовують загально прийнятий план рахунків, але деталізована аналітика є специфічною для типу господарства. Вагому роль відіграє наявність допоміжних господарств, які займаються різного роду роботою, виробництвом та наданням послуг і не завжди пов'язані безпосередньо із залізничним транспортом.

Як видно і даних статті, підприємства залізничного транспорту мають вагому кількість операційних витрат і статей, які відносять до них. Важливо при перевірці підприємств залізничного транспорту врахувати особливості галуззі і наявну рекомендаційну літературу Укрзалізниці.

Список використаної літератури

1. Запара В.М., Щербина Р.С. Формалізація поведінкової моделі транспортного ринку в сучасних умовах України//Коммунальное хозяйство городов.- К. : Техніка, - 2004.- Вып. 58.-С. 191-196.

2. Міністерство інфраструктури України. Укрзалізниця. – «Номенклатура витрат з основних видів економічної діяльності залізничного транспорту України». – Київ. – 2014.
3. Державна адміністрація залізничного транспорту України. Укрзалізниця. – «Методичні рекомендації з ведення бухгалтерського обліку в структурних підрозділах локомотивного господарства». – Київ. – 2014.

УДК 567

Крот Ю.М., к.е.н., доц.
Ткачук А.О., студ. 5-го курсу

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТИМЧАСОВИХ РІЗНИЦЬ

Сьогодні перед підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами усіх форм власності, які відповідно до податкового законодавства України є платниками податку на прибуток і подають Декларацію з податку на прибуток, постає основне питання щодо обліку та обчисленню податкових різниць.

На сучасному етапі розвитку економіки України вже здійснюється процес реформування системи бухгалтерського обліку, зокрема наближення національної системи до міжнародних стандартів. Основною метою при цьому є створення умов для безпосереднього застосування МСФЗ для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України. Проте, виникає проблема в тому, що за методологією МСФЗ, на зменшення фінансового результату підприємства відносяться всі без винятку витрати, понесені підприємством, а завдання ж податкового законодавства будь-якої країни полягає у диференціації витрат на ті, які є суспільно визнаними, тобто зменшують базу оподаткування, та ті, які за своєю економічною сутністю мають бути обмежені. Як наслідок, без встановлення державою обмежень виникає загроза відсутності відповідних надходжень до бюджету [2].

Значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів організації обліку у сфері оподаткування, а саме обліку тимчасових різниць, зробили автори публікацій в наукових фахових виданнях. Проте, у зв'язку з постійними змінами в податковому законодавстві, існує необхідність вирішення проблем щодо застосування нововведень з обліку тимчасових різниць на практиці підприємств України згідно вимог чинного законодавства.

Сьогодні головним завданням досліджень у сфері бухгалтерського обліку є його узгодження відповідно до норм чинного податкового законодавства. Необхідність наукового обґрунтування раціонального оподаткування прибутку підприємств у контексті євроінтеграційного напрямку України, а також відображення даної інформації в обліку відповідно норм міжнародних стандартів.

Досліджуючи розбіжність між фінансовим результатом, який є об'єктом оподаткування, та бухгалтерським прибутком, було виявлено, що проблема не тільки в умовах країн, в яких складають фінансову звітність за міжнародними стандартами, а й країн, що мають національні стандарти обліку. Це зумовлено різним економічним змістом бухгалтерського та податкового прибутку, а точніше – різними економічними інтересами користувачів інформації.

Концептуальні принципи обчислення бухгалтерського і податкового прибутку однакові тільки щодо методу обчислення фінансового результату. У той час як відносно критеріїв і часу визначених доходів і витрат, методів їх оцінки існують істотні відмінності. Розбіжність бухгалтерського та податкового прибутку є результатом того , що ці показники розраховуються на підставі різних нормативних баз. Різниця, яка виникає між податковим і бухгалтерським прибутком, отримала назву податкової різниці.

Отже, здійснивши огляд наукових джерел, чинних нормативно-правових актів, було встановлено, що задекларована в податковому законодавстві, частково узгоджена з бухгалтерським обліком, методика розрахунку сум податку на прибуток передбачає наявність тимчасових і постійних податкових різниць. В зв'язку з цим, платники податку на прибуток у складі фінансової звітності зобов'язані подавати інформацію про тимчасові та постійні податкові різниці відповідно до положень ПКУ [1,4].

Детальне ознайомлення з нормами ПБО «Податкові різниці» та П(С)БО 17 «Податок на прибуток» дало можливість виділити дві класифікаційні ознаки податкових різниць, основною з яких є класифікація за часовим фактором. В той час як в запровадженій ПБО «Податкові різниці» класифікації, за видами доходів і витрат, не відокремлені податкові різниці щодо фінансових доходів і фінансових витрат, а відносно цих статей фактично можливе виникнення податкових різниць, як постійного так і тимчасового характеру. Тому така класифікація є суто формальною і не має практичного значення.

З метою раціональної організації обліку податкових різниць та розкриття їх у фінансовій звітності, ми вважаємо за необхідне, на підприємствами України розробити, на підставі порівняння норм ПКУ та П(С)БО, склад (перелік) постійних і тимчасових податкових різниць, що можуть виникати в господарській діяльності підприємства та наводити їх в додатку до Наказу про облікову політику підприємства. Дане дослідження зумовлює можливість і необхідність розробки детальних методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку податкових різниць.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
2. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», затверджено Міністерством фінансів України від 25.01.2011 р. № 27 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затверджене Міністерством фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» № 71 від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
5. Бойчук А.А. Особливості обліку податкових різниць в сучасних умовах оподаткування // А.А. Бойчук. – 2014 . Вип. 2 (34). – с. 39-44
6. Єгорова А.Г. Шляхи гармонізації бухгалтерського та податкового обліку податкових різниць // А.Г. Єгорова. – 2014. Вип. 1 (23) – с. 195-204

Круковська О.В, к.е.н.,
асистент кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

НОВІ ПРАВИЛА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Усі бухгалтери об'єкт обкладення податком на прибуток з 2015 р. визначають за абсолютно новими правилами, а саме: беруть фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток) за звітний період, визначений у фінансовій звітності згідно з П(С)БО або МСФ 31 (бухгалтерський фінансовий результат), та коригують його (збільшують або зменшують) на різниці, які виникають згідно з розділу III Податкового кодексу України (ПКУ). Також ураховують «перехідні» різниці, прописані в розділу XX ПКУ, отриманий прибуток і вважають об'єктом оподаткування [1].

А якщо за звітний рік вийшли на від'ємне значення об'єкта оподаткування (збиток), в цілях податкового обліку зменшуватиме бухгалтерський фінансовий результат наступних звітних періодів [1]. Разом із тим до підприємств із річним бухгалтерським доходом не більше 20 млн. грн. можуть прийняти рішення не застосовувати всі коригування бухгалтерського фінансового результату, передбачені розділом III ПКУ, крім коригування на минулорічні податкові збитки. Тоді їх об'єктом оподаткування буде бухгалтерський прибуток, попередньо скоригований (зменшений) на такі збитки.

Отже, з 2015 р. податковий облік майже повністю базується на правилах бухгалтерського обліку. Систему оподаткування прибутку та бухгалтерського обліку розмежовують лише згадані вище коригувальні різниці. Щодо особливостей коригування бухгалтерського фінансового результату на різниці, пов'язані з операціями з цінними паперами (ЦП), вони також наведені у ПКУ. Так, податкові різниці щодо операцій із продажу або іншого відчуження ЦП наведено в п. 141.2 ПКУ «Різниці щодо операцій з продажу або іншого відчуження цінних паперів, а також операцій з інвестиційною нерухомістю і біологічними активами, які оцінюються за справедливою вартістю». Даний розділ стосується сфери дії спеціальних «ціннопаперових» правил. Отже, п. 142.1 ПКУ стосується операцій із продажу та відчуження будь-яких ЦП (крім наведених у ньому винятків). Можливо, що підприємства у майбутньому скористуються нововведенням у своїй практичній діяльності. Проте, дане питання поки що залишається відкритим, наприклад, незрозуміло які саме ЦП згідно законодавства потрапляють у дію п. 141.2 ПКУ: усі чи лише ті, які оцінюють за справедливою вартістю (за винятком операцій із пп. 141.2.6 ПКУ).

Необхідно також розглянути особливості податкового обліку, які стосуються операцій із ЦП («ціннопаперового» обліку). Згідно з пп. 141.2.3 ПКУ в процесі розрахунку об'єкта оподаткування платники податку на прибуток повинні окремо визначати загальний фінансовий результат звітного періоду за операціями з продажу або іншого відчуження з ЦП відповідно до П(С)БО або МСФЗ. Дискусійним є питання щодо ЦП, які оцінюють за справедливою вартістю. Тобто, згідно законодавства фактично окремий «ціннопаперовий» податковий облік продовжує існувати й після 01.01.15 р. хоча він дещо видозмінився. Також спрощено його теперішня суть – обчислюючи об'єкт обкладення податком на прибуток за звітний період, платник повинен спочатку нейтралізувати вплив бухгалтерських прибутків (збитків) від операцій із продажу та іншого відчуження ЦП, відображених у складі бухгалтерського фінансового результату такого періоду [1]. Окремо визначають загальний фінансовий результат звітного періоду від таких операцій за спеціальними правилами, установленими пп. 141.2.3 - 141.2.5 ПКУ.

«Ціннопаперовий» прибуток збільшує бухгалтерський фінансовий результат звітного періоду, якщо ж отримали «ціннопаперовий» збиток, його переносять на зменшення загального «цінно паперового» фінансового

результату майбутніх звітних періодів (пп. 141.2.4 ПКУ). Тобто такий збиток «чекає» майбутніх прибутків від операцій із ЦП. Отже, з 01.01.15 р. визначений у податковому обліку прибуток від операцій із продажу та іншого відчуження ЦП більше не є окремим об'єктом оподаткування. Він збільшує бухгалтерський фінансовий результат звітного періоду, тобто бере участь у розрахунку загального об'єкта обкладення податком на прибуток.

Загальний фінансовий результат обчислюють як загальну суму прибутків від операцій із продажу або іншого відчуження ЦП зменшують на загальну суму збитків від таких операцій (з урахуванням від'ємного фінансового результату від таких операцій, не врахованого в попередніх податкових періодах [1]. Посилання в п. 141.2.3 ПКУ на стандарти бухгалтерського обліку, на наш погляд, означає, що треба скористатися бухгалтерськими правилами визнання доходів і витрат за операціями продажу чи іншого відчуження ЦП. Тобто бухгалтеру, необхідно взяти загальний бухгалтерський обліковий фінансовий результат від таких операцій та скоригувати його на від'ємне значення загального фінансового результату попереднього звітного періоду.

Проте, згідно п. 15 П (С)БО 12 «Фінансові інвестиції» оцінку та облік фінансовий інвестицій здійснюють за кожною фінансовою інвестицією. Собівартість, за якою первісно оцінюють фінансовою інвестицію (тобто потенційні майбутні витрати), складається із ціни її купівлі, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням такої фінансових інвестиції. Разом із тим, ЦП призначені для продажу, на дату балансу, як правило, оцінюють та відображають у фінансовій звітності за справедливою вартістю.

Таким чином, у нових правилах бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами відповідно до національних та міжнародних стандартів існують певні суперечності, які на сьогодні вимагають уточнень.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

Кузічкіна Н.І., к.е.н., доцент
Скидан Г.А., студентка ХТЕІ КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЯПОНІЇ

Система бухгалтерського обліку в Японії склалася після поразки в 2-й світовій війні, в той час всі наступні реформи проводилися виключно як частину окупаційної політики, що проводиться Головним штабом Союзницький окупаційних сил (GHQ). Економічні реформи, що проводяться під егідою командування окупаційних сил, торкнулися також японської податкової системи.

Також в Японії була створена громадська колегія у справах бухгалтерського обліку на підприємствах , яка опублікувала положення і стандарти бухгалтерського обліку.

В 1957 році в Японії ввели повномасштабний аудит. Після його затвердження, здавалося, що аудит міцно утвердився на японській землі, але фактично існували багато років шахрайські схеми отримання прихованих дивідендів так і не були викорінені. Після кризи в 1963 році відбулося банкрутство багатьох компаній. Саме тоді розкрилися випадки незаконних дій керівництва компаній, тому проведення аудиту компаній поодинці було заборонено і з 1967 року почали створюватися перші фірми, що об'єднують аудиторів.

На даний момент в Японії існують дві професійні категорії бухгалтерів. Перша з яких – дипломовані громадські бухгалтери, а друга - спеціалізується на питаннях податкового обліку.

Японія належить до континентальної моделі бухгалтерського обліку. Дана модель формується і функціонує під впливом оподаткування. Сучасна система бухгалтерського обліку Японії базується на трьох взаємопов'язаних галузях права: комерційному, податковому та біржовому. У бухгалтерському обліку використовують принципи десяткової системи формування плану рахунків бухгалтерського обліку. Фінансову звітність на японських підприємствах складають два рази на рік (у зв'язку з обов'язком нарахування дивідендів акціонерними товариствами на 1 січня і 1 липня).

Особливе значення надається проблемі зниження витрат виробництва. Це обумовлено тим, що Японія обмежена сировинними ресурсами і має набагато менше можливостей для екстенсивного розвитку виробництва порівняно з іншими провідними промислово розвиненими країнами. У зв'язку з цим японські підприємці бачать у зниженні виробничих витрат основний засіб виживання в конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Недоліками системи бухгалтерського обліку в Японії є: стандартні методи обліку не дозволяють помітити такі важливі зрушення у виробництві, як поліпшення якості, більшу гнучкість, більш короткий час розрахунків за зовнішньоторговельними операціями, менші виробничі запаси, краще використання площ; дисконтування майбутніх доходів, за допомогою якого можна визначити сьогоднішню цінність коштів, які надійдуть пізніше; триваюче використання ділення витрат праці на прямі і непрямі; проблема продуктивністі праці, якості і конкурентів, яких вона не містить.

Премії керівництва фірми залежать від того, як вимірюються фінансові результати діяльності фірми. У небагатьох організаціях для оцінки керівників використовується порівняння досягнутих ними результатів і результатів основних конкурентів.

Слабкість системи обліку в Японії особливо яскраво проявляється, коли необхідно розробити програму участі в прибутках, засновану на підвищенні продуктивності праці. Більшість працівників знають дуже мало про систему бухгалтерського обліку.

Таким чином, слід визнати, що спроби утвердитися в Японії західні моделі бухгалтерського обліку та аудиту вдалися далеко не повністю. Так і не вдалося створити незалежні професійні організації бухгалтерів і аудиторів. Внутрішній аудит в японських корпораціях не прижився. Видно, що подібні невідповідності можуть бути, м'яко кажучи, вельми неприємними.

Список використаних джерел

1. Астахов В.П. Теорія бухгалтерського обліку. - М., Березень, 2008.

2. Малькова Т.Н. Теорія і практика міжнародного бухгалтерського обліку, -М., Бізнеспресс, 2009.

3. Маренков Н.Л., Кравцова Т.І. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, аудиту та облікова політика фірм. - М., УРСС, 2009.

4. Федотова Г.А., Ципленкова І.Г. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах // Тр. / Кубан.гос.аграр.ун-т.- 2008.

5. Хендріксен Е.С. Теорія бухгалтерського обліку. - М., Фінанси і статистика, 2008.

МЕТОДИКА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗГІДНО МСБО: МЕЖІ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ

Лобода Н.О.
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Львівської державної фінансової академії

Інтеграція України у Європейське співтовариство вимагає від українських підприємств впровадження змін у сфері управління компаніями. Одним з основних показників, що характеризує підприємство та є важливим для користувачів, є зрозуміла звітність, оформлена за міжнародними стандартами. Питання, пов'язані з реалізацією ефективної системи бухгалтерського обліку та переходом на міжнародні стандарти фінансової звітності, є найбільш значущими у вирішенні проблеми міжнародної уніфікації бухгалтерського обліку і розповсюдження в усьому цивілізованому світі єдиної мови грошей, зрозумілої для всіх представників сучасного бізнесу. Значний внесок у розробку теоретичних і методичних питань доцільності формування фінансової звітності підприємств відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності зробили такі вітчизняні вчені, як Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, Я.Д. Крупка, П.О. Куцик, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, О.М. Чабанюк та інші.

Слід зазначити, що Міжнародні стандарти фінансової звітності – це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності. Позитивні сторони застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, що складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів такі: можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень; забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність; можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки; престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів; прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Однак аналіз національних систем бухгалтерського обліку і звітності різних країн виявляє розбіжності щодо обсягу та змісту фінансової інформації у звітах та структури фінансових звітів. Пристосування вітчизняних форм звітності до вимог МСФЗ має безліч проблемних моментів, незважаючи на те, що в наказі Міністерства фінансів України "Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку" була здійснена спроба "узгодити" МСФЗ та вітчизняні форми фінансової звітності шляхом внесення в українські форми звітності реквізитів, призначених для ідентифікації їх як звітів, складених за МСФЗ. Відповідно до ст. 5 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" підприємства ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України. Це означає, що фінансову звітність за МСФЗ в Україні можна складати лише у гривнях. Виходячи з цього, по суті, вітчизняним підприємствам заборонено застосовувати положення МСБО 21 "Вплив змін валютних курсів" щодо переведення статей фінансової звітності в іноземну валюту або з однієї іноземної валюти в іншу. Відмінною рисою МСФЗ від національної системи бухгалтерського обліку є те, що звітність за МСФЗ формується, не ґрунтуючись на законодавчих нормах, а виходячи з конкретних фінансових реалій. Таким чином, пріоритет віддається економічному змісту, а не формі, що нівелює принцип превалювання сутності над формою, задекларований у концептуальних основах МСФЗ.

Враховуючи вищевикладене, можна підсумувати, що на сьогоднішній день МСФЗ є ефективним засобом міжнародної інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. МСФЗ виступають ефективним інструментом отримання повної і зрозумілої для всіх інформації про господарську діяльність суб'єктів

господарювання, порівняння результатів їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень у світлі інтеграції України до світової економіки.

Луцюк І.В.,
асистент кафедри обліку та аналізу,
Гавінська Г.Є.,
студ. гр. ОА-43,
Національний університет "Львівська політехніка"

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ШВЕЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Швейна промисловість є однією з провідних галузей переробної промисловості, що виробляє одяг та інші швейні вироби побутового та технічного призначення. Швейна галузь, як і промисловість України в цілому, на сьогоднішній день переживає нелегкі часи. За даними Державної служби статистики України [1] обсяги реалізації швейних виробів скорочуються, зокрема, у 2013 році реалізовано виробів на 9686,2 млн. грн., що на 180,9 млн. грн. менше ніж 2012 році. У 2014 році спостерігається підвищення обсягу реалізованої швейної продукції на 383,3 млн. грн., що становить майже 4 % відносно попереднього року. Однак такий приріст не свідчить про зростання фізичних обсягів реалізації. Одним із чинників, що призвели до позитивної динаміки реалізації став високий рівень інфляції. Індекс споживчих цін у 2014 р. склав 112,1 % відносно попереднього року. За таких умов підприємства швейного виробництва прагнуть досягти підвищення економічної результативності своєї діяльності шляхом мінімізації витрат.

Необхідною передумовою успішної фінансово-господарської діяльності підприємства є раціональна організація бухгалтерського обліку, оскільки саме облік забезпечує органи управління достовірною та своєчасною інформацією, необхідною для аналізу, контролю та прийняття ефективних управлінських рішень. Бухгалтерський облік на швейних підприємствах ведеться у відповідності до стандартів бухгалтерського обліку із врахуванням галузевих нормативних документів та особливостей організації та технології виробництва.

Яцишин С.Р. виділяє такі особливості діяльності швейних підприємств, що впливають на ведення обліку витрат: висока питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції; багатогранність та частота зміни сировини, матеріалів, цін на них; широкий асортимент продукції, постійне його поновлення [5].

Швейне виробництво відноситься до матеріаломістких, так як питома вага матеріальних витрат у собівартості готових швейних виробів є значною. Для успішної організації обліку витрат на підприємствах швейної промисловості необхідно забезпечити нормування витрат виробництва на окремі види продукції. Порівняння фактичних витрат з нормативними надасть можливість організувати контроль за рівнем собівартості виготовленої продукції.

Одним із завдань організації обліку на швейних підприємствах є виявлення і правильне визначення впливу величини відходів на собівартість продукції. Повне оприбуткування відходів та їх подальше ефективне використання впливають на кінцевий фінансово-господарський результат діяльності підприємства.

Діяльність значної частки швейних підприємств України ґрунтується на давальницьких схемах. При цьому вони можуть працювати одночасно на власній і давальницькій сировині. Використання давальницької сировини зумовлює застосування специфічних форм первинних документів та впливає на організацію обліку та оподаткування діяльності швейного підприємства.

Основною особливістю операцій з давальницькою сировиною, що здійснює визначальний вплив на методику їх обліку є те, що давальницька сировина на всіх етапах перероблення і готова продукція, виготовлена з неї, є власністю замовника. Ця особливість зумовлює відображення господарських операцій з давальницькою сировиною на позабалансових рахунках швейних підприємств за допомогою простого (уніграфічного) запису [2].

Для забезпечення раціональної організації обліку витрат і калькулювання необхідно виділити центри відповідальності підприємства, які дають можливість узагальнити дані про витрати в розрізі кожного з них. Такими центрами відповідальності можуть бути склади, виробничі цехи (підготовчий, розкрійний, швейний), відділи збуту, бухгалтерії та ін. Ведення обліку за центрами відповідальності сприятиме підвищенню оперативності та достовірності інформації щодо витрат швейного підприємства, а також збільшує обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються на кожному із рівнів.

Процес виділення структурних підрозділів на підприємствах швейної промисловості здійснюється під впливом певних факторів, таких як організація праці, система інформаційного забезпечення, технологічні особливості, масштаби виробництва [4].

Особливістю організації виробництва швейних підприємств є також те, що значну частину витрат неможливо прямо ідентифікувати з конкретним продуктом. Основною складовою непрямих витрат є загальновиробничі, які в структурі витрат швейних підприємств займають близько 20 % [3]. З огляду на це особливу увагу при формуванні облікової політики слід приділити вибору бази розподілу загальновиробничих витрат та методиці здійснення такого розподілу.

Таким чином, організація бухгалтерського обліку та формування облікової політики на швейних підприємствах повинні здійснюватися з врахуванням організаційно-технологічних особливостей швейного виробництва та потреб управління.

Література:

1. Державна служба статистики України – офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. 2. Височан О.С. Облік давальницької сировини на підприємствах швейної галузі / О.С. Височан, О.О. Острійчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_8.pdf. 3. Заремба О.О. Облік і аудит виробничих витрат та формування собівартості швейної продукції / О.О. Заремба // Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т.– К., 2005. – 21 с. 4. Плотніченко І.Б. Аспекти організації обліку витрат і калькулювання собівартості швейної продукції / І.Б. Плотніченко // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції "Ефективні інструменти сучасних наук-2012", (Прага, Чехія, 27.04.2012-05.05.2012). – Чехія (Praha): Publishing House "Education and Science", 2012. – С. 53-55. 5. Яцишин С.Р. Облік витрат та процес калькулювання собівартості продукції у швейному виробництві : Автореф. дис... канд. екон. наук 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / С.Р. Яцишин; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Т., 2003. – 19 с.

Огородник В.О. к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Макарович В. К.
ст. викладач кафедри обліку та аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

КРАУДФАНДИНГ В УКРАЇНІ: СПЕЦИФІКА ОБЛІКУ

Здійснення ефективної діяльності підприємств, забезпечення їх стійкого економічного зростання можливо лише завдяки постійному залученню капіталу і розширенню джерел фінансування. Одним з варіантів джерел фінансування проектної діяльності може бути краудфандинг. Краудфандинг активно розвивається і притягає все більше проектів і спонсорів.

Особлива актуальність краудфандингу виникає в умовах нестачі фінансових коштів як в приватному, так і в публічному секторах, частково викликаних загостренням світової економічної ситуації і подальшою нестабільністю.

Питання краундфандингу розглядались у працях П. Беллефлемм, Дж. Хау [1], Т. Ламберт, М.О. Душиної [2], И.А. Тян [3], Г.А. Хмелевої [4]. Однак, невирішеними залишаються питання удосконалення методичних підходів до облікового відображення краундфандингу, порядку розкриття щодо нього інформації у бухгалтерській і статистичній звітності підприємства.

Механізм краудфандингу досить простий: компанії збирають кошти через інтернет-платформи, на яких приватні інвестори за допомогою електронної реєстрації і електронних фінансових ресурсів (приміром, Яндекс Гроші, WebMoney, Qiwi - гаманець, а також електронні термінали оплати фінансових послуг та ін.) здійснюють платежі.

Такий спосіб фінансування проектів виступає яскравим прикладом використання схем управління фінансовими коштами в мережі Інтернет. Інтернет-платежі, як правило, не обкладаються високими податками, за винятком комісії. Відповідно виникає питання відображення вищезгаданих операцій у бухгалтерському обліку організації, яка залучає кошти за допомогою краудфандинга.

У цій роботі пропонуємо розглянути бухгалтерський облік різновиду одного з видів краудфандинга, а саме краудфандинга на основі пожертвувань з використанням електронних грошей, з метою визначення прозорості і оперативності фінансових процедур.

Враховуючи методологію бухгалтерського обліку, пропонуємо відображати краудфандингові операції на основі пожертвувань з використанням розрахунків електронними грошима, таким чином (таблиця 1).

Таблиця 1.

Бухгалтерський облік операцій краудфандинга на основі пожертвувань при розрахунках електронними грошима

№ з/п	Господарська операція	Бухгалтерський облік			
		Дт	Кт	Сума грн.	Сума електронні гроші
1.	На електронний гаманець поступили електронні гроші від донора за проектом в якості благодійної допомоги	335	377	-	100,00
2.	Відображена отримана благодійна допомога	377	484	100,00	-

3.	Придбання предметів, послуг, робіт, пов'язаних з соціальним проектом	10,11,12, 20, 22,28	685	97,00	-
4.	Визнаний доход від цільового фінансування	484	745	100,00	
5.	Організація подала заявку Банку-емітенту на погашення електронних грошей (переказала електронні гроші зі свого електронного гаманця на гаманець емітента)	377	335	-	100,00
6.	На поточний р / рахунок організації від Банку-емітента поступили грошові кошти відповідно до заявленої суми за вирахуванням комісійної винагороди банку-емітента у розмірі 3%	311	377	97,00	-
7.	Комісійна винагорода у розмірі 3% за погашення електронних грошей віднесена до витрат	84	685	3,00	-
8.	Залік заборгованостей	685	377	3,00	-
9.	Списаний на фінансовий результат доход	745	791	100,00	-
10.	Списано на фінансові результати витрати з комісійної винагороди	791	84	3,00	-

Таким чином, надходження електронних грошей від донорів пропонуємо відображати на рахунку 335 "Електронні гроші, номіновані в національній валюті" в кореспонденції з рахунком 377 "Розрахунки з іншими дебіторами". Отримання благодійної допомоги (пожертви) доцільно відображати на рахунку 484 "Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень". Наступним етапом є відображення придбання предметів, послуг, робіт, пов'язаних з соціальним проектом. Визнання доходу від цільового фінансування слід відображати на рахунку 745 "Доход від безоплатно отриманих активів".

Приведені пропозиції обліку краудфандигових операцій дозволяють забезпечити прозорість і оперативність фінансових процедур для можливості інформаційного забезпечення апарату управління.

Список використаних джерел

1. Джеф Хау. Краудсорсинг. Колективний розум як інструмент розвитку бізнесу / Джеф Хау. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 288 с.
2. Душина М.О. Методи мережевої комунікації в дигитальном суспільстві: бенчмаркинг, краудсорсинг, краудфандинг // Соціологія науки і технологій, 2014. Т. 5. № 1. - 143 с. С. 105-115.
3. Тян І. А. Підвищення якості високотехнологічної продукції на основі сетецентрических механізмів залучення ресурсів : дис. канд. теньк. наук: 08.00.05 / Тян Ірина Анатоліївна - Москва, 2012. - 156 с.
4. Хмелева Г. А. Розвиток інноваційної діяльності в регіоні з позиції процессного підходу : теорія, методологія, практика : дис. докт. теньк. наук: 08.00.05 / Хмелева Галина Анатоліївна - Тамбов, 2012. - 346 с.

Панкратова Л.А., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту УНУС

НЕОБХІДНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Сучасні тенденції розвитку національної економіки відображають процес переходу від екстенсивного до інтенсивного розвитку банківської системи, усе більше розширення сфер діяльності банків, відповідності організації обліку банківської діяльності до міжнародних стандартів обліку. Пошук оптимальної організації контролю банківської діяльності і відповідності її до міжнародних стандартів обліку визначає об’єктивну необхідність активного становлення і розвитку такого важливого інформаційного сегменту як внутрішній аудит банківських послуг. Тому на сучасному етапі значну роль повинна відігравати служба внутрішнього аудиту комерційного банку, інструменти якої здатні вплинути на регулювання фінансової стійкості банківської установи.

Вагомий внесок у дослідження принципів внутрішнього аудиту в банківській сфері діяльності здійснили провідні вітчизняні вчені: А.М. Гераси-мович, Л.М. Кіндрацька, Г.І. Спяк, Т.І. Фаріон, О.І. Кірєєв, Б.Ф. Усач та ін.

Протягом останніх років банківська система України перетворилася на одну з провідних сфер підприємницької діяльності. Сьогодні інвестори банку не хочуть задовольнятися інформацією, яка традиційно відображається у фінансовій звітності. Процеси гармонізації та стандартизації обліку, які відбуваються в

усьому світі, та завдання щодо адаптації бухгалтерського обліку в банках України до міжнародних стандартів потребують удосконалення системи внутрішнього контролю як на рівні держави, так і на рівні банку.

У зовнішніх і внутрішніх аудиторів різні пріоритети й підходи, але їхня робота має багато спільних засад. Зовнішні та внутрішні аудитори працюють для однієї й тієї ж установи і мають певні спільні цілі, зокрема збереження активів, тестування внутрішнього контролю і подання до розгляду керівництву рекомендацій щодо вдосконалення внутрішнього контролю, ефективність діяльності банку тощо.

Необхідність посилення контролю за діяльністю комерційних банків в Україні викликана зростанням кількості проблемних банків і пов'язана не лише із загальною економічною кризою країни, а й з дією негативних факторів, що виникають внаслідок ризикованої кредитної політики та недостатності внутрішнього контролю у банках.

У банківській системі залишається невирішеною проблема адекватного реагування управління на необхідність застосовування належних заходів для підвищення стійкості окремих банків, оскільки не усунені системні ризики на тлі посилення вимог до рівня капіталу. Банк - це організація, діяльність якої має багатоцільовий характер і супроводжується великими ризиками. Ризики у діяльності комерційного банку певною мірою обмежуються нормативними документами Національного банку України, проте обмежити всі ризики неможливо, їх потрібно мінімізувати. Зниження або мінімізація ризиків у діяльності комерційного банку є необхідною умовою його успішної роботи, що, як свідчить практика, досягається у банку, де функціонує адекватно організована система внутрішнього контролю.

Важливим елементом у системі контролю банківської діяльності відіграє внутрішній аудит. Внутрішній аудит – це незалежна експертиза, перевірка та оцінювання діяльності банківської установи, різноманітних операцій та систем контролю з подальшою метою визначити і висловити у своєму висновку ступінь відповідності інформації встановленим критеріям.

Для здійснення внутрішнього аудиту в банку створюється спеціальний підрозділ – служба внутрішнього аудиту, яка є самостійним структурним підрозділом банку і підпорядковується безпосередньо його спостережній раді.

Перевірки службою внутрішнього аудиту здійснюються на основі Положення про службу внутрішнього аудиту банку та внутрішніх регламентів, які кожний банк розробляє самостійно з дотриманням вимог Національного банку України, міжнародного досвіду та специфіки діяльності самого банку. Положення про службу внутрішнього аудиту затверджує спостережна рада банку. Служба внутрішнього контролю має доступ до конфіденційних документів та перевіряє їх. Внутрішні аудитори зобов’язані дотримуватись положень Закону України «Про банки і банківську діяльність», забезпечувати захист інформації, отриманої під час аудиторських перевірок, документів банку та його комп’ютерних систем.

Основною метою внутрішнього аудиту є захист інтересів інвесторів, банків і їх клієнтів, шляхом контролю над дотриманням співробітниками банку законодавчих і нормативних актів, забезпечення належного рівня банківської діяльності, яка повинна відповідати проведених банком операцій і мінімізації ризиків. Служба внутрішнього аудиту надає висновки про результати проведеної перевірки спостережній раді, правлінню банку та керівникам структурних підрозділів, які перевірялися.

Діяльність підрозділу внутрішнього аудиту сприяє більш глибокому й обґрунтованому аналізу діяльності банку, створенню ефективної системи стимулювання. Робота внутрішнього аудиту для керівництва банку має інформаційне й консультаційне значення; вона повинна сприяти оптимізації діяльності й виконанню зобов'язань його керівництва.

Отже, внутрішній аудит банку полягає перш за все у аналізі банківської діяльності банку при оцінці внутрішнього контролю. Це дозволяє внутрішнім аудиторам оцінити банківські підсистеми щодо їх: характерних ризиків та їх вагомості; місця в банківській установі; взаємозв’язків один з одними.

Список використаних джерел

1. Письменна М.С. Аналітичні процедури внутрішнього аудиту у запобіганні ризикам банківської діяльності // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : Економічні науки. − Вип. 20. − Ч. І. – Кіровоград : КНТУ, 2011. – С. 80–86.

2. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія : монографія / Редько О. Ю. – К. : ДП Інформаційно–аналітичне агентство, 2008. – 493 с.

Пасенко В. В., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського
обліку, аналізу і аудиту ЧДТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Сільськогосподарське виробництво як біоекономічна система суттєво відрізняється від інших галузей економіки. Обов’язковими факторами виробництва в галузі виступають земля, вода, сонячна енергія, рослини, тварини, які визначають її специфічні особливості, а саме: використання землі як засобу виробництва; сезонний (стохастичний) характер виробництва сільського господарства; вплив природного фактора (клімат, опади,

сонячна енергія); використання живих організмів у виробничому процесі; зв'язок відтворювального процесу з економічними, технічними і біологічними факторами та відтворення природних ресурсів.

Зазначені вище особливості сільськогосподарського виробництва повинні враховуватися законодавцями в питаннях державного регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку; формування фінансової, статистичної звітності. Специфіка сільського господарства настільки значна, що для обліку в ньому затверджено окремий стандарт – П(С)БО 30 «Біологічні активи», в якому визначено біологічні активи та регламентовано порядок їх визнання, оцінки та обліку. Отже, оперативний та якісний облік біологічних активів та їх вірне відображення у фінансовій звітності, яка повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі мають важливе значення для сільськогосподарських підприємств.

Вагомий внесок у дослідження проблем оцінки біологічних активів зробили такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, О.О. Канцуров, Г.Г. Кірейцев, М.М. Коцупатрий, М.Г. Михайлов, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, Л.К. Сук П.Л. Сук та інші. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць з даного питання, проблема обліку та оцінки біологічних активів залишається актуальною.

Біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

Інші біологічні активи, не пов'язані з сільськогосподарською діяльністю, визнаються запасами чи основними засобами.

Сільськогосподарська продукція при її відокремленні від біологічного активу (у рослинництві – зерно, плоди, ягоди, овочі, зелена маса, отримані під час збирання врожаю (заготівлі); у тваринництві – вовна, молоко, яйця, мед, отримані під час настригу, надою, збору тощо) або при припиненні процесів життєдіяльності біологічних активів (деревина, отримана при вирубці насаджень тощо) перестає бути елементом біологічних активів і визнається як окремий актив (запаси або основні засоби).

Від окремих біологічних активів та їх груп, крім сільськогосподарської продукції, можуть бути отримані додаткові біологічні активи (у рослинництві – чубуки, саджанці, розсада, міцелій (гриби), живці, бульбоцибулини, кореневище); у тваринництві – приплід, поросята відлучені, ягнята на час відлучення, діловий молодняк, мальки, цьоголітки, річники, ремонтний молодняк, матка плідна і неплідна, пакети із бджолами (рої)).

Додаткові біологічні активи – це біологічні активи, одержані в процесі біологічних перетворень. Додаткові біологічні активи тваринництва (приплід тварин) на відміну від додаткових біологічних активів рослинництва можна відразу після народження визнати біологічним активом, оскільки вони відповідають всім критеріям визнання та процес біологічних перетворень триває (тварини ростуть).

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» пріоритетною в оцінці біологічних активів та сільськогосподарської продукції визначена справедлива вартість. Оцінка біологічних активів на дату проміжного та річного балансу здійснюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу у відповідності до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів [3].

Узагальнюючи, слід відмітити, що облік біологічних активів в підприємствах агропромислового комплексу має ряд особливостей і потребує кваліфікованих бухгалтерів, що розуміють специфіку галузей сільського господарства (рослинництва і тваринництва). В сучасних умовах розвитку аграрного сектору методичні засади обліку біологічних активів, відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи», не набули розповсюдження. Це пов'язано зі складною процедурою розрахунку справедливої вартості біологічних активів, що зумовлює зростання навантаження на працівників бухгалтерії і підвищення матеріальних витрат. Проблемним питанням залишається визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності та нарахування амортизації біологічних активів. Таким чином, доцільність розробки спеціалізованих методичних рекомендацій по проблемним аспектам та подальших наукових досліджень є очевидним.

Список використаних джерел

1. Біологічні активи: [положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30, № 790: офіц. текст: за станом на 05.12.2005 р. [Електронний ресурс] – Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291: за станом на 30.11.99 р Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів № 1315: за станом на 29.12.2006 р.: Офіц. вид. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

Поліщук О. М. к.е.н., ст. викладач
кафедри обліку і аудиту УНУС

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Однією з найголовніших умов сталого розвитку аграрного сектору в сучасній економіці є перехід на новий рівень організації процесів виробництва продукції і проведення послідовних заходів щодо підвищення

ефективності діяльності. Проблемам розвитку теорії та методології формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами присвячено праці відомих вчених. На основі цих досліджень, можна зробити висновок, що повної методологічної розробки обліково-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами, що охоплює всі елементи, процеси і фактори розвитку організації, досі в повній мірі немає.

Обліково-аналітичне забезпечення - це результат процесу збору, обробки, аналізу і передачі фінансової та іншої інформації про стан керованих об'єктів, сформованої в обліково-аналітичній системі аграрного підприємства. А також сукупність прийомів і методів економічного аналізу, які використовуються як для підтвердження бухгалтерської звітності, так і формування інформації, що використовується менеджерами для прийняття управлінських рішень.

До складу обліково-аналітичної системи входить дві основні підсистеми: облікова та аналітична, які виконують відповідні функції в системі управління сільськогосподарським формуванням. Бухгалтерський облік, будучи невід'ємною частиною системи управління, виконує ряд функцій: інформаційну, аналітичну, контрольну, планову, зворотного зв'язку. Таким чином, облікова інформація є основним джерелом формування облікового забезпечення.

При формуванні обліково-аналітичного забезпечення аграрним підприємствам необхідно враховувати виявлені особливості господарювання в сільськогосподарських формуваннях. Виходячи з них та інформаційних потреб керівників, розробляється своя обліково-аналітична система, в межах якої формується обліково-аналітичне забезпечення, яке відповідає поставленим цілям і стратегіям діяльності аграрного підприємства.

При формуванні обліково-аналітичного забезпечення слід враховувати ряд обмежень, пов'язаних з необхідністю виконання вимог нормативних документів, що використовуються при зборі інформації в бухгалтерському та податковому обліку.

Дані управлінського обліку та управлінська звітність можуть бути сформовані підприємством самостійно, на основі розроблених всередині нього регламентів. В області управлінського обліку і такого його перспективного напрямку як стратегічний управлінський облік, нормативна регламентація відсутня. Однак більшість організацій застосовують не автономний варіант ведення даних видів обліку, а інтегровану систему обліку. При цьому в більшості випадків мова йде про трансформацію інформації, сформованої в бухгалтерському обліку на базі знань, що стосуються особливостей її формування, інформаційних потреб керівників і професійному рівні бухгалтера.

Формування обліково-аналітичного забезпечення управління має являти собою процес, який здійснюється бухгалтерською та економічною службами з метою представити достовірну бухгалтерську, податкову звітність, інші види звітності, передбачені законодавством, а також інформацію, орієнтовану на керівників і дозволяє зробити висновки щодо ефективності та раціональності діяльності й на основі цього приймати відповідні управлінські рішення. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення управління сільськогосподарськими організаціями повинно забезпечувати реалізацію наступних цілей:

1) операційні та стратегічні цілі, пов'язані з поточною та довгостроковою ефективністю і економічністю господарських процесів й окремих операцій;

2) фінансові цілі, пов'язані з поданням достовірної фінансової звітності;

3) мета відповідності, пов'язана з виконанням вимог керівних органів і внутрішніх регламентів та процедур.

Важливе значення має концепція стратегічного обліку і аналізу в сільськогосподарських організаціях. В умовах використання концепції процесно-орієнтованого управління та організації обліку і аналізу господарських процесів необхідно формувати інформацію не тільки про внутрішні умови господарювання, а й про цілу низку зовнішніх чинників.

У системі стратегічного управлінського обліку сільськогосподарського підприємства рекомендується проводити аналіз зовнішніх факторів макросередовища в рамках системи моніторингу, а також застосовувати вироблену методику аналізу та обліку технологічних факторів на основі моделі прогнозу технологічного розвитку рослинництва та тваринництва.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення управління аграрним підприємством повинно базуватися на забезпеченні єдності термінологічної бази і вироблених теоретичних, методологічних положеннях, а також розроблених методик і інструментарію стратегічного управлінського обліку та аналізу, що дозволить створити сучасний підхід, який враховує вимоги в задоволенні потреб керівників в обліковій інформації та результати її аналізу в розрізі господарських процесів.

Список використаних джерел

1. Довбенко В.І. Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства / В.І. Довбенко // Вісн. нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2009. - № 647. – С. 50-56.

2. Мартинчик О.А. Управлінські аспекти забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О. А. Мартинчик // Агросвіт. – 2014. - №20. – С. 37-43.

3. Пилипенко А.А. Технологія формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємств / А.А. Пилипенко, А.Д. Пилипенко // Проблеми економіки. – 2010. - №3. – С. 76-83.

Сажинець С.Й., к.е.н. професор,
професор кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

ОБЛІК НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ ВЛАСНОЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Промислові підприємства України, які випускають високовартісну продукцію (вантажні автомобілі, автобуси, комбайни, верстати і ін.) доволі часто мають проблеми із її реалізацією із-за відсутності у покупців належних інвестиційних коштів. Використання з цією метою банківських кредитів часто унеможливлюється через відсутність застави, високих відсотків тощо. В таких умовах ефективним, як для виробника, так і покупця, є продаж-придбання техніки на умовах фінансового лізингу готової продукції. Відсутність посередників (лізингових компаній, банків тощо) забезпечить покупцям нижчі витрати на придбання, а виробникам – підвищення попиту на їхню продукцію та отримання, крім доходів від продажу продукції, ще й фінансових доходів.

На підприємстві, яке систематично одночасно виступає як виробник (набувач) об'єкта фінансового лізингу та лізингодавець, доцільно організувати спеціалізований підрозділ (бюро або відділ) з лізингової діяльності (з виділенням її на самостійний баланс) і належним чином організувати документування та ведення облікових операцій.

Основними складовими обліку діяльності промислового підприємства з фінансового лізингу мають бути операцій щодо: отримання на складі готової продукції та зарахування їх до складу об'єктів фінансового лізингу; формування первісної вартості лізингових об'єктів; внутрішньогосподарських розрахунків за лізинговими операціями; передачі у лізинг майна; розрахунків з лізингоодержувачем, обліку витрат лізингової діяльності тощо.

Отримання спеціалізованим підрозділом, який здійснює лізингову діяльність, об'єктів лізингу на складі готової продукції у бухгалтерському обліку необхідно відображати як їхнє придбання з оформленням прибуткових документів (матеріальних ордерів, накладних тощо). Зважаючи на те, що відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» [1] активи фінансового лізингу, які визнані утримуваними для продажу, відображаються лізингодавцем відповідно до ПСБО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [2], у бухгалтерському обліку такі операції доцільно відображати за дебетом субрахунку 286 "Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу" у кореспонденції з кредитом субрахунку 683 «Внутрішньогосподарські розрахунки». В обліку необхідно відобразити й податковий кредит з ПДВ. На його суму складають проведення за дебетом субрахунку 641 «Розрахунки за податками» і кредитом субрахунку 683 «Внутрішньогосподарські розрахунки». Облікову вартість об'єкта лізингу, відповідно до умов договору, збільшують на вартість послуг з його страхування, транспортування, дообладнання тощо. В обліку ці операції відображають аналогічно як охарактеризовано вище.

Передачу лізингоодержувачу об'єкта фінансового лізингу здійснюють за накладними, приймально-здавальними актами або іншими документами. Вони, відповідно до П(С)БО 14 «Оренда», є підставою для відображення у бухгалтерському обліку лізингової діяльності підприємства його довгострокової дебіторської заборгованості (в частині відшкодування вартості об'єкта фінансового лізингу), доходів і податкових зобов'язань з ПДВ. З цією метою роблять запис за дебетом субрахунку 181 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду» і кредитом субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів». Отримані доходи зараховують до складу фінансових результатів діяльності підприємства дебетуючи субрахунок 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» та кредитуючи субрахунок 791 «Результат операційної діяльності». На суму податкових зобов'язань з ПДВ оформляють податкову накладну і відображають за дебетом субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» та кредитом субрахунку 641 «Розрахунки за податками».

Списання фактичної собівартості, переданого лізингодавцю об'єкта фінансового лізингу в обліку відображають за дебетом субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» в кореспонденції з кредитом субрахунку 286 "Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу" і паралельно її зараховують на дебет субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» з кредиту субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів».

Кожного року, відповідно до передбаченого договором фінансового лізингу графіку лізингових платежів, лізингодавець визначає суму відшкодування вартості об'єкта лізингу у поточному році і відображає в обліку поточну дебіторську заборгованість за передане у фінансовий лізинг майно. Тобто, дебетують субрахунок 377 "Розрахунки з іншими дебіторами" і кредитують субрахунок 181 "Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду".

Окремою складовою обліку лізингової діяльності є облік фінансових доходів та витрат. Нараховані (вказані у договорі) доходи, лізингодавець кожного місяця відображає за дебетом субрахунку 373 "Розрахунки за нарахованими доходами" і кредитом субрахунку 732 "Відсотки одержані". Окремо, на субрахунку 952 «Інші

фінансові витрати» слід відображати витрати лізингової діяльності (утримання персоналу, зайнятого лізинговою діяльністю).

Таким чином, фінансовий результат від операцій з фінансового лізингу власної готової продукції підприємство, яке є її виробником і лізингодавцем формує на субрахунку 792 «Результат фінансових операцій».

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність", затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.11.2003 р. № 617.

Сенченко В.Б.
викладач циклової комісії обліково-економічних дисциплін
Чернігівського кооперативного технікуму Чернігівської ОСС

УСУНЕННЯ ПРОТИРІЧ В ОБЛІКУ ЧЕРЕЗ ЗМІНИ ЗАКОНОДАВСТВА

Трансформація економіко-правового середовища в Україні, курс на європейську інтеграцію з її ринковими правилами економіки, впровадження у життя національних положень (стандартів) обліку (далі – П(С)БО) за міжнародними принципами та й самих МСФЗ викликало суттєві зміни у бухгалтерському обліку. Першою зміною стало виникнення двох видів бухгалтерського обліку: фінансового – для зовнішніх користувачів та управлінського – для внутрішніх. Ці види обліку майже не пов'язані між собою, окрім хіба що Плану рахунків, який законодавчо затверджений єдиним для обох видів обліку.

Однак зміни на цьому не закінчилися. Більш радикальний вплив на руйнування колись цілісного бухгалтерського обліку зробило законодавство у галузі оподаткування. Якщо прийняття П(С)БО призвело до народження лише двох видів обліку – фінансового та управлінського, то законодавство у галузі оподаткування загалом їх відкинуло. Дані, що створювались за принципами облікового законодавства, не відповідали вимогам оподаткування. Тому бухгалтерський облік було замінено новим видом обліку – податковим, який більше являв собою не облік, а податкову звітність. Вона була побудована на засадах Податкового кодексу України [1].

Таким чином, у галузі обліку виникло й існувало дві законодавчі бази: облікова (за П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [2]) та податкова. Їх наближення сталося через зміни, внесені Законом про податкову реформу [3], – нова редакція розділу III Податкового кодексу [1], який регулює оподаткування прибутку підприємств. Головна ідея податкової реформи [3] – розрахунок об'єкта оподаткування податком на прибуток за правилами бухгалтерського обліку з подальшим коригуванням на різниці, передбачені Податковим кодексом [1]. З січня 2015 року об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначають шляхом коригування фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), сформованого у фінансовій звітності підприємства відповідно до П(С)БО або МСФЗ, на різниці, які виникають згідно з розділом III Податкового кодексу [1].

Тобто відтепер оподаткований прибуток обраховується виходячи з бухгалтерського фінансового результату до оподаткування, відкоригованого на різниці, передбачені Податковим кодексом [1].

Об'єктами, які зазнали найбільшого впливу з боку облікового та податкового законодавства, виявилися: основні засоби, резерви, фінансові операції. Це пов'язано з тим, що підприємства і держава, яка свої правила встановлює через податкове законодавство, переслідують різні цілі. Для підприємств головним завданням є збільшення прибутку та капіталу, а для держави – наповнення доходної частини Державного бюджету. Оскільки ринковий механізм дозволяє працювати як відкрито, так і в тіні, то переважна більшість суб'єктів підприємництва прагнуть якнайменше платити податків, обходячи різними шляхами податкове законодавство. Розуміючи це держава через встановлення різноманітних принципів і методик проводить оподаткування підприємств. Останні найкраще застосовуються саме до названих об'єктів.

Одним із перших об'єктів, що потрапили у поле зору податківців стали основні засоби. Зазвичай, вони становлять суттєву долю у структурі активів підприємства і завжди частина їхньої вартості переноситься на витрати підприємств у вигляді нарахування амортизації. Порядок нарахування амортизації регулюється правилами облікового законодавства – П(С)БО 7 «Основні засоби» [4].

Згідно з ним бухгалтер підприємства може вибирати один із методів нарахування амортизації серед п'яти запропонованих: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості, метод прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний метод, виробничий. Відтепер ці методи застосовуються і в системі податкового обліку. Тому можемо констатувати, що хоч і залишилися відмінності (мінімально допустимі строки амортизації), але не настільки значні, як були до цього.

На нашу думку, такі протиріччя усуваються, якщо відмовитися від використання різних правил для створення інформації для різних користувачів фінансової чи податкової звітності. Слід повернутися до давно існуючого постулату, що в системі бухгалтерського обліку є всі можливості створювати фактичну інформацію для будь-якого роду користувачів, слід тільки за певними алгоритмами відібрати потрібну. Відбирати її можуть

як обліковці, так і самі користувачі. Це дозволяють широкі можливості обліку у зв'язку із застосуванням у ньому комп'ютерної техніки та найновіших інформаційних технологій. Автоматизація облікових робіт дає змогу інтегрувати усі види бухгалтерського обліку. Базовим підґрунтям такої інтеграції є спільна задача – спостереження, оцінка, вимірювання, фіксація, узагальнення та контроль усіх господарських операцій, що відбуваються на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. Закон України від 02.12. 2010 р. № 2755-VI// [Електронний ресурс]:– Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-1
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353// http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12. 2014р. № 71 – VIII// [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Наказ Міністерства фінансів України від 27.04. 2000 р. № 92 // [Електронний ресурс]:– Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=293533&stind=1

Сиротюк Г.В., к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту ЛНАУ

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ

В нинішніх умовах все більшої актуальності набуває необхідність впровадження у вітчизняну практику ведення підприємницької діяльності соціального аудиту. Він є однією із форм контролю за станом соціально орієнтованого підприємства з точки зору дотримання ним визначених стандартів, положень та норм, що діють у суспільстві. Поняття соціального аудиту використовують разом із концепцією соціальної відповідальності, яке з розвитком суспільства набуває все більшого значення.

Соціальний аудит – це специфічна форма аналізу, ревізії умов соціального середовища підприємства з метою виявлення чинників соціального ризику і здійснення пропозицій щодо їх зниження – являється результатом розвитку інших форм аудиту, зокрема управлінського і фінансового, шляхом розширення критеріїв ефективності, оскільки включає в їх склад безліч соціальних чинників [4].

На думку О. Шулуса і Ю. Попова [5], соціальний аудит – це спосіб всебічного й об'єктивного оцінювання стану соціальних відносин на різних рівнях (корпоративний, муніципальний, галузевий, регіональний, національний), який дає змогу виявити потенційні загрози погіршення соціального клімату, розкрити резерви розвитку людських ресурсів. Л. Кулаковська [2] вважає, що соціальний аудит має на меті контроль за виконанням колективних договорів між адміністрацією і колективом фірми, дотримання правил економії.

Соціальний аудит є новим явищем і його впровадження залежить від ступеня розвитку соціально-економічної системи. Тому вперше він виникає у економічно розвинених країнах, таких як Франція, Великобританія, країни Скандинавії та Канада і розглядається як послуга висококваліфікованих фахівців щодо підтвердження публічної звітності корпорацій. Французькими підприємствами соціальний аудит використовувався для оцінки ефективності корпоративної соціальної політики, покращення соціального клімату у колективі.

У 1995 р. вперше здійснено низку соціальних аудитів у корпораціях, серед яких у той час були «TheBodyShop», «Traidcraft», «BenandJerry's» [1, с.78]. Ініціатором соціального аудиту стає приватний бізнес, який виявив явну зацікавленість в об'єктивному і високопрофесійному обстеженні соціальних відносин на своїх підприємствах.

Поділяємо думку вчених, що передумовами виникнення соціального аудиту є: усвідомлення приватним бізнесом того, що позитивний соціальний імідж підприємства значно підвищує його конкурентну спроможність; зростання ролі соціального чинника і людського капіталу; результат тиску суспільства на бізнес з метою регулювання соціально значущих аспектів діяльності підприємства; тенденція до збільшення кількості нефінансових звітів [3].

Для України соціальний аудит має особливу актуальність. Сьогодні Україна переживає важкий етап свого соціально-економічного розвитку, вирішальну роль в якому мають відіграти людські ресурси. Саме соціальний аудит є тим ефективним інструментом регулювання людських ресурсів. Він має важливе значення для власників, інститутів громадянського суспільства, інвесторів, споживачів, менеджерів, працівників, оскільки є інструментом регулювання соціоекономічних відносин за допомогою добровільного соціального діалогу всіх сторін, зацікавлених у досягненні соціального консенсусу.

Насамперед, у результатах соціального аудиту зацікавлені власники підприємств, які мають можливість використати соціальний аудит як важливий інструмент підвищення ефективності управління підприємством, особливо для визначення стратегічних цілей і завдань підприємства.

Результати соціального аудиту для інвесторів можуть бути основою прогнозу відносно майбутніх фінансових вигод або втрат, пов'язаних з інвестиціями й оцінюванням соціальних ризиків.

Важливою допомогою в оперативному, тактичному і стратегічному управлінні може служити соціальний аудит керівникам підприємств. Так в оперативному соціальному менеджменті він дає змогу: виявити причини загострення соціального клімату на підприємстві; стежити за якістю продукції; ефективніше використовувати мотивацію праці; підтримувати і розвивати інновацію та творчий характер праці персоналу; мінімізувати соціальні ризики.

В соціальному аудиті зацікавлені різні інститути громадянського суспільства, оскільки він базується на демократизації суспільства.

Отже, розвиток соціального аудиту, як дієвого інструменту соціального управління та виду контролю, дозволить підвищити ефективність соціальної відповідальності на всіх рівнях та створить умови для попередження виникнення проблем соціального характеру у суспільстві.

Список використаних джерел

1. Катихін Є. О. Соціальний аудит в Україні: історичні тенденції / Є. О. Катихін // Статистика України. – 2011. – №1. – С. 77-81.
2. Кулаковська Л. П. Основи аудиту : навч. посіб. для студ. вищ. закл. осв. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2002. – 504 с.
3. Марушко Н. С. Соціальний аудит як інструмент соціальної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н.С. Марушко, Г. М. Воляник. – Режим доступу: http: irbis-nbuv.gov.ua
4. Мехеда Н. Г. Планування соціальної безпеки на підприємстві // Н. Г. Мехеда, А. Маджула – Черкаси Нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. – 2010. – №1 – 85 с.
5. Социальный аудит: [учебное пособие] / под общ. ред. д.э.н., проф. А. А. Шулуса, д.э.н., проф. Ю. Н. Попова. – М.: Издательский дом «АТИСО», 2008. – 620 с.

Юлія Судин

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ГУДВІЛУ В ОБЛІКУ

В контексті відображення інтелектуальних ресурсів важливе значення займає гудвіл як особливий вид нематеріального активу. Відмінні підходи до тлумачення специфічної категорії обліку (гудвілу) сприяють виникненню парадигми поняття, що втілюється у бухгалтерському, юридичному та економічному аспекті. Широкий спектр використання гудвілу у різних напрямках потребує аналізу визначень поданих у вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актах, науковій літературі для формування єдиного структурованого підходу, що дозволить відображати інформацію про гудвіл у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємств.

Поняття гудвіл виникло для відображення різниці між ціною придбання і вартістю матеріальних активів придбаного підприємства, за вирахуванням його зобов'язань при об'єднанні балансів цих підприємств. Такий гудвіл фіксується тільки в системі бухгалтерського обліку («бухгалтерський гудвіл»). Економічний підхід під гудвілом передбачає деякі активи (кваліфікація персоналу, технології, високий рівень менеджменту), які відрізняються від звичайних активів тим, що не існує достовірних способів їх виділення з маси інших активів і оцінки їх вартості. Терміном «гудвіл» ці активи поєднуються в одну групу, і за допомогою нього виникає можливість їх ідентифікації і оцінки. Тобто гудвіл — це переваги, які отримує покупець при купівлі вже існуючого і діючого підприємства порівняно зі створеною новою самостійною фірмою [1].

Легенчук С. Ф. у своїх дослідженнях сформував наступні підходи до трактування гудвілу: підхід наддоходів; підхід невідображених активів. Обґрунтував доцільність застосування підходу невідображених активів, згідно якого гудвіл – це інтелектуальні активи підприємства, які не знайшли свого бухгалтерського відображення, а також вартість синергетичних ефектів, що виникли в результаті взаємодії складових інтелектуального капіталу. Визначивши, що застосування підходу наддоходів не враховує в бухгалтерському обліку неадитивність складових інтелектуального капіталу, відповідно до теорії інтелектуального капіталу, для розуміння гудвілу запропонував використовувати підхід невідображених активів, згідно якого гудвіл – активи, не відображені в балансі [2]. Вважаємо, що дані підходи за своє суттю наближені до найбільш поширених, так як невідображені активи – це фактично економічна сутність гудвілу, а наявність наддоходів – бухгалтерська.

Розглянемо також юридичний аспект, відповідно до якого під гудвілом розуміють певні права на об'єкти нематеріальної природи, які можуть бути віддільні або невіддільні від підприємства. Юридичний підхід до розуміння гудвілу сприяє створенню передумов для відображення його в якості активу підприємства, оскільки дозволяє співвіднести розуміння гудвілу в юридичному аспекті з критеріями визнання активів в бухгалтерському обліку.

Досліджуючи сутність гудвілу І. І. Просвірина пропонує визнати три типи гудвілу: економічний, бухгалтерський і фінансовий, виділяючи при цьому основні принципові відмінності між економічним і бухгалтерським [3]:

— економічний підхід допускає можливість розрахунку гудвілу (або його складових) діючого підприємства, а стандарти бухгалтерського обліку визнають можливість оцінки гудвілу лише тільки при придбанні підприємства;

— в економічному підході гудвіл має економічний зміст у вигляді активу, стандарти ж бухгалтерського обліку розглядають гудвіл як умовну величину, що розраховується за певними правилами;

— економічний гудвіл прагне до усунення, оскільки досвід оціночної діяльності дозволяє оцінити все більшу кількість невідчутних активів, що включаються до гудвілу. Бухгалтерський гудвіл при цьому не скорочується, оскільки ці активи не визнаються стандартами звітності.

Проведений аналіз трактування гудвілу у різних аспектах дозволяє стверджувати, що гудвіл за своєю економічною природою є невідчутним активом, що здатний приносити економічні вигоди підприємству. Для достовірної його оцінки необхідно використовувати спеціальні методи фінансового менеджменту, не виключивши ймовірності суб'єктивності оцінки.

Література

1. Бондар М. І. Визнання гудвілу при придбанні підприємства з метою його відображення в обліку / М. І. Бондар // Формування ринкової економіки: наук. зб. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; відп. ред. О. О. Бєляєв. – 2010. – Вип. – 24. – С. 513–522

2. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / С. Ф. Легенчук; Нац. аграр. ун-т. - К., 2006. - 21 с.

3. Просвирина И. И. Категория гудвила в практике учета и оценки // Финансовый менеджмент. — № 1. — 2006. — С. 60—73.

Терлецька І. В., викладач
кафедри обліку та економічного аналізу
МНУ ім. В.О.Сухомлинського

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБРОБКИОБЛІКОВИХ ДАННІХ В СТРУКТУРІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕССУ

Важливим методологічним принципом організації автоматизованої обробки інформації є машинне формування первинних даних з одночасним формуванням їх на машинному носії. Відомо, що бухгалтерський облік як функція управління включає в себе безперервне і взаємозв'язане спостереження (сприйняття, збирання), реєстрацію, нагромадження і зберігання первинних фактів господарської діяльності підприємства з метою подальшої їх систематизації та обґрунтування у вигляді облікових показників, що відображують кількісну оцінку та якісну характеристику конкретних економічних явищ (процесів).

Застосування механізованого способу обробки інформації зумовило модифікацію вимог до підготовки первинної інформації, форми подання та складу даних, які передаються на обробку. Отже, підготовка інформації відокремлена від системи первинного обліку і є самостійним етапом технологічного процесу механізованої обробки облікової інформації.

За допомогою програмних засобів на місці виникнення інформації в режимі запиту формується макет необхідного первинного документа з описом показників обліку, контролю та аналізу простою, зручною для бухгалтера інформаційною мовою. Дані вводяться на кожному робочому місці бухгалтера або особи, відповідальної за введення первинної інформації. Усі первинні облікові дані формуються в одному місці, автоматично доповнюються нормативно-довідковою інформацією та кореспонденцією рахунків, і на їх основі створюється первинний документ, який відображується чи передається для подальшої обробки й архівного зберігання. Технологію автоматизованого документування за допомогою комп'ютерної техніки унаочнює рис. 2.3.

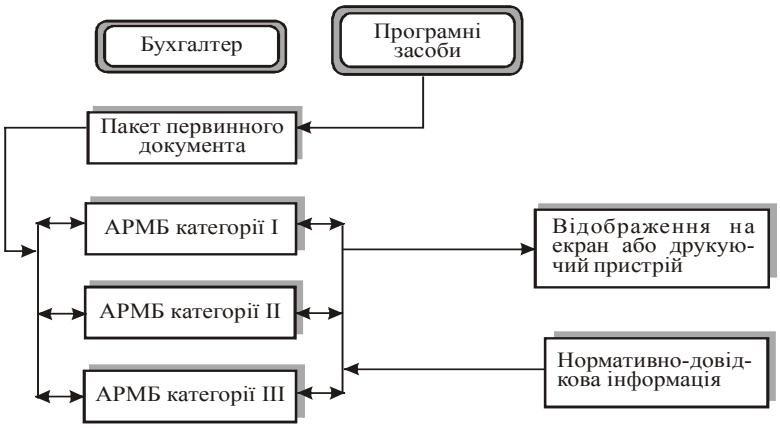


Рис. 2.3. Технологія автоматизованого документування

Умови передавання первинного документа мають забезпечувати незмінність (збереження) інформації в процесі її проходження за маршрутом формування, а також фізичну цілість об'єкта передавання. Об'єктом передавання є окремий документ або сукупність документів, що в означеному процесі становлять одне ціле. Спосіб реалізації цих умов залежить від типу носія та об'єкта передавання.

Цільовим призначенням автоматизованого документування є оформлення первинної облікової інформації у вигляді цілісного документа і підготовка такої інформації до автоматизованої обробки. Автоматизоване документування виконує людина з використанням технічних засобів у двох варіантах:

– з одержанням двох носіїв інформації, один з яких — людиночитаний — являє собою первинний документ, а другий — машиночитаний — його копію;

– з формуванням лише машиночитаного носія, що також є первинним документом.

Машиночитаний первинний обліковий документ має містити відомості (найменування, номер і т. ін.), що дають змогу однозначно ідентифікувати його; умови (дату, місце тощо) його складання; зареєстровані в ньому господарські операції (їхній зміст і основа, характеристики); осіб, відповідальних за складання документа, і зафіксовану в ньому інформацію. Найменування документа, умови його складання, зміст господарської операції та її основа в документі можуть бути зафіксовані у вигляді кодів. У такому разі потрібна довідкова інформація для розшифрування цих кодів. У машиночитаному документі допускається не фіксувати характеристики господарських операцій, що являють собою виробничу інформацію, яку можна дістати на підставі нормативно-довідкової інформації або розрахунками (наприклад найменування об'єктів обліку і т. ін.). Підписи осіб, відповідальних за складання машиночитаних первинних документів та за інформацію, що міститься в них, можуть бути замінені спеціальним кодом (паролем) або іншими засобами авторизації, що дають змогу однозначно і вірогідно ідентифікувати конкретну особу. Належність (або засіб присвоєння) коду (паролю) конкретній особі має бути зареєстрована в установленому порядку.

У результаті введення інформації до відповідної бази з використанням нормативно-довідкової інформації визначається вартість матеріальних цінностей, готової продукції або товару, а також доповнюються сталі показники. У разі потреби форма введених даних може бути відображена на дисплеї або на друкувальному пристрої.

Список використаних джерел

1. Арский О.М., Гиляревский Р.С., В.С. Єгоров і ін. \ Інформаційний ринок в Україні\\ 2009. - 293с.
2. Майорів С.І. Інформаційний бізнес: комерційне поширення і маркетинг .- М.:Фінанси і статистика, 2009.-128с.
3. Івахненков С.В., Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання. 2012. - 350 с.
4. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І. І., Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2011. - 187 с.
5. Бенько М. М. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] /М.М.Бенько.-К. : Нац. торг.- екон. ун-т, 2010.- 362с.

Хмелевський С. М., к.е.н.,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Останнім часом у вітчизняній політиці, економіці, суспільних відносинах стались суттєві зміни, які призвели спочатку до нестабільності, а згодом посприяли появі різнопланових кризових явищ. Започатковані урядом нашої країни численні реформи, нажаль, не дали очікуваних, і головне швидких, результатів. До кризи фінансової, з якою вже більш-менш навчились давати ладу, додався суспільний неспокій у Донецькій та Луганській областях, втрата контролю за Кримським півостровом. Численні зовнішні борги держави, порушені господарські зв'язки з територіями, де зараз відбувається анти терористична операція та безкінечна потреба коштів на її проведення, безконтрольна девальвація національної валюти, інфляція, падіння реальної купівельної спроможності населення, примушують господарюючих суб'єктів звертатись до антикризових заходів. Проте обійтися лише антикризовим фінансовим менеджментом сьогодні, нажаль не вдасться. В умовах сьогодення подолання кризової ситуації потребує об'єднання всіх організаційних структур, їх комплексну роботу і взаємодію. Важливу роль тут відіграє персонал. Але, як відмічають О.Ю. Бирюкова та Л.А. Бочкова, за наявності кризової ситуації підвищується стресовий стан людей, а це може призвести до зниження ефективності роботи будь-якого підприємства, установи чи організації. Причинами є нестабільне становище господарюючого суб'єкта, затримка виплати заробітної плати, страх перед можливим скороченням кадрів [1, с. 378]. Для ефективної роботи людей потрібен ефективний керівник і діагностика стану трудових ресурсів і кадрової безпеки. На думку Ю.І. Мізік та Г.І. Писаревської подібна діагностика може здійснюватись безпосередньо співробітниками господарюючого суб'єкта чи зовнішніми незалежними експертами [2, с. 367]. З нашої точки зору, з такою роботою найкраще може впоратись фахівець з аудиту персоналу. Ця думка базується

на тому, що під цим напрямом аудиту, як вважають Ю.Г. Одегов та Т.В. Никонова, слід розуміти незалежну експертизу стану справ в частині управління персоналом, що включає систему заходів щодо збору інформації, її аналізу та оцінки на цій основі ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, використання трудового потенціалу, регулювання соціально-трудових відносин, а також розробку програми організаційних змін, що стосуються роботи з персоналом [3, с. 103]. Аудитору, шляхом використання спеціальних прийомів і методів діагностичного дослідження, необхідно: 1) здійснити комплексний аналіз забезпеченості господарюючого суб'єкта персоналом у цілому та його структурних підрозділів за категоріями та професіями; 2) оцінити стан і рух кадрів, детально проаналізувати плинність кадрів; 3) проаналізувати використання робочого часу, виявити причини втрат часу та непродуктивні його витрати; 4) здійснити факторний аналіз продуктивності праці, за результатами аналізу визначити резерви її збільшення; 5) проаналізувати ефективність використання персоналу; 6) оцінити рівень кадрової безпеки та соціальної захищеності трудового колективу, проаналізувати аналіз ефективності використання фонду оплати праці.

Однак криза висуває ряд вимог і до аудитора. Зробити все перелічене вище треба оперативно, об'єктивно, з врахуванням стратегічних цілей господарюючого суб'єкта, фрагментарно та відкрито. Оперативність аудиту персоналу пояснюється тим, що в умовах кризових явищ управлінські рішення повинні прийматись швидко. Об'єктивність дасть можливість не сумніватись у справедливості рішення щодо персоналу. Врахування стратегічних цілей дозволить позбутись непотрібних витрат у майбутньому. Фрагментарність пояснюється тим, що бракує часу на більш ретельну діагностику. А відкритість – ключова риса антикризової кадрової політики.

Загальна схема проведення аудиту персоналу в умовах кризових явищ може бути представлена у такому вигляді (див. рис 1.)

Рисунок 1 – Змістовне уявлення «кризового» аудиту персоналу [3, с. 248]
** РАЗУ – розподіл адміністративних завдань управління*

Список використаних джерел

1. Бирюкова О. Ю., Бочкова Л. А. Приемы антикризисного менеджмента: учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2009. – 430 с.

2. Мізік Ю. І., Писаревська Г. І. Особливості антикризового управління персоналом у процесі забезпечення кадрової безпеки на підприємстві. // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7. – С. 365-372.

3. Одегов Ю. Г., Никонова Т. В. Аудит и контроллинг персонала: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2013. – 672 с.

Хомик Х.Р., аспірант
кафедри обліку і аудиту
НЛТУ України

ТРАНСФОРМАЦІЯ АУДИТУ ВИТРАТ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ

Процес переходу економіки України на принципи сталого розвитку вимагає трансформації усіх її ланок. Особливо це стосується лісового сектору економіки, адже ліси України є її національним багатством. Одним з

пріоритетних завдань тут стоїть трансформація системи аудиту підприємств лісового господарства, зокрема аудиту витрат.

Лісове господарство – галузь економіки, у функції якої входить: вивчення та облік лісів, їх відтворення, охорона від пожеж, шкідників і хвороб, регулювання лісокористування, контроль за використовуванням лісових ресурсів [1]. По суті вся діяльність лісогосподарських підприємств є природоохоронною і носить екологічний характер, що буде й служити основою для змін у аудиті витрат.

Вважаємо, що складовою процесу аудиту витрат є аудит екологічних витрат. Пропонуємо наступне визначення терміну «аудит екологічних витрат». А саме – це незалежна перевірка обліково-звітної інформації щодо екологічних витрат діяльності підприємства для підтвердження їхньої достовірності визначення і встановлення їх відповідності вимогам законодавчо-нормативної бази України [2].

На нашу думку, метою аудиту витрат підприємств лісового сектору економіки є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення та списання витрат діяльності, виокремлюючи суто екологічні витрати, повноти і своєчасності відображення первинних даних у облікових регістрах та зведених документах [3].

Таким чином, цілі, критерії, план, програма аудиту витрат повинні бути аналогічно постановлені і розробленні з врахуванням екологічного фактору, адже під час проведення аудиту витрат лісогосподарських підприємств перевірці підлягають не лише економічні та правові показники, а й ті, що стосуються довкілля.

Список використаних джерел

1. Родіонов О.В. Аудит діяльності лісового господарства: Підручник/ О.В. Родіонов, П.І. Мірошниченко, І.М. Манько, М.Ю. Заплатніков. – Луганськ: Видавництво «Ноулідж», 2014. – 180с.
2. Хомик Х.Р. Аудит екологічних витрат: міжнародна практика/ Х.Р. Хомик, С.І. Лебедевич// Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: ІІ Всеукраїнська науково-практична конференція: тези доповідей. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – С. 130-131.
3. Хомик Х.Р. Обліково-аудиторське забезпечення лісогосподарських підприємств для сталого розвитку України: Монографія/ С.І. Лебедевич, Н.М. Клим, Х.Р. Хомик. – Львів: Ліга-Прес, 2014. – 268 с.

Хомяк Т. Р. аспірант
Львівська комерційна академія

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Питання обліку витрат на підприємствах, зайнятих виробництвом і реалізацією алкогольної продукції, є важливим, як в поточному так і стратегічному плані. Сформована на більшості з них внутрішня облікова система не відповідає сучасним вимогам управління і потребує серйозного реформування. Для прийняття ефективних управлінських рішень керівникам різних рівнів необхідна достовірна та оперативна інформація, щодо обсягу та складу витрат підприємства.

Важливою умовою реформування лікеро-горілчаних підприємств є створення сучасної системи бухгалтерського обліку та калькулювання виробничих витрат.

Організація бухгалтерського обліку витрат - це комплекс заходів, які спрямованні на налагодження облікової системи підприємства як структурного елемента інформаційно-комунікаційних зв’язків в системі управління всією діяльністю лікеро-горілчаного підприємства, та її елементів, зокрема процесу виробництва, виробничих витрат та собівартості продукції. Раціональна організація бухгалтерського обліку дозволить підвищити ефективність управління діяльністю підприємства, адже слугуватиме інформаційним джерелом прийняття обгрунтованих управлінських рішень, які є адекватними діючій економічній системі як на мікро, так і на макрорівні.

Таке значення організації бухгалтерського обліку виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції пов’язане з тими завданнями які покладаються на неї, а саме: контроль за правильністю використання сировини, продукції і тари на всіх етапах руху і в місцях збереження товарно-матеріальних цінностей та за відповідністю величини запасів продукції для безперебійного виробничого процесу; забезпечення збереження майна, попередження виникнення нестач, крадіжок цінностей, сприяння раціональному і ефективному використанню ресурсів; сприяння підвищенню рентабельності підприємства, окупності виробничих і технологічних програм; своєчасне і точне визначення доходів і витрат, кінцевого фінансового результату.

Вважаємо, що вирішення аналогічних завдань повинно покладатися й на організацію бухгалтерського обліку діяльності лікеро-горілчаних підприємств.

Зазначенні завдання вимагають, щоб організація бухгалтерського обліку витрат на лікеро-горілчаних підприємствах відповідала сукупності принципів до яких варто віднести: погодженість показників обліку витрат із плановими та нормативними показниками; включення усіх витрат по виробництву продукції звітного періоду в її собівартість; групування і відображення витрат за виробничими підрозділами, видами продукції, елементами і статтями витрат через систему рахунків бухгалтерського обліку; погодженість об'єктів обліку витрат з об'єктами калькулювання; забезпечення відокремленого відображення виробничих витрат за діючими нормами і відхиленнями від них; документування витрат в момент їх здійснення; розширення складу витрат, що відносяться на собівартість

продукції за прямою ознакою; максимальне наближення методології й організації обліку витрат до міжнародних стандартів; визначення переліку статей витрат, їхнього складу і методів розподілу за видами продукції згідно з галузевими і методичними рекомендаціями з питань планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) з урахуванням характеру і структури виробництва.

Напрями організації бухгалтерського обліку витрат в першу чергу залежить від того, що вважається об'єктом обліку витрат. При цьому виділяють такі напрями: облік витрат за видами, за місцями виникнення, за центрами відповідальності й за носіями витрат.

Вважаємо, що обрання того чи іншого підходу до організації бухгалтерського обліку витрат на лікеро-горілчаних підприємствах повинен відповідати обраним методам калькулювання та обліку виробничих витрат. Обґрунтування місць виникнення витрат та центрів відповідальності залежить від внутрішньої організації системи управління виробничими процесами на підприємстві лікеро-горілчаної промисловості. Це в свою чергу обумовлює те, що на підприємстві досліджуваної галузі вибір місць виникнення витрат та центрів відповідальності буде різним, адже це залежить від прерогативи управлінського апарату, що в свою чергу обумовлюється особливостями технологічного процесу. Велике значення для облікового відображення виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції лікеро-горілчаного підприємства має процес формування облікової політики, в ході якого обґрунтовується вибір: того чи іншого методу обліку окремих об'єктів, які пов'язані з витратами; методів калькулювання та обліку витрат.

Процес формування облікової політики на лікеро-горілчаних підприємствах є складним управлінським процесом, адже облікова політика виступає вагомим інструментом в економічному управлінні такими результативними показниками як прибуток підприємства, а також на її основі формується інформаційна база прийняття управлінських рішень. Вибір облікової політики дозволить формувати ефективний механізм облікового відображення виробничих витрат лікеро-горілчаних підприємств основаного на виборі методів обліку окремих об'єктів.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Офіц. текст із змін. станом на 27.06.2013 р./ М-во фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00

Завгородня Т.П., д.е.н., професор кафедри АСМЕ
Хмельницького національного університету
Хом'як І.В., студентка групи ЕК-11-1
Хмельницького національного університету

СТАНОВЛЕННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД МИНУЛОГО ТА ПЕРСПЕКТИВИ МАЙБУТНЬОГО

У процесі розвитку аудит в Україні пройшов довгий історичний шлях до свого остаточного становлення. Самостійний початок розвитку аудиту в нашій країні почався у 1991 році, однак офіційне визнання обов'язкового проведення аудиту відбулося 1993 році, у зв'язку з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність». Відповідно до цього закону була створена Аудиторська палата України, яка функціонує як незалежний самостійний орган на засадах самоврядування. Також у 1993 році згідно з тим же Законом України «Про аудиторську діяльність» була створена Спілка аудиторів України, яка займається питаннями розвитку аудиторської діяльності в Україні [3].

Аудит в Україні є порівняно новим видом діяльності і тому, процес його розвитку супроводжується виникненням проблемних питань, які обумовлені впливом цілого ряду чинників і обставин. Зокрема, основними з них є недосконалість вітчизняного законодавства з аудиту, незначний практичний досвід, недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю і документування процесу аудиту.

Розвиток аудиту, як і усього нового, що стосується реформування економіки в Україні, відбувається дуже складно. Досягнуті результати та процеси розвитку системи національного аудиту залишаються неадекватно оцінюваними і усвідомлюваними суспільним і фаховим загалом, що применшує значущість та роль, яка об'єктивно належить аудиту і яку він покликаний відігравати в сучасному економічному, соціальному та політичному бутті суспільства.

У процесі розвитку аудиту в Україні формально можна виділити п'ять етапів, які представимо у таблиці 1 [1].

Таблиця 1

Становлення аудиту в Україні

Етап	Роки	Результат
I	1987р.-1992р.	Створення перших аудиторських структур (компаній)
II	1993р.-1998р.	Формування нормативно-правової бази аудиту в Україні
III	1999р.-2003р.	Діяльність аудиту на новій нормативно-правовій базі та посилення монопольного становища представників провідних іноземних аудиторських послуг в Україні
IV	2004р.-2009р.	Перехід до Міжнародних стандартів аудиту (МСА), адаптація аудиторської діяльності до них
V	2010р. і дотепер	Зростання попиту на супутні послуги консультування, аутсорсинг бухгалтерських послуг

Проблеми розвитку аудиту є досить різні, всі вони пов'язані з розвитком аудиторської діяльності в Україні, і потребують нагального вирішення.

Проскуріна Н.М. у своїй праці зазначає, що основними напрямами розвитку аудиторської діяльності в Україні можуть стати [2]:

– розробка механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі;

– внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких щорічна аудиторська перевірка обов'язкова, а це, у свою чергу, збільшить ринок аудиторських послуг, а також введення додаткових положень, які б більш чітко унормували взаємовідносини аудитора та клієнта;

– використовуючи узагальнений практичний досвід роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм, розробка Типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їх діяльності (банківська, торговельна, страхова, хімічна, металургійна, харчова, легка промисловості, будівельна тощо);

– поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів;

– розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання;

– зосередження зусилля професійних організацій на таких напрямах своєї діяльності як:

а) підтримка та розширення кваліфікації своїх членів;

б) моніторинг якості та незалежності;

в) популяризація в суспільстві професії, зокрема фундаментальних принципів, таких як незалежність, чесність, об'єктивність.

Отже, розвиток національного аудиту повинен базуватися на переосмисленні теоретичних принципів і практичної організації здійснення аудиторських перевірок відповідно до сучасних вимог. Наукове і прикладне обґрунтування напрямів наступного удосконалення системи аудиту належить до тих проблем реформування національної економіки України, що потребують невідкладного рішення.

Список використаних джерел

1. Гордієнко Н. І. Аудит, методика і організація: навчальний посібник (для студентів економічних спеціальностей) / Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова, М. Ю. Карпенко. − Харків: ХНАМГ, 2007. – 163 с.
2. Проскуріна Н. М. Економічні проблеми розвитку аудиту в Україні і резерви підвищення його ефективності [Електронний ресурс] / Н. М. Проскуріна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – №7. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=266
3. Фальченко О. О. Розвиток аудиту в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / О. О. Фальченко, І. В. Кротова // Сборники научных работ НТУ «ХПИ»: Наука і освіта – запорука розвитку. – Харків: НТУ «ХПІ», 2013. – С. 177-180.

Ценклер Н.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торгово-економічного інституту
Київського національного торгово-економічного університету

ДОГОВІР ФАКТОРИНГУ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Світовий ринок відкриває для українських підприємств все більше нових можливостей. Західні компанії пропонують покупцеві довгострокові відстрочки платежів, використовуючи при цьому нові фінансові

інструменти. На сьогодні одним з найефективніших фінансових інструментів є факторинг, що надає можливість підприємству збільшити ліквідність активів.

За останні роки проблемі факторингу приділяли свою увагу ряд авторів. Так, особливості факторингу розглядались у кандидатських дисертаціях Я.В. Чапічадзе та Б.З. Гвоздєва, працях Н. М. Внукової, В.І. Пятанової, Л.М.Гутко, Є.В. Склепового, Н.І.Колотило, В.В. Смачило, К.С. Сурніної, В.Ігнатенко, Л.Барановської, І. Наумець, О. Олехової, О. Савран, І.Губіної, Т.Деркач та Н Тиховскої. Проте науковці розглядають факторинг лише з юридичної або економічної точок зору. Тоді як аспект бухгалтерського обліку операцій за договором факторингу фактично не розкрито. Облікові питання факторингу розглядаються лише в періодичних виданнях експертами та бухгалтерами-практиками. Серед них можна виділити О.Коропа, Р.Грачову, Ю.Кловську, Ю.Фішер та В.Марченка.

Неврегульованість даного питання на рівні законодавства зумовлює наявність відмінностей у обліковому відображенні факторингових операцій та дозволяє стверджувати, що у даній галузі практика крокує попереду теоретичних напрацювань, і це створює численні проблеми суб'єктам договору факторингу.

Факторинг – це один з ефективних методів, що дозволяють прискорити оборотність коштів. Він дає можливість створити більш гнучку форму задоволення потреб у коштах підприємств, які нещодавно вийшли на ринок та прагнуть швидко розвиватись, збільшуючи свої товарні і грошові обороти.

Відповідно до договору факторингу постачальник забезпечує процес відступлення факторинговій компанії (банку) неоплачених боргових вимог (рахунків – фактур і векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах товарного кредиту у поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника.

У факторинговій операції здебільшого беруть участь три сторони: дебітор - покупець товарів чи послуг клієнта; клієнт, який продає фактору свою дебіторську заборгованість; фактор, який купує дебіторську заборгованість клієнта і надає додаткові послуги за цією факторинговою операцією.

Правовою основою взаємовідносин фактора з клієнтом є договір, що визначає зобов'язання і відповідальність сторін. Зокрема, в ньому обумовлюються вид факторингу, розмір факторингового кредиту і відсоткова ставка за цей кредит, величина комісійної винагороди за всіма видами комісійно-посередницьких послуг, гарантії виконання взаємних зобов'язань і матеріальна відповідальність за їх невиконання, порядок оформлення документів та інші умови на розсуд сторін.

Важливою умовою чинності договору факторингу є необхідність його укладання в письмовій формі. Він обов'язково повинен бути підписаний уповноваженими на це особами. Саме в письмовій формі договір стає підтверджуючим документом і його результати відображаються в бухгалтерському та податковому обліку.

Слід звернути увагу, що при зміні умов договору факторингу, необхідно змінювати і їх бухгалтерське відображення, оскільки вони взаємопов'язані.

Між сторонами договору факторингу виникають наступні правовідносини [1, с.3]: між фактором і клієнтом (які полягають у передачі прав вимог фактору, за що останній здійснює передоплату чи наступну компенсацію вартості); між фактором і боржником (які пов'язані з тим, що фактор займає місце належного кредитора і боржник зобов`язаний виконати йому грошові зобов`язання); юридичні відносини між клієнтом і боржником (з моменту укладення договору факторингу припиняються: клієнт вибуває із зобов`язання і його місце займає фактор).

Зазначені види правовідносин повинні бути враховані при відображенні в обліку кожного суб'єкта договору.

Законодавча база щодо укладання договору практично відсутня, і тому фактори самі повинні розробляти внутрішні положення та розробляти бланк договору факторингу. У такому випадку на практиці договір факторингу може передбачати такі умови, які не враховують інтереси та особливості діяльності підприємства-клієнта. Для розв'язання даної проблеми пропонуємо брати участь у формуванні договору факторингу обом його сторонам.

Для отримання якнайбільшого ефекту від укладання договору факторингу на підприємстві пропонуємо належним чином організувати договірний процес, що є сукупністю дій, пов'язаних з веденням переговорів, розробкою проекту договору та його укладанням, виконанням, відображенням у бухгалтерському обліку, здійсненням його аналізу та контролю. Важливим, також, є факт, що вже при укладанні договору факторингу сам цей процес має бути відображений на позабалансових рахунках, адже з моменту підписання договору він, у більшості випадків, вступає в дію, і таке відображення дозволить наблизити правовий та бухгалтерський моменти визнання зобов'язань та підвищити ефективність контролю за виконанням таких договорів. Нами пропонується укладання договору факторингу відображати на позабалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання», який, вважаємо доцільніше було б назвати «Контрактні зобов'язання і права» і створити субрахунки 031 «Зобов'язання з передачі дебіторської заборгованості» та 032 «Права на отримання послуг за факторинговими операціями».

Список використаних джерел

1.Чапічадзе Я. О. Договір факторингу : Автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Я. О. Чапічадзе; Ун-т внутр. справ. - Х., 2000. - 17 с.

Шепель І.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «ХДАУ»

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Використання трудових ресурсів у сільському господарстві має певні особливості, які пов'язані з технологією і умовами виробництва, рівнем технічної оснащеності та економічною необхідністю ведення особистого селянського господарства працівниками сільськогосподарських підприємств. Тому ці особливості мають різне походження і полягають у модифікуючому впливі на характер зайнятості в аграрному виробництві, визначають його потребу у трудових ресурсах. Важливу роль в пошуку шляхів ефективного використання трудових ресурсів відіграло започаткування власної справи і розширення самозайнятості у сільській місцевості. На даному етапі суттєву роль в утриманні переливання працівників з аграрної сфери в інші галузі економіки та створенні нових робочих місць у сільських поселеннях відіграють господарства населення [1, с. 77].

Функціонування сільськогосподарських підприємств здійснюється за наявності певної чисельності кваліфікованого персоналу, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт в умовах сільськогосподарського виробництва. У сільській місцевості, мотивація праці виступає основним чинником ефективного використання та розвитку трудових ресурсів, під якою слід розуміти процес стимулювання окремої людини або групи людей до більш ефективної діяльності, який направлений на досягнення індивідуальних та загальних цілей підприємства.

Однак є певні проблеми мотивації, які є неоднаковими у різних людей і їх потреби змінюються у часі і за різних обставин. На сьогодні оплату праці в аграрних підприємствах здійснюють за залишковим принципом і після задоволення поточних потреб часто виявляється, що немає можливості виділити на оплату кошти, які забезпечать її хоча б на мінімальному, визначеному Галузевою угодою рівні. У ході проведених досліджень нами визначені проблеми забезпечення ефективного використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств, рис. 1.

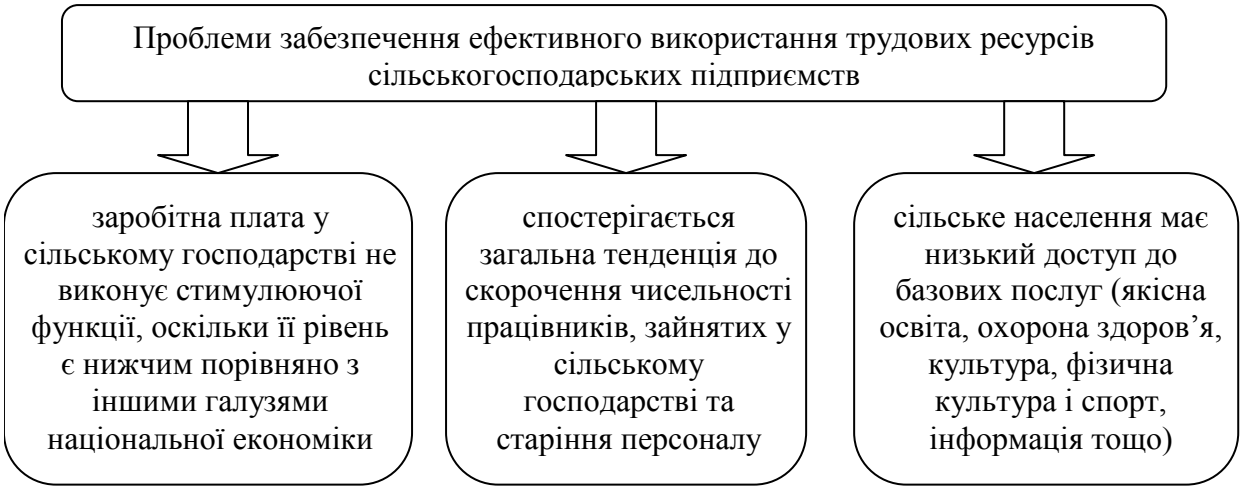


Рис. 1. Проблеми забезпечення ефективного використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств

Таким чином, можна відмітити, що сільське населення має низький доступ до базових послуг (якісна освіта, охорона здоров'я, культура, фізична культура і спорт, інформація тощо). Існуюча нерівність зумовлена як нижчими доходами сільських жителів порівняно з міськими, так і віддаленістю закладів, установ та організацій, що надають ці послуги. Для підвищення ефективності реалізації трудових ресурсів ключова роль відводиться формам їх використання − екстенсивній та інтенсивній. Екстенсивна форма передбачає залучення до господарського обігу його кількісної складової, а інтенсивна – характеризується введенням якісної складової трудових ресурсів

Список використаних джерел

1. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.

Якименко М.В., здобувач
Житомирський державний технологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИБУТКУ В УМОВАХ РИЗИКУ

Будь-який ризик господарювання за своєю природою може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на діяльність суб'єкта господарювання, та, відповідно, на його фінансові результати. Фінансовий результат, а саме прибуток, сьогодні так і залишається ключовим показником ефективності діяльності підприємства в цілому, ефективності прийнятих управлінських рішень, а отримання максимально можливого розміру прибутку або надприбутків є однією з цілей, яка закладається при розробці стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

Важливою умовою ефективності системи ризик-орієнтованого управління є її своєчасна інформованість про фактори появи ризиків господарської діяльності, яку забезпечує належним чином організована система бухгалтерського обліку. На організацію системи бухгалтерського обліку за умов ризик-орієнтованого управління прямий вплив мають фактори ризиків господарської діяльності. Усі групи факторів ризиків пропонуємо розподіляти на зовнішні та внутрішні фактори по відношенню до суб'єкта господарювання.

Поділ факторів ризиків господарської діяльності на зовнішні та внутрішні є важливим з двох точок зору: 1) інформація про зовнішні фактори появи ризиків діяльності та самі ризики не може бути отримана з внутрішніх джерел інформації, а це, в свою чергу, передбачає необхідність організації моніторингу інформації зовнішнього середовища; 2) інформація ж про внутрішні фактори формується безпосередньо на самому підприємстві, і тому вимагає виваженого підходу до організації системи бухгалтерського обліку, як основної інформаційної ланки системи ризик-орієнтованого управління, а також налагодження комунікаційних зв'язків між структурними підрозділами підприємства та органами управління різного рівня.

Система бухгалтерського обліку може одночасно виступати як інформаційною складовою системи ризик-орієнтованого управління, надаючи управлінському персоналу інформацію, яка є своєрідним індикатором існування ризику господарської діяльності, так і самою бути джерелом появи господарських ризиків, що пов'язано з її неефективною організацією та некомпетентністю працівників бухгалтерської служби.

При створенні системи ризик-орієнтованого управління прибутком необхідно враховувати різносторонній характер прибутку. За такого підходу здійснюється комплексний аналіз сукупності факторів утворення, розподілу та використання прибутку, їх взаємозв'язок, а також характер впливу: прямий чи опосередкований.

Більшість факторів появи ризиків непрямо впливають на прибуток підприємства, оскільки вони лише спричиняють появу ризиків господарської діяльності. Ризики ж господарської діяльності породжують виникнення доходів (позитивний вплив) та/або витрат (негативний вплив), які, у свою чергу, здійснюють прямий вплив на формування фінансового результату.

Окрім аналізу впливу встановлених факторів на величину фінансового результату, вважаємо, що необхідно здійснити аналіз усіх визначених факторів на характер контрольованості підприємством, оскільки фактори, які є неконтрольованими, не виступають об'єктом ризик-орієнтованого управління, а є своєрідною "констатацією" умов функціонування суб'єкта господарювання.

Під контрольованістю фактора появи ризику маємо на увазі можливість здійснення системою ризик-орієнтованого управління впливу на ситуацію, яка склалась у зв'язку появою такого фактора, але ще не призвела до появи ризику господарської діяльності.

Аналіз контрольованості факторів появи ризиків господарської діяльності пропонуємо проводити в розрізі: контрольовані, частково контрольовані, неконтрольовані. Такий поділ дасть змогу удосконалити систему бухгалтерського обліку прибутку в частині підвищення якості та відповідності інформації для потреб ризик-орієнтованого управління.

СЕКЦІЯ 4
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМ

Андрейків Т.Я. к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівська комерційна академія

НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

В умовах погіршення економічної ситуації в Україні система державних фінансів характеризується численною кількістю проблем, які погіршують соціальне-економічне становище держави, створюють бар'єри для економічного зростання та знижують ефективність багатьох напрямів соціально-економічної політики. Зокрема, до головних проблем системи державних фінансів України сьогодні належать такі: надмірна фіскальна орієнтація податкової системи, неефективна політика витрачання бюджетних коштів, високий рівень корупції у сфері державних закупівель, соціальна несправедливість податкової системи, відсутність ефективної системи контролю за витрачанням бюджетних коштів та деструктивна боргова політика держави. Наслідки проблем у системі державних фінансів стали чинниками погіршення стану економіки України, загальмували її якісну структурну перебудову, серйозно погіршили інвестиційний клімат та знизили добробут громадян [1, с. 120].

Названі вади державних фінансів України є досить значними й їх подолання потребує комплексного підходу щодо запровадження нових рішень для їх стабілізації. У зв'язку з цим існує необхідність запровадити напрями щодо подолання дисбалансів державних фінансів для запобігання макроекономічній нестабільності в Україні.

Загалом кризові тенденції охопили практично всі ланки системи державних фінансів. Дефіцити центрального та місцевих бюджетів набули небезпечних параметрів. Причини такого становища криються, передусім, у прорахунках економічної політики уряду, який використовував бюджетно-податкові інструменти для досягнення кон'юнктурних цілей.

Крім того, посилення впливу внутрішніх та зовнішніх загроз у фінансово-економічному середовищі держави впливає на зростання значення системи управління державними фінансами як фундаментальної складової для розвитку інших сфер реалізації державної політики.

Важливість підвищення ефективності системи управління державними фінансами зумовлена необхідністю постійного розвитку, оновлення та реагування на зовнішнє та внутрішнє середовище, що змінюється [3].

Основними напрямами, які б забезпечили стабільність в розвитку системи державних фінансів є:

- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- зниження податкового тиску на підприємницький сектор та запровадження фіскальних інструментів активізації господарської діяльності в Україні;
- посилення соціальної справедливості податкової системи;
- посилення фіскальної забезпеченості місцевих бюджетів;
- зміна парадигми боргової політики держави.

Забезпечення стійкості державних фінансів і високих темпів зростання економіки в умовах глобалізації й обмеженості бюджетних ресурсів значною мірою визначаються ефективністю державної підтримки національних виробників. Однією з ключових проблем бюджетно-податкової політики України є значні обсяги та низька ефективність державної підтримки підприємств, яка не має істотного впливу на відновлення конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності, проте відволікає обмежені бюджетні ресурси від виконання інших важливих функцій держави, призводить до збільшення податкового навантаження на економіку і зростання державного боргу. Посилення інтеграційних процесів між Україною та ЄС потребує модернізації системи державної підтримки підприємств з урахуванням вимог СОТ та ЄС.

До важливих факторів ризику державних фінансів України слід також віднести невпинне зростання трансфертів, що надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам. Це обумовлено не лише високими соціальними зобов'язаннями держави, але й відсутністю стимулів у місцевих органів влади до розвитку територій і розширення власної податкової бази, у тому числі за рахунок детінізації економіки. Зменшення ризиків державних фінансів України, пов'язаних із підтримкою місцевих бюджетів, потребує формування ефективного місцевого самоврядування шляхом вирішення про-

блеми децентралізації влади стосовно прийняття та реалізації бюджетних рішень, від яких залежить надання публічних послуг і задоволення інтересів громадян у різних сферах життєзабезпечення територій [2, с.26].

Список використаних джерел

1. Молдован О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ: монографія / О. Молдован. – К.: НІСД, 2011. – 380с.

2. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації: кол. моногр./ [ЛунінаІ.О., БуланаО.О., ФроловаН.Б. та ін.] ; за ред. д.е.н. І.О.Луніної ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2014. – 296 с.
3. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами Розпорядження КМУ: від 1 серпня 2013 р. № 774-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.

ФІНАНСОВА НАДІЙНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Антонова О.В., к.е.н.,
ст.викладач кафедри фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Страхова компанія відрізняється від промислових, комерційних та інших підприємств та фінансових установ тим, що вона є фінансовою установою специфічного типу, яка концентрує на собі майнові інтереси багатьох своїх клієнтів (страхувальників) — фізичних і юридичних осіб. У зв'язку з цим найважливішою метою організації фінансів страховика є досягнення його стійкого фінансового стану. Стійкий фінансовий стан страхової компанії може бути досягнутий лише за умови забезпечення його фінансової надійності.

Найважливішою характеристикою фінансового стану страхової компанії є її фінансова надійність. Під фінансовою надійністю підприємства, у тому числі страхової компанії, ми розуміємо його здатність протистояти різноманітним дестабілізуючим чинникам при здійсненні господарської діяльності.

Страхова компанія, задовольняючи загальним вимогам, які висуваються до господарюючих суб'єктів в умовах ринку, характеризується, разом з тим, значною специфікою як зобов'язань, так ресурсів, призначених для покриття цих зобов'язань. Ця специфіка об'єктивно обумовлена, по-перше, самим характером страхових відносин, в основі якого лежить категорія ризику; по-друге — участю страховика у кількох видах діяльності (власне страхової, фінансової, інвестиційної), кожний з яких генерує, з одного боку, фінансові ресурси страховика, а з іншого — певні ризики та певні зобов'язання.

Ймовірнісний характер страхової діяльності, який обумовлює невизначеність часу та обсягів погашення страхових зобов'язань, відрізняє страхові зобов'язання від інших. Якщо будь-якому іншому суб'єкту господарювання заздалегідь відомі терміни і обсяги сплати зобов'язань перед контрагентами, кредитними установами тощо, то для страховика терміни і обсяги сплати своїх страхових зобов'язань залишаються практично невизначеними.

Це потребує побудови такої системи фінансової надійності, яка не просто дозволяла б страховику сплачувати за своїми страховими зобов'язаннями, а яка б забезпечувала можливість виконувати ці зобов'язання за будь-яких умов, навіть за найнесприятливішого для страховика збігу обставин.

На наш погляд, досить цікавим та прогресивним підходом, що дозволяє здійснювати фундаментальну оцінку фінансової надійності страховика є багатокритеріальний підхід.

Логічно, що даний підхід базується на використанні критерію або їх системи. При цьому, у якості критеріїв оцінки фінансової надійності страхової компанії обґрунтовано доцільність використання наступних критеріїв:

- вартість підприємства – критерій, який будучи тотожнім глобальному фінансовому інтересу підприємства надає уявлення про рівень інвестиційної діяльності суб’єкта господарювання;
- фінансову стабільність як критерій, що віддзеркалює фінансову стабільність підприємства у процесі розвитку та забезпечує ефективну нейтралізацію фінансових ризиків;
- достатність – критерій, що безпосередньо характеризує достатність фінансових ресурсів для забезпечення розвитку та подолання кризових ситуацій (далі – достатність);
- ефективність діяльності як критерій, який надає можливість судити про рівень ефективності використання капіталу суб’єкта господарювання.

Зрозуміло, що ця система має бути багатоступінчастою і всеохоплюючою. Вона постійно перебуває в центрі уваги страхової організації та пов'язана з її тарифною, фінансовою, інвестиційною і перестрахувальною політикою. Побудові такої системи фінансової надійності має бути, врешті-решт, підпорядкована вся ідеологія організації фінансів страховика.

Атаманчук Л.О., аспірант
кафедри обліку і аудиту ЖДТУ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТА ФОРМУВАННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ МАСИ ПРИ ЛІКВІДАЦІЙНІЙ ПРОЦЕДУРІ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ

Сьогодні для неплатоспроможного підприємства найчастіше застосовується ліквідаційна процедура, це зумовлено економічною нестабільністю та кризовими явищами в Україні. Тому, важливим є визначення особливостей та аналіз основних проблемних моментів, що виникають при проведенні такої процедури на вітчизняних підприємствах-банкрутах.

Для ширшого розуміння та аналізу існуючих проблем, на основі ст. 41 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] в редакції чинній з 19 січня 2013 року, нами визначено основні етапи проведення ліквідаційної процедури: проведення інвентаризації та формування ліквідаційної маси, оцінка та визначення початкової вартості майна, аналіз фінансового стану підприємства-банкрута, операції за розрахунками по заробітній платі з працівниками банкрута, продаж майна та погашення вимог кредиторів.

В даній роботі вважаємо за доцільне зосередити увагу на таких етапах, як проведення інвентаризації та формування ліквідаційної маси. Саме інвентаризація служить інструментом виявлення майна та зобов'язань підприємства-банкрута, а створення ліквідаційної маси є основою для подальшого забезпечення вимог кредиторів.

При призначенні арбітражного керуючого ліквідатором підприємства-банкрута, директор цього підприємства чи інші уповноважені особи, протягом 15 днів мають передати бухгалтерські та інші документи, печатки, штампи, матеріальні чи інші цінності банкрута в розпорядження ліквідатору. На практиці, зазвичай, дані особи не передають, або частково передають документи та цінності банкрута, що в свою чергу збільшує роль інвентаризації в ліквідаційній процедурі. В зв'язку з цим, ліквідатору доводиться більше часу втрачати на виявлення майна, шляхом подання відповідних запитів до таких установ, як: Бюро технічної інвентаризації, Державної архітектурно-будівельної інспекції України, Державної інспекції України з безпеки на морському та річковому транспорті, Державного агентства земельних ресурсів України, Державної інспекції сільського господарства, Відділення статистики, Податкової інспекції, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Державної служби гірничого нагляду та промислової безпеки України та інших.

Суперечливим є питання щодо створення ліквідаційної комісії для формування ліквідаційної маси. Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] чітко не визначені статус та обов'язки ліквідаційної комісії. У зв'язку з тим, що господарська діяльність підприємства-банкрута припиняється з відкриттям ліквідаційної процедури, у підприємства не може виникати нових зобов'язань, тобто на такому підприємстві не може бути працівників. Виникає питання, яким чином створювати ліквідаційну комісію, якщо найманих працівників у банкрута немає, а таких обов'язків для кредиторів законодавством не передбачено.

На основі інвентаризаційних описів формується ліквідаційна маса, але слід зазначити, що до ліквідаційної маси не включається майно, визначене ст. 42 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1], а саме: об'єкти житлового фонду, в тому числі гуртожитки, дитячі дошкільні заклади, об'єкти комунальної інфраструктури, що належать підприємству-банкруту, які мають передаватися до комунальної власності відповідних територіальних громад без додаткових умов і фінансуються в установленому порядку.

Проаналізувавши основні проблеми, що виникають при проведенні інвентаризації активів, зобов'язань банкрута та формуванні ліквідаційної маси, пропонуємо:

- збільшити відповідальність керівника за приховування чи втрату майна та бухгалтерської документації, печаток, штампів;
- законодавчо визначити статус та обов'язки ліквідаційної комісії.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 р. № 2343-XII, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=2343-12

Бенч Л.Я.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Актуалізація проблеми державного боргу у посткризовому періоді потребує зміни підходів до використання боргових фінансів, пошуку нової парадигми боргової політики. Удосконалення управління державним боргом та формування нових підходів до використання державного боргу як вагомого інструменту макроекономічного регулювання нині повинно здійснюватися з врахуванням особливостей посткризового періоду. Бюджетні ризики у більшості країн дещо зменшилися, однак залишаються на досить значному рівні. Показники величини державного боргу загалом стабізувалися за рахунок заходів бюджетної консолідації, однак залишаються на досить значному рівні, а у середньостроковій перспективі існує значна невизначеність щодо посилення боргових ризиків.

У країнах з економікою, що розвивається та країнах з ринками, що формуються збільшується вразливість бюджетів. Загалом у більшості країн фіскальна політика повинна бути спрямована на відновлення потенціалу сприяння економічному підйому і покращенню довгострокових перспектив економічного зростання. У 2013 році у країнах з розвиненою економікою державний борг склав 107,1 % ВВП, а в країнах з ринками, що формуються – 34,9%. У 2015 р. прогнозується розмір державного боргу відповідно на рівні 106,9% ВВП для країн з розвиненою економікою і 33,0% ВВП для країн з ринками, що формуються [1]. Досить значні показники державного боргу протягом досить тривалого періоду пояснюються масштабом шоку і повільним відновленням економік, що зумовлено негативним впливом невизначеності економічної політики та вразливості фінансового сектору.

Для багатьох країн з розвиненою економікою дотримання 1% від первинного профіциту, якого вони досягли на сьогоднішній день, дозволить знизити рівень боргу до 60% ВВП до 2030 року. Однак дотримання такого профіциту до 2030 року є складним завданням. Нині третина країн з розвиненою економікою, на частку яких припадає біля 40% світового ВВП, мають серйозні проблеми з реалізацією заходів податково-бюджетної політики. Хоча досягнення достатньо високого первинного профіциту, а потім його збереження на протязі тривалого періоду будуть важкими, яких-небудь альтернативних швидких рішень не існує. Високий рівень інфляції, покликаний зменшити реальну вартість боргу, чи реструктуризація боргу призведуть до значних і довгострокових економічних та соціальних витрат, тому такими варіантами не варто часто користуватися. Приватизація державних активів сприяє процесу коректування, але об'єму активів, що реалізуються в більшості країн з розвиненою економікою, недостатньо для суттєвого зниження боргу. Масштаби бюджетної консолідації, якої потребує більшість країн, залежать від її першочергових умов, кінцевих цілей та макроекономічних умов, що складаються в проміжний період. Але для зниження коефіцієнтів боргу буде вкрай важливо зберігати мінімальну різницю між процентною ставкою за державними запозиченнями і темпами росту економіки. Слід підкреслити, що нині у світовій практиці потрібні нові підходи для вирішення ситуації з високим рівнем державної заборгованості та мінімізацією негативних наслідків боргів, що вимагає пошуку та вироблення нової парадигми використання боргових фінансів, основою якої повинна бути теоретична доктрина, що відповідає сучасним викликам та потребам часу.

Отже, державний борг залишається суттєвим чинником ризиків для фіскальної стійкості та макроекономічної стабільності в багатьох країнах світу. Стабілізація боргової ситуації у найближчій перспективі та зменшення боргового навантаження залишається пріоритетним завданням фіскально-бюджетної політики. Не зважаючи на значний прогрес у відновленні стійкості державних фінансів завдяки заходам бюджетної консолідації, рівень вразливості бюджетів залишається досить високим. І надалі заходи бюджетної консолідації, спрямовані на скорочення рівня державного боргу, мають пріоритетне значення у системі макрофінансової стабілізації. Більшість країн продовжують реалізацію планів фіскальної консолідації, спрямованої на скорочення сальдо бюджету та боргу, оптимізацію державних видатків. У фіскальному договорі країн ЄС запроваджені чіткі фіскальні правила, які стосуються видатків, доходів, дефіциту бюджету і державного боргу. За таких умов основними пріоритетами боргової політики залишаються реалізація середньострокових планів скорочення боргу та вдосконалення структури боргових портфелів.

Список використаних джерел

1. Public Expenditure Reform Making Difficult Choices. Fiscal Monitor / IMF. – 2014. - April. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2014/04/fmindex.htm#
2. Fiscal Adjustment in an Uncertain World. Fiscal Monitor / IMF. – 2013. - April. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/04/fmindex.htm#
3. Barnes S., Davidsson, Rawdanowicz L. Europe's new fiscal rules/2012/WP №972 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.oecd.org/eco/workingpapers.

Бечко В.П., к. е. н., доцент,
Бручковська С.О.
Панюкова Т.А.
Уманський національний університет садівництва

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ НА СЕЛІ

Нині демографічні, економічні та соціальні чинники зумовили виникнення цілої низки неврегульованих проблем в діяльності закладів сільської освіти, найсуттєвішою з яких є малочисельність та малокомплектність загальноосвітніх навчальних закладів, що зумовлює необхідність збереження мережі шкіл в умовах зменшення кількості дітей шкільного віку.

Зокрема, близько 1/5 сільських шкіл – це загальноосвітні навчальні заклади з наповнюваністю класів нижче середньої. Загалом, по Україні середня чисельність класів у сільських школах становить 15,4 учнів, в той час як у містах цей показник відповідає 25,6 учнів [1].

Про нерівні умови навчання та розвитку дітей сільської місцевості у порівнянні з міською молоддю свідчить і той факт, що майже в половині сіл України відсутні загальноосвітні навчальні заклади та у 2/3 сільських населених пунктів нині також закриті і дошкільні дитячі установи [1].

Крім того, технічний стан будівель загальноосвітніх навчальних закладів на селі викликає занепокоєння, оскільки значна частина шкільних будівель фізично і морально застаріла. Зокрема, в аварійному стані перебувають будівлі близько 600 сільських шкіл, та капітального ремонту потребують понад 2,5 тисяч навчальних закладів. В більшості сільських шкіл вимагають оновлення меблі та навчальне обладнання. Також, переважна більшість шкіл, що функціонують в сільській місцевості, наразі не мають спортивних залів, кожне п`яте шкільне приміщення на селі не має центрального водяного опалення, а також понад третину з них – не забезпечені водогоном. Крім того, в 21 області України більше половини шкіл не мають каналізації [1].

Низьким на сьогодні також залишається рівень комп'ютеризації сільських освітніх закладів. Зокрема, навчальними комп`ютерними комплексами забезпечено лише 39 % сільських загальноосвітніх навчальних закладів, в результаті чого на 75 сільських школярів припадає лише один комп`ютер. Доступ до Інтернету у місті має один учень із 200, у селі ж – один із тисячі. Крім того, сьогодні більше 90 % сільських шкіл потребують оновлення комп'ютерної техніки [1].

Відсутність належного рівня бюджетного фінансування потреб сільських навчальних закладів, спричинена світовою фінансовою кризою та її впливом на економіку України, не дозволяє державі забезпечувати їх належний розвиток та функціонування. При цьому, якщо захищені статті кошторисів сільських освітніх закладів ще якось фінансуються, то потреби розвитку шкіл та дитячих садочків, що функціонують в сільській місцевості з кожним роком забезпечуються все гірше.

Слід відмітити, що незадовільний стан фінансування розвитку освіти в Україні викликаний тим, що фінансове забезпечення потреб сільської освіти в Україні за рахунок асигнувань з держбюджету здійснюється за залишковим принципом [1]. Крім того, скорочення обсягів державного фінансування видатків розвитку сільських освітніх установ, зазвичай пояснюють кризовими явищами в економіці, загрозами виникнення дефіциту державного бюджету, необхідністю недопущення дефолту та іншими причинами. З іншого боку, зменшення розмірів фінансування потреб розвитку сільської освіти за рахунок коштів бюджетів місцевих громад, насамперед, викликане низьким рівнем самодостатності муніципалітетів в Україні та зростанням рівня їх фінансової залежності від держави та вищестоящих місцевих бюджетів [1], адже в сучасних умовах органи місцевого самоврядування в Україні контролюють від 6 до 10 % бюджетних ресурсів. З цієї причини, їх можливості щодо компенсації дефіциту державного фінансування витрат на розвиток освітніх закладів за рахунок власних джерел місцевих бюджетів є обмеженими.

Внаслідок негативного впливу перелічених обставин, найбільш дискримінованими серед бюджетних установ в частині фінансування їх розвитку залишаються сільські школи та дошкільні заклади.

Поряд з цим, школа для села це не просто освітня установа. Сільська школа – це серце сільської території, що є центром спілкування та культурним осередком не тільки для сільської молоді, але й для всіх сільських жителів. Тому, на наше глибоке переконання, державі варто зосередити зусилля на збереженні і розвитку навчальних закладів, що функціонують в сільській місцевості, адже в кожному селі, де є діти, повинні бути дитячий садочок і хоча б початкова школа. Крім того сільська школа не повинна ні в чому поступатись кращим міським школам та гімназіям.

В той же час, на сьогоднішній день більше 800 приміщень сільських загальноосвітніх навчальних закладів в Україні недобудовані і при цьому ступінь їх готовності на протязі останніх 5 років відповідає 70-80 відсоткам [1], що свідчить виключно про відсутність належної уваги з боку держави до проблем сільської освіти. Слід також зазначити, що матеріально-технічна база сільських шкіл, дошкільних та позашкільних навчальних закладів, що функціонують в сільській місцевості та їх забезпечення сучасними комп'ютерами та оргтехнікою нині є проблемою, що заважає подальшому розвитку зазначених освітніх закладів [1].

Список використаних джерел

1. Про результати перевірки планування та використання коштів державного бюджету України Міністерством освіти і науки України на інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів, комп'ютеризацію сільських шкіл: Звіт Рахункової палати України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – http://www.ac-rada.gov.ua – 2015.

Борейко В. І., д.е.н, доцент,
проректор з наукової роботи Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука, м. Рівне

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пріоритетним напрямом соціально-економічного розвитку країни нинішня влада України вважає децентралізацію владних повноважень. При цьому ключовим аспектом, який здатен забезпечити самодостатність функціонування кожного регіону країни є фінансова децентралізація.

В. Оскольський справедливо зазначає, що: «Гармонійний розвиток України як суверенної держави, що прямує до побудови громадянського суспільства та конкурентоспроможної економіки на основі демократичних цінностей, неможливий без ефективного та стабільного зростання кожного її регіону. Без їх економічного розвитку взагалі неможливо говорити про економічний поступ держави. Це аксіома, що доказів не потребує» [1, с. 4].

Виходячи із зазначеного, важливе значення має порядок формування доходної частини державного та місцевих бюджетів. Як два протилежні підходи до наповнення бюджетів, можна назвати централізований, коли всі кошти поступають до державного, а вже звідти певна їх частина направляється до місцевих бюджетів, та децентралізований підхід, коли всі кошти поступають до бюджетів нижчого рівня, з яких певний відсоток направляється до бюджетів вищого рівня. Кожна із цих систем має свої переваги і недоліки (табл. 1).

Тому, на практиці використовується поєднання цих двох підходів, на вибір яких вплив здійснює форма державного устрою: в унітарних країнах більшість доходів перерозподіляється через державні, у федеральних – місцеві бюджети.

Нині, майже в усіх країнах прийшли до розуміння того, що загальний обсяг діяльності державного сектора має бути скорочений з одночасним посиленням місцевого самоврядування як одного з вирішальних інститутів демократії.

Таблиця 1

Переваги та недоліки централізованих та децентралізованих бюджетних систем

Централізована бюджетна система			Децентралізована бюджетна система		
Особливість	Переваги	Недоліки	Особливість	Переваги	Недоліки
Централізоване регулювання бюджетних потоків	Держава має можливість вирівнювати доходи регіонів	Зниження зацікавленості регіонів у результатах своєї праці	Автономне наповнення бюджетів різних рівнів	Зростає мотивація регіонів до ефективної роботи	Обмежені можливості фінансувати державні програми
Переважання державних інтересів над регіональними	Широкі можливості для фінансування державних програм	Ігнорування місцевих інтересів	Врахування інтересів регіонів	Покращуються умови для розвитку регіонів	Складно поєднувати інтереси держави та регіонів
Залежність місцевих керівників від рішень центральних органів влади	Надійний контроль за використанням бюджетних коштів із всіх бюджетів	Корупція у вищих ешелонах влади, збільшується ризик прийняття помилкових рішень	Фінансова незалежність місцевих керівників від рішень центральних органів влади	Підвищується обґрунтованість регіональних програм, скорочуються терміни їх реалізації	Можливі факти неефективного використання фінансових ресурсів регіонами

Добре розроблена політика фінансової децентралізації має зміцнювати місцеву автономію і сприяти підвищенню політичної відповідальності, економічної ефективності, відкритості управлінських рішень. Головним аргументом на користь фінансової децентралізації слугує наближення управління до громадян, краще задоволення їхніх потреб. Тому, на думку В. Толуб'яка: «Нова система місцевих фінансів та міжбюджетних відносин буде спроможна виконувати свої функції лише за умови стабільності закріплення доходів (переліку податків і нормативних відрахувань), поліпшення економічної ситуації в країні в цілому та в регіонах, сталої системи

оподаткування, бюджетних механізмів (процедур і формул). Без дотримання цих умов важко говорити про стабільність і прогнозованість відносин у даній сфері» [2, с. 27].

Отже, для розширення повноважень місцевих органів влади потрібно бюджети всіх рівнів формувати за принципом «знизу вверх».

Згідно з цим принципом усі надходження, які формують доходну частину бюджетів та на які мають можливість реально впливати регіональні керівники, належить направляти на рахунки місцевого органу управління (села, селища, міста) за місцем розташування платника податків, зборів та відрахувань.

Бюджети районів обласного підпорядкування і міст, які мають у своєму складі інші територіальні одиниці, необхідно формувати за рахунок встановленого для кожного із регіонів відсотка відрахувань із надходжень до бюджетів низового рівня. Бюджети областей і міст центрального підпорядкування також потрібно формувати за рахунок відрахувань із надходжень до бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, які входять до їхнього складу. За таким же принципом необхідно формувати державний бюджет.

Пряме надходження коштів до Держбюджету потрібно зберегти із зборів, пов'язаних з функціями, які виконують центральні органи влади, приватизації та реалізації державного майна, рентної плати та перевищення кошторисних доходів над кошторисними видатками Національного банку України.

Також за державним бюджетом потрібно залишити надходження від ПДВ, який забезпечую біля 40 % надходжень до Зведеного бюджету країни та є важливим інструментом державного регулювання експортно-імпортних операцій.

Решта ж податків і зборів, на які мають можливість впливати регіональні керівники, слід направити до місцевих бюджетів.

Зазначений принцип дозволить підвищити зацікавленість керівників всіх рівнів управління державою у результатах роботи підприємств, які знаходяться на їхній території та більш ефективно поєднати інтереси держави і регіонів.

Список використаних джерел:

1. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки / В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 4–11.

2. Толуб'як В. Проблеми і перспективи фінансової децентралізації / В. Толуб'як // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 22–27.

Борисюк О.В. к.е.н, доцент кафедри фінансів та оподаткування
Східноєвропейського національного університет імені Лесі Українки

СУТНІСТЬ ЛІЗИНГУ, ЙОГО ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Україна стала на шлях глибоких соціально-економічних перетворень, неодмінною умовою успішного здійснення яких є розвиток виробничої сфери.

Необхідно використовувати альтернативні методи фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і реструктуризацію виробництва. Однією з таких альтернатив може стати лізинг – ефективний інструмент оновлення основних фондів без значних одноразових витрат капіталу [3, с. 43].

Проте, незважаючи на досить великий потенційний попит на даний вид послуг в Україні, він поки що розвинений досить слабо і не дає повною мірою використати всі свої переваги. Експерти вважають, що проблема розвитку лізингу в Україні лежить в трьох площинах: удосконалення законодавчої бази, здешевлення та покращення умов користування кредитними ресурсами, зменшення податкового тиску на лізингові компанії. Саме тому необхідно здійснити цілий ряд заходів щодо створення сприятливого економічного середовища для активізації лізингової діяльності, що передбачає належне фінансування, кредитування, оподаткування, регулювання та ефективну державну підтримку даного фінансового інструменту [4, с. 76].

Переваги лізингу в порівнянні з іншими засобами інвестування складаються в тому, що підприємствам даються не кошти, контроль за обґрунтованою витратою яких не завжди можливий, а безпосередньо засоби виробництва, необхідні для відновлення і розширення виробничого апарату. Зацікавленість у лізингу виявляють представники малого бізнесу, що, не маючи достатніх засобів і не прибігаючи до притягнення кредитів, можуть в цьому випадку використовувати у виробництві нове прогресивне устаткування і технології. У розвитку лізингу зацікавлені не тільки лізингоотримувачі, як споживачі устаткування, але і виробники, оскільки за рахунок лізингу розширюється ринок збуту виробленого ними устаткування. Для інвесторів лізинг забезпечує, необхідний прибуток на вкладений капітал при більш низькому ризику (у порівнянні зі звичайним кредитуванням) за рахунок діючого захисту від неплатоспроможності клієнта.

Разом з позитивними моментами, існують також негативні сторони лізингу, а саме:

- лізинг з коротким терміном користування може виявитися економічно невиправданим для лізингоотримувача;
- після закінчення терміну лізингу залишкова вартість устаткування повертається власнику;

- лізинг може виявитися дорожчим, ніж отримання позикових коштів на купівлю устаткування;

- НТП призводить до того, що устаткування, машини, техніка швидко стають застарілими в силу виникнення та розвитку нових технологій, а орендні платежі не припиняються до кінця лізингового контракту.

Доречно зауважити, що проблеми фінансового характеру справляють найбільший вплив на формування ефективного ринку лізингових послуг. Більшість лізингових угод передбачає авансовий платіж, середня величина якого становить 20% від вартості предмета лізингу. Відсоткова ставка по лізингу вища за банківський кредит, до того ж вимагається додаткове забезпечення, крім самого предмета лізингу [4, с.74].

Крім того, при кредитуванні банками лізингодавців виникає низка проблем, зокрема:

– короткостроковий характер банківських кредитів;

– недостатня кількість платоспроможних лізингоодержувачів;

– значні ризики несвоєчасної плати за користування майном;

– високі ставки за кредитні ресурси комерційних банків.

Нині для ефективного функціонування ринку лізингових послуг в Україні необхідно проаналізувати ситуацію, що склалась сьогодні, визначити проблеми, які характерні для ринку лізингових послуг, та запропонувати можливі заходи щодо їх вирішення. Нині розвиток ринку лізингових послуг стримується, в першу чергу, через відсутність державних програм стимулювання використання лізингу як джерела оновлення основних фондів та не сформованість на загальнодержавному рівні політики щодо перспектив розвитку лізингу.

Аналізуючи існуючі переваги і недоліки лізингових операцій, можна дійти висновку, що позитивних моментів, притаманних лізингу, набагато більше. В умовах економічної нестабільності в Україні, коли значно знизилося фінансування капітальних вкладень в оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування інвестицій є найбільш доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств.

Список використаних джерел:

1. Брус С. І. Лізинг як фінансовий інструмент / С. І. Брус // Фінанси України – №11. – 2008. – С.75-79.
2. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16 січня 2004 р. №723-97-В.Р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97.
3. Овчаренко Т. Фінансовий лізинг як форма залучення інвестиційних ресурсів на підприємствах / Т. Овчаренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2011. - № 123.- С.41-44.
4. Куцель Н.В. Переваги та недоліки розвитку лізингу в Україні / Н.В. Куцель // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: збірник наукових праць молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів / відп. ред. З.В.Герасимчук. - Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. - С. 73-77.

Боровик П.М., к. е. н., доцент,
Уманський національний університет садівництва

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ`ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ IV ГРУПИ

З прийняттям Закону України від 28. 12. 2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» та Закону України «Про державний бюджет України на 2015 рік», єдиний податок з суб'єктів малого підприємництва та фіксований сільськогосподарський податок було об'єднано в одну податкову форму – єдиний податок.

Крім того, якщо до 2015 р. Податковий кодекс України передбачав шість груп платників єдиного податку та одну групу платників фіксованого сільськогосподарського податку, то механізм справляння податку, що об'єднав зазначені дві податкові форми, передбачає чотири групи його платників. До четвертої групи платників сучасного єдиного податку нині віднесено аграрних товаровиробників, що до 2015 р. були платниками фіксованого сільськогосподарського податку.

Результати критичного аналізу оновленого порядку нарахування і сплати єдиного податку з суб'єктів аграрного бізнесу дозволяють зазначити, що він має суттєві недоліки.

Зокрема, механізм справляння єдиного податку з суб'єктів аграрного бізнесу як і фіксований сільськогосподарський податок, який він замінив, дає можливість оптимізувати податкове навантаження окремих бізнес-структур через використання спрощеного режиму прямого оподаткування крупними фірмами (шляхом створення кількох афільованих структур) [1, с. 93; 2, с. 37].

В контексті недоліків сучасного механізму пільгового режиму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств необхідно також відмітити, що донедавна в Україні основним джерелом фінансування заходів щодо поліпшення та охорони земельних ресурсів була плата за землю, тобто земельний податок та плата за оренду земель державної і комунальної власності. Згідно з вимогами статті 22 нині

відміненого Закону України «Про плату за землю», кошти від неї, що надходили на спеціальні бюджетні рахунки місцевих бюджетів, повинні були використовуватись виключно для фінансування заходів по раціональному використанню та охороні земель, підвищенню родючості ґрунтів, веденню державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель, створенню земельного інноваційного фонду, відшкодуванню витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості, економічному стимулюванню власників землі і землекористувачів за поліпшення якості земель, підвищенню родючості ґрунтів, наданню пільгових кредитів, частковому погашенню позичок та компенсації втрат доходів власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації земель, порушених не з їх вини, проведенню земельної реформи, а також для земельно-господарського устрою, розробки містобудівної документації і розвитку інфраструктури населених пунктів.

Поряд з цим, спочатку відміна цільового порядку використання мобілізованих сум плати за землю, а потім звільнення платників фіксованого сільськогосподарського податку, а пізніше – єдиного податку четвертої групи від сплати земельного податку за землі сільськогосподарського призначення зумовили дефіцит коштів в бюджетах муніципалітетів аграрних регіонів, необхідних їм на фінансування робіт, пов'язаних з охороною і відновленням земельних ресурсів.

Ще одним недоліком порядку нарахування і сплати сучасного єдиного податку є те, що Податковим кодексом України за базу справляння для сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті передбачено нормативну грошову оцінку земельних угідь сільськогосподарського призначення. Результати попередніх досліджень показали, що внаслідок цього зберігається суттєва диспропорція розмірів податкового навантаження тепличних комбінатів, що отримують з незначної за розмірами земельної площі на кілька порядків вищі прибутки, ніж інші (типові) сільськогосподарські підприємства [1, с. 93]. Тому, чинний порядок оподаткування їх доходів забезпечує суб'єктам тепличного бізнесу пільгові, порівняно з іншими платниками єдиного податку четвертої групи, умови оподаткування, чого, звичайно ж, допускати не слід.

З метою вирішення проблем справляння єдиного податку з суб'єктів агробізнесу в Україні необхідно :

- посилити рівень відповідальності платників єдиного податку за проведення операцій, мето яких є оптимізація податкового навантаження таких платників та їх контрагентів;
- зобов'язати платників єдиного податку четвертої групи сплачувати податок за землі сільськогосподарського призначення, забезпечивши за рахунок мобілізованих сум цього податку цільове фінансування робіт, пов'язаних з охороною і відновленням земельних ресурсів, або ж запровадити механізм бюджетного перерозподілу частини мобілізованого єдиного податку з суб'єктів агробізнесу на фінансування зазначених робіт;
- запровадити ставку єдиного податку для тепличних комбінатів у розмірі 2 % від їх виручки.

Список використаних джерел

1. Боровик П. М. Проблеми податкового регулювання земельних відносин в агросфері в умовах євроінтеграції. [Текст] / П. М. Боровик, П. К. Бечко, С. М. Броварна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – С. 92-96.
2. Тулуш Л.Д. Реформування механізму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств. [Текст] / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 34-45.

Бразілій Н.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського оліку,
аналізу і аудиту ЧДТУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Жодне діюче підприємство не може обійтися без заборгованостей. Це можуть бути короткострокові і довгострокові, дебіторські або кредиторські заборгованості. Щодня ці заборгованості змінюються, але є такі, що залишаються в обліку надовго: сумнівні та безнадійні борги. Саме тому облік дебіторської заборгованості, контроль за своєчасним її погашенням та запобіганням безнадійним боргам займають особливе місце у колі завдань та функцій управління. Це відповідно обумовлює постійний перегляд нормативних актів і регламентуючих документів, вироблення нових шляхів удосконалення організації та методики обліку розрахунків з дебіторами.

Проблемам обліку дебіторської заборгованості та формуванню резерву сумнівних боргів присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених: Ф. Ф. Бутинця, О.М Кияшка, Н.М. Семенова, Л.А Некрасенко, І. А. Бланка, О. Д. Заруби, М. Г. Чумаченка та ін. Враховуючи результати та не применшуючи значення вже проведених досліджень, слід звернути особливу увагу на резервування сумнівних боргів, що виступає в ролі обачного інструменту впливу на стабілізацію діяльності підприємства. Значної актуальності набувають також питання обліку довгострокової дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" та

резерву сумнівних боргів з метою узгодження даних бухгалтерського і податкового обліку; відсутність в обліку деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі. Вимагають обговорення питання списання безнадійної дебіторської заборгованості.

Для прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації, пов'язаної з нарахуванням та обліком резерву сумнівних боргів. Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності регулюються П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" та 13 "Фінансові інструменти". Слід відмітити, що сутність дебіторської заборгованості визначена у цих стандартах по-різному. За П(С)БО 10 сумнівним боргом є поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Поточна дебіторська заборгованість є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу) і включається до балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для об'єктивного визначення чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) і розраховується резерв сумнівних боргів. Отже, мова йде як про заборгованість дебіторів до дати погашення, так і про заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу. Згідно з п.4 П(С)БО №13 "Фінансові інструменти" дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу - дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу [5]. За вимогами П(С)БО 10 і П(С)БО 13 до дебіторської заборгованості, яка на дату балансу оцінюється за чистою реалізаційною вартістю, відносять таку, що виникає внаслідок відвантаження продукції, товарів, робіт, послуг, виплати авансів та надання позик.

Стан розрахунків з дебіторами суб'єкта господарювання в значній мірі впливає на його фінансовий стан, тому підприємства повинні стежити за строками погашенням дебіторської заборгованості з метою її достовірної оцінки. Так, акумулювання коштів у дебіторську заборгованість призводить до неспроможності підприємства здійснити своєчасно розрахунки за придбані виробничі запаси, за нарахованою заробітною платою, за податками, зборами та іншими обов'язковими платежами. Звичайно, певною мірою, можна погодитися з думкою про існування економічної вигоди від наявної дебіторської заборгованості [2], оскільки підприємство все-таки має грошові кошти, які у свій час (із значним або незначним запізненням) будуть ним отримані. Проте дебіторської заборгованості у великих розмірах виступає, по-суті, процесом наданням підприємством-продавцем свого роду безвідсоткового кредиту певним контрагентам, що, відповідно, погіршує фінансове становище такого підприємства. За теперішніми наслідкими фінансової кризи, що відчувають тим чи іншим чином практично всі суб'єкти господарювання в Україні, вимагають пошуку принципово нових підходів до управління дебіторською заборгованістю підприємств. Комплексне вирішення проблеми оптимізації її структури, а також прискорення терміну її погашення можливе за допомогою диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

Отже, створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Кушина О. Згадати все-2 / О.Кушина // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2006. – №3–4. – С.58-63.

2. Некрасенко Л.А. Шляхи оптимізації дебіторської заборгованості / Л.А. Некрасенко // Економічний простір. – 2008.- № 12/2.- С.27-34.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99

5. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти": Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1050-01

6. Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю//Актуальні проблеми економіки – 2007/№1.-С.156-163

Бричко М.М., к.е.н.,
асистент кафедри фінансів УАБС НБУ
Філатова Т.С., студентка групи Ф-21
обліково-фінансового факультету УАБС НБУ

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

За сучасних умов податки відіграють роль ключового регулятора економіки. Встановлюючи ставки податків та їх види, держава здійснює стимулювання або обмеження розвитку певних галузей чи сфер економіки, а також безпосередньо впливає на її стабільність функціонування та розвитку. В свою чергу, державна податкова політика має реалізовуватися відповідно до наступних завдань: встановлення оптимальних податків, що не будуть гальмувати розвиток підприємницької діяльності, при цьому забезпечуючи поповнення Державного бюджету коштами, достатніми для задоволення державних потреб. В даний час українська податкова система є подібною за власним складом і структурою до європейських податкових систем розвинутих країн, а закони про оподаткування розроблені відповідно до норм європейських податкових систем.

Головна відмінність податкової системи України від європейських полягає в тому, що вона не спрямована на стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання. Система поповнення державних доходів носить більшою мірою фіскальний характер та має у складі всі недоліки перехідної економіки. Проте варто зазначити, що спроби реформування економіки не змінювали ситуацію, а й певною мірою ускладнювали її, оскільки були недостатньо узгодженими та суперечливими, що спричинювало лише збільшення обсягів тінізації економіки взагалі.

Недосконалість механізму та методів врегулювання податкової системи зумовила податкову заборгованість з боку платників на користь Державного бюджету, посилення ухилень від податків, що значною мірою зумовлено нерівномірністю податкового тягаря, корупцією, та недосконалістю законодавчої бази. Все більшої актуалізації набуває бюджетна заборгованість перед платниками стосовно відшкодування ПДВ, що спричинена недосконалістю законодавчих норм, якими регулюється дана процедура. З плином часу все більшої актуалізації набуває тенденція до встановлення нерівномірного податкового навантаження.

На наш погляд, реформування податкової системи України повинно носити докорінний характер і починатися саме з адаптації податкового законодавства до сучасних світових тенденцій економіки, враховуючи традиційну базу функціонування існуючої податкової системи. Акумуляція грошових коштів має бути достатньою для забезпечення виконання державою своїх конституційно закріплених функцій. Для ефективного функціонування податкової системи використання бюджетних коштів має бути ефективним, носити цільовий характер та відповідати обсягу та якості отриманих платниками суспільних благ та кількість сплачених ними податків. Основна мета реформування української податкової системи має полягати у сприянні економічного зростання країни.

Реформування як основний пріоритет розвитку податкової системи має ставити перед собою на меті реалізацію принципу рівності платників, усунення проявів податкової дискримінації, покращення адміністрування, збільшення податкової бази, зниження ухилень від оподаткування, впровадження інвестиційних стимулів, що сприятимуть створенню сприятливого інвестиційного клімату. Важливо зазначити, що нововведені зміни 2015 року призначені саме для спрощення та здешевлення системи адміністрування податків, а також для залучення додаткових коштів до бюджету. Відбулося зменшення кількості податків з 22 до 9, запровадження податкового компромісу для бізнесу, електронної форми адміністрування податку на додану вартість; спрощена система оподаткування також зазнала змін: відбулося зменшення кількості груп платників з шести до трьох; запроваджена реформа ЄСВ передбачає посилення контролю за відповідальністю роботодавця при порушенні оплати праці та за дотриманням норм законодавства про працю; запропоновано амністію капіталів фізичних осіб, що полягає у звільненні від оподаткування майна та коштів, зазначених у декларації; впроваджено контроль за обертанням готівки та інші зміни [2].

Підсумувавши, можна зробити висновок, що необхідною умовою для сталого економічного розвитку України є стабільна, врегульована та прописана на законодавчому рівні податкова політика. Враховуючи те, що Україна обрала євро інтеграційний напрям розвитку, то об'єктивною необхідністю стає переорієнтація української податкової системи відповідно європейських прагнень. В іншому випадку забезпечення належного рівня конкурентоспроможності національних підприємств та залучення потенційних інвесторів в країну буде неможливим. Враховуючи теперішні умови, безальтернативним заходом має бути врахування інноваційних тенденцій та створення ефективної податкової системи з прозорими правилами оподаткування та ведення господарської діяльності. На наш погляд, влада має забезпечити єдині справедливі підходи до всіх суб'єктів податкових правовідносин, а це, в свою чергу, сприятиме налагодженню партнерських відносин між суб'єктами господарювання, громадянами, державою та міждержавними організаціями. Реалізація цих заходів дасть змогу збільшити надходження до державного та місцевих бюджетів усіх, сприяти зростанню доходів громадян та прибутків підприємств.

Список використаних джерел

1. Реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minjust.gov.ua/11350
2. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/kodeks/1349.html

Бухтіарова А. Г., аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України»

АНАЛІЗ ЗАЛЕЖНОСТІ ОБСЯГУ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ ВІД ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Динамічний розвиток економіки України багато в чому залежить від ефективності роботи банківської системи, одним з основних джерел наповнення якої виступають депозити фізичних та юридичних осіб. Так, протягом останнього часу все більше уваги вітчизняних дослідників привертають питання організації ефективної системи яка б забезпечила налагоджений потік грошових коштів населення до банківської системи країни та змогла б забезпечити реальний сектор економіки необхідними інвестиційними ресурсами. Основною проблемою в даному аспекті дослідження постає питання можливості залучення достатнього обсягу депозитів та виявлення факторів та стимулів, які спонукають населення до здійснення вкладів у банківські установи нашої країни.

Валовий внутрішній продукт є основним індикатором, на основі якого визначають рівень і темпи економічного розвитку будь-якої країни. Зростання ВВП супроводжується збільшенням чисельності зайнятих і підвищенням рівня життя населення, що супроводжується у зростанням обсягів споживання товарів і послуг. Періоди економічного зростання логічно змінюються спадом виробництва, зайнятості, та зниженням ВВП і, відповідно, життєвого рівня. Однак, якщо розглядати розвиток країни за тривалі періоди, то очевидним є той факт, що в основі підвищення життєвого рівня населення лежить зростання обсягів виробництва товарів і послуг, втіленням якого виступає показник ВВП в цілому і на душу населення зокрема [1].

Фінанси домогосподарств завжди виступали основним джерелом фінансових ресурсів для задоволення як потреб громадян, так і потреб держави. Джерелами для акумулювання фінансових ресурсів населення служать заробітна плата, доходи від продажу власного капіталу, доходи від реалізації продукції підсобних господарств, доходи від здачі майна в оренду, відсотки на грошовий капітал, доходи на вклади у цінні папери тощо.

Витрати населення зумовлені необхідністю задоволення власних споживчих потреб та іншими витратами, які необхідні для життя. Основну частину витрат населення складають витрати на придбання товарів та послуг, сплачені доходи від власності, поточні податки на доходи, майно тощо.

Баланс між рівнем доходів та витрат дозволяє оцінити рівень життя населення та спроможність забезпечити себе не тільки товарами та послугами першої необхідності, а й іншими супутніми товарами й послугами, які визначають якість життя. У свою чергу, у зв'язку з «пострадянським» мислення значної кількості населення України, не завжди підвищення доходів населення чи зниження витрат супроводжується збільшенням обсягів депозитних вкладень у банківській системі.

Індекс інфляції або індекс споживчих цін – показник, що характеризує зміну загального рівня цін на товари і послуги, придбані населенням для невиробничого споживання. Даний показник є досить важливим та інформативним при аналізі економічного стану країни [2].

Показники кількості працездатного населення та кількості зареєстрованих юридичних осіб дають змогу проаналізувати потенціал нашої країни щодо накопичення фінансових ресурсів, у тому числі у банківській сфері.

В Україні основними факторами, що мають значний вплив на рішення населення щодо здійснення банківських вкладів є показники витрати населення та частка працездатного населення у загальній кількості населення. Залежність між даними показниками є прямою та сильною. Прагнення населення до зниження власних витрат у майбутньому та, як наслідок, здійснення вкладів у банківську систему України (з метою забезпечення превентивних заходів щодо потенційного зниження рівня життя) є однією з основних особливостей економічного мислення українського вкладника.

Список використаних джерел

1. Козьменко, С. М. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку/ С. Козьменко, І. Школьник, Т. Савченко //Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 14-39
2. Михайловська І. М. Формування системи захисту банківських вкладів фізичних осіб та суб'єктів господарювання в Україні : [монографія] / І. М. Михайловська, С. В. Безвух. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 174 с. – Бібліогр.: с. 150-164

Бушовська Л.Б.
викладач кафедри економічної теорії,
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Здійснення інвестиційного проекту направлено на збільшення внутрішнього валового продукту (ВВП) суспільства, прибутку, доходу та доданої вартості підприємства, а також на покращення інших економічних і соціальних показників підприємства та суспільства в цілому. Формування системи принципів оцінки ефективності інвестиційного проекту має найважливіше значення як для визначення інвестиційної стратегії підприємства, так і для розвитку інвестиційних процесів в економіці України, направлених на створення нових робочих місць, зростання ефективного народного господарства країни, забезпечення стійкої соціальної політики. В основу оцінки інвестиційного проекту, на нашу думку, повинні бути покладенні наступні принципи [1, с.124]:

11. Оцінка суспільної значущості проекту в залежності від його масштабності.
12. Облік особливостей оцінки ефективності інвестиційного проекту в залежності від його значущості, мети реалізації та схеми фінансування.
13. Економічний ефект від реалізації інвестиційного проекту протягом усього його життєвого циклу (розрахункового періоду) від проведення передінвестиційних дослідів до припинення його використання.
14. Порівнянність показників та умов реалізації різних інвестиційних проектів (варіантів).
15. Принцип позитивності та максимуму ефекту. Перевага повинна надаватися інвестиційним проектам з найбільшим значенням ефекту. В даному випадку мова йде про порівняння альтернативних інвестиційних проектів, розрахованих з використанням дисконтованих грошових потоків.
16. Облік майбутніх витрат і результатів. При розрахунку показників ефективності повинні братися до уваги тільки майбутні витрати та надходження, обумовлені лише реалізацією інвестиційного проекту, включаючи витрати, пов'язані із залученням раніше створених виробничих фондів, а також майбутні втрати, викликані здійсненням інвестиційного проекту (наприклад, від припинення діючого виробництва в зв'язку з виникненням на його місці нового).

Стосовно підприємств машинобудівної галузі врахування соціальних результатів реалізації інвестиційного проекту включає:

- розробку прогнозу вивільнення загальної чисельності працівників, зайнятих на підприємствах машинобудівної промисловості по роках реалізації інвестиційного проекту;
- визначення загальної чисельності громадян, які підлягають переселенню у зв'язку з реалізацією проекту реструктуризації підприємств машинобудівної промисловості;
- визначення резервів по створенню нових робочих місць, обумовлених реалізацією інвестиційних проектів з реструктуризації підприємств, що включають організацію громадських робіт, підтримку малого бізнесу та навчання працівників інших професій;
- визначення витрат (розміру субсидій) на переселення працівників підприємств та їхніх сімей та інших громадян у зв'язку з реалізацією інвестиційних проектів з реструктуризації підприємств машинобудівної промисловості.

Реалізація інвестиційних проектів, як правило, здійснюється в умовах дії факторів інфляції, ризику і невизначеності. Фактори ризику і невизначеності підлягають обліку в розрахунках ефективності. При оцінці проектів найбільш істотними видаються наступні види невизначностей та інвестиційних ризиків:

- ризик, пов'язаний з нестабільністю економічного законодавства і поточної економічної ситуації, умов інвестування та використання прибутку;
- зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торгівлю і постачання, закриття кордонів та ін.);
- невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні або регіоні;
- неповнота або неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів та ін .;
- невизначеність природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих;
- неповнота або неточність інформації про фінансове становище і ділової репутації підприємств-учасників (можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань) [2].

Організаційно-економічна система реалізації проекту повинна включати спеціальні механізми, що дозволяють знизити ризик або зменшити пов'язані з ним несприятливі наслідки. У цих цілях рекомендується розробляти правила поведінки працівників при виникненні несприятливих ситуацій, а також спеціальні механізми стабілізації. Таким чином, з проведеного дослідження видно, що система принципів оцінки ефективності інвестиційного проекту важлива як для окремого підприємства, так і для економіки країни в цілому, а також для різних галузей і регіонів. Розглянуті принципи оцінки ефективності інвестиційного проекту дозволяють врахувати його суспільну значимість і масштабність, мету його реалізації. Слід враховувати дію фактора часу, інфляції, ризику і невизначеності, забезпечувати фінансову реалізованість проекту, враховувати вимоги інвестора при визначенні норми прибутку на капітал. Впроваджуючи інвестиційні проекти на діючих

підприємствах треба аналізувати фінансову стійкість підприємства і визначати вплив інвестиційного проекту на результати господарської діяльності і зміну фінансового стану підприємства.

Список використаної літератури:

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави / Жаліло Я. А. - К.: НІСД, 2012. – 336 с.
2. Сухоруков А.І. Пріоритети державної політики щодо інвестиційного забезпечення структурних зрушень у промисловості [Електронний ресурс] :–Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/invest_zabezp-2873f.pdf.

Вантух Т.З., аспірант,
Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ)

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ДЕПОЗИТНІ РІШЕННЯ ДЛЯ VIP-КЛІЄНТІВ

VIP-банкінг в сучасному розумінні – це комплекс ексклюзивних фінансових та нефінансових рішень, які надає банк для вибраної категорії заможних клієнтів. Класичний VIP-банкінг - це операції з елітними платіжними картками; управління рахунками, фінансове планування; здійснення платежів за розпорядженням клієнта; консультування з фінансових, податкових та юридичних питань; спеціальні гнучкі програми з розміщення коштів на депозити; використання цінних паперів і депозитних продуктів для фінансового планування; надання страхових продуктів та супутніх послуг; ведення операцій з цінними паперами на фондових ринках; ведення операцій зі злиття й поглинання; надання послуг персонального асистента, фінансового менеджера. На вітчизняному ринку більше 70 банків успішно надають послуги у сфері VIP-банкінгу: найбільші гравці мають мережу спеціалізованих відділень для своїх vip-клієнтів, менші обладнують та виділяють частину операційного залу для підвищеного комфорту в обслуговуванні клієнтів преміум сегменту; інші розробляють спеціальні депозитні програми та інші банківські послуги для заможних клієнтів – спільним усіх банків в даному напрямку залишається індивідуальний підхід та комфорт в обслуговуванні клієнта.

Залежно від цілей збереження коштів у банку можна умовно виділити чотири сегменти клієнтів, зокрема: «low-сегмент» або «масовий споживач», до яких відносять клієнтів з середніми доходами, які володіють невеликим капіталом і зберігають кошти в банку для фінансування майбутніх планових витрат споживання; «middle-сегмент» - фінансово активні клієнти, що володіють певними сумами грошових коштів і переслідують мету нагромадження та примноження первісного капіталу, для подальшого його інвестування та здійснення дорогих покупок; «premium-сегмент» - достатньо забезпечені клієнти, зазвичай топ-менеджери або власники середнього бізнесу, які володіють значними фінансовими ресурсами, їх цікавлять послуги з довірчого управління – мета збереження та примноження коштів; «top-сегмент» - заможні клієнти, власники бізнесу, значний обсяг капіталу яких вимагає розробки індивідуальної стратегії інвестування та управління портфелем, диверсифікації ризиків, їх мета – збереження капіталу та передання його у спадщину. VIP-банкінг орієнтований на обслуговування фінансових потоків двох останніх сегментів клієнтів. Зазвичай для отримання статусу VIP-клієнта необхідно оформити депозит на суму від 100 тис. доларів США або еквівалент в іншій валюті (напр. Приватбанк, ОТП банк), а той у двічі більшу суму (Альфа банк), в деяких банках цифра значно менша і становить 25 тис. доларів США (VS банк), в окремих досить оплатити «пакет» (комплекс) облуговування в банку (ПУБМ) або просто випустити карту класу «Gold» чи «Premium» (Надра банк). У 2014 році багато банків України у визначенні VIP-сегмента знизили поріг входження в іноземній валюті, зберігши при цьому гривневий еквівалент.

Хоча приналежність до VIP-клієнтів безумовно визначається за обсягом коштів, однак послуги, які надають банки у сфері VIP обслуговування, окрім інвестиційного консультування та управління капіталом з використанням всіх доступних фінансових інструментів, мають на меті підкреслення статусу такого клієнта в суспільстві і включають консьєрж сервіс, до якого входить замовлення таксі, бронювання готелів, авіаквитків, автомобілів; замовлення і доставка подарунків; організація дозвілля, банкетів, вечірок; пошук необхідних товарів; надання медичної та юридичної допомоги і все це в будь-який час доби в будь-якому місці; «арт-банкінг», як напрям альтернативних інвестицій в придбання предметів мистецтва. Надання послуг включено у вартість «тарифного пакета» обслуговування клієнта і здійснюється спеціальними організаціями, партерами банку, вони беруть на себе всі труднощі та організаційні моменти, стягується плата лише за вартість наданого товару або організованого заходу. Спектр послуг, що надає банк залежить від статусу клієнта та обсягів розміщених ним коштів у банку.

На сучасні тенденції банкінгу в VIP-сегменті впливає загальне соціальне і економічне напруження - заможні клієнти стали ще більш вимогливі, у першу чергу це стосується надійності банку, тому вже в першому кварталі 2014 року почалася «міграція» VIP-клієнтів в стабільніші фінансові установи. Так, як клієнти преміум класу - найбільш фінансово-грамотні і найменше піддаються паніці в період кризових ситуацій - попит на послуги VIP-банкінгу зберігається. Тенденція 2014 року показала, що базовий набір інтересів VIP-клієнта не

змінився, зацікавлення в отриманні стабільного і високого доходу залишається, тому найпопулярнішим інструментом залишається депозит, адже інші фінансові інвестиції в період економічної невизначеності є більш ризиковані. Важливим для клієнта є можливість швидкого і безпечного доступу до своїх коштів - цілодобовий доступ до Інтернет-банкінгу та використання платіжних карт преміального класу. В погоні за максимальною конфіденційністю – збільшився попит на оренду індивідуальних сейфів. VIP-клієнти активно аналізують ОВДП з прив'язкою до курсу долара США, адже це новий досить цікавий інструмент, за гарною прибутковістю і державними гарантіями.

Висновки. В сучасних умовах нестабільності на фінансовому ринку, успіху досягає той банк, який зможе побудувати довірчі відносини зі своїми клієнтами, особливо якщо стосується сектору VIP обслуговування. Менеджменту банку варто визначитись кого відносити до категорії VIP-клієнтів, яка їх цінність для банку, зрозуміти на що ці клієнти очікують, чого потребують та якою ціною банк може забезпечити такі особливі споживчі запити. Зважаючи на це, формувати стратегію позиціонування у цільовому клієнтського сегменті.

Список використаних джерел

1. Галицка О. Хто такий банківський VIP-клієнт і як з ним працювати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kontrakty.ua/article/61171
2. Матросова О. Банківський погляд на VIP-клієнтів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.prostobankir.com.ua
3. VIP-банкінг: який сервіс доступний заможним клієнтам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.prostobank.ua

Вериго А.В.,
ст. преподаватель кафедры финансов УО «ПГУ»

ВЫПОЛНЕНИЕ НОРМАТИВОВ БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современной экономической отечественной и зарубежной литературе с разной степенью аргументации и детализации рассматривается содержание прибыли от страховой деятельности. Следуя логике содержательного наполнения можно отметить, что содержание прибыли от страховой деятельности определяется понятием «страховая деятельность». Согласно Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь страховая деятельность – деятельность по страхованию, в том числе по сострахованию и перестрахованию. Соответственно прибыль от страховой деятельности состоит из трех взаимосвязанных, но самостоятельных элементов: прибыли от операций прямого страхования; прибыли от активного перестрахования; прибыли от пассивного перестрахования. Главным источником доходов являются доходы от операций прямого страхования и операций активного перестрахования. Основным фактором оказывающим влияние на их формирование является размер страхового тарифа. Согласно «Инструкции об определении состава базового страхового тарифа по видам добровольного страхования, а также о порядке заключения договоров страхования, сострахования, перестрахования и применения страховых тарифов» (Пост. Минфина РБ № 37, 20.06.2014) базовый страховой тариф состоит из нетто-тарифа и нагрузки. Под нетто-тарифом понимается часть страхового тарифа, предназначенная для образования страховых резервов. Под нагрузкой – часть страхового тарифа, предназначенная для покрытия затрат страховщика на проведение страхования (расходы на ведение дела), затрат на формирование фондов предупредительных (превентивных) мероприятий. Нетто-тариф по видам страхования, не относящимся к страхованию жизни, состоит из основной части и рисковой надбавки. Основная часть нетто-тарифа соответствует средней убыточности страховой суммы (лимита ответственности) за период страхования, а рисковая надбавка нетто-тарифа необходима для учета вероятного превышения количества страховых случаев относительно их среднего значения.

При расчете страховых тарифов в случае, когда отсутствуют фактические данные о результатах проведения видов добровольного страхования, позволяющие по каждому принимаемому на страхование риску оценить величины: q (вероятность наступления страхового случая), S (средняя страховая сумма (лимит ответственности)), Sв (средняя сумма страхового возмещения (обеспечения), в качестве этих величин могут использоваться значения показателей аналогов по сходным страховым рискам или объектам страхования.

Как видно, страховщик имеет значительные границы для маневрирования при определении страхового тарифа. Ввиду чего государство устанавливает нормативы безопасного функционирования для страховых организаций. Рассмотрим нормативы находящиеся в непосредственной связи с определением размера страхового тарифа, а именно: норматив, характеризующий убыточность страховой деятельности; норматив достаточности страховых резервов; норматив, характеризующий эффективность страховой деятельности.

Норматив, характеризующий убыточность страховой деятельности, рассчитывается как сумма коэффициента затрат (расходов) и коэффициента убыточности и характеризует уровень расходов страховой организации и уровень страховых выплат в заработанной премии. Максимально допустимое значение норматива, характеризующего убыточность страховой деятельности устанавливается в размере 1,0.

Норматив достаточности страховых резервов определяется на основании страховых выплат и на основании страховых взносов. Норматив достаточности страховых резервов на основании страховых в헹纏粗섥꺇뼠搓걇ределяется как отношение страховых резервов, сформированных страховой организацией

на отчетную дату, к среднему значению объема выплат страхового возмещения за три года (36 месяцев), предшествующих отчетной дате. Минимально допустимое значение норматива достаточности страховых резервов на основании страховых выплат устанавливается в размере 1,0. При расчете норматива достаточности страховых резервов на основании страховых взносов вместо суммы выплат используется сумма страховых взносов. Максимально допустимое значение норматива достаточности страховых резервов на основании страховых взносов устанавливается в размере 1,0.

Норматив, характеризующий эффективность страховой деятельности, определяется как отношение прибыли от страховой деятельности к расходам по страховой деятельности. Минимально допустимое значение норматива, характеризующего эффективность страховой деятельности, устанавливается в размере 0.

Можно выделить следующие трудности и противоречия связанные с выполнением данных нормативов. Определение размера страхового тарифа осуществляется на основании прогнозных оценок показателей, при этом, как правило, тарифный период составляет пять лет, а расчет нормативов производится на основании фактических данных с применением в формулах среднего значения только объема выплат и сумм взносов за несопоставимый с тарифом период. Согласно норматива достаточности страховых резервов страховая организация может использовать до 100 % полученного страхового взноса на формирование страховых резервов, одновременно сформированные страховые резервы должны полностью обеспечивать фактические страховые выплаты. Таким образом в данных коэффициентах не учитываются расходы на ведение дела регулируемые нормативом, характеризующим убыточность страховой деятельности. Одновременно необходимость учета расходов на ведение дела определяется нормативом, характеризующим эффективность страховой деятельности.

Галушко Ю.П.
аспірантка ХІБС УБС НБУ (м. Київ)

КАНАЛИ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Вплив монетарної політики центрального банку на перебіг економічних процесів у країні передається певними каналами, які в сукупності формують структуру передавального механізму грошово-кредитної політики. В економічній літературі немає спільної думки щодо кількості та класифікації каналів впливу монетарної політики на реальний сектор економіки. Центральний банк кожної країни розробляє власну модель трансмісійного механізму з урахуванням національних особливостей економіки.

Узагальнення наукових праць, у яких висвітлено результати досліджень трансмісійних механізмів, засвідчило, що дослідникам бракує єдності у трактуванні сутності каналів передавального механізму грошово-кредитної політики, розумінні механізму їх дії та змінних, які характеризують дію того чи іншого каналу.

У сучасних фінансових системах виділяють низку каналів монетарної трансмісії. Загалом їх можна умовно поділити на традиційні (які є в моделях ТМ більшості країн): відсотковий, який поділяється на канали доходу та заміщення; кредитний; канал валютного курсу; та нетрадиційні (наявність яких зумовлюється специфічними умовами економіки): канал цін активів, в межах якого виокремлюють канали добробуту, зміни власного капіталу та зміни коефіцієнта Тобіна; канал ліквідності; монетаристський та інфляційний канали тощо [3].

Загалом, будь-який поділ на канали механізму впливу монетарної політики на економіку умовний. Насправді економічні реалії – дуже складні, тому спроба виділити певні канали впливу змін у політиці центрального банку на економіку є спрощенням реальної ситуації, спричиненим необхідністю абстрагуватися від надто великої кількості умов, які впливають на взаємозв'язки монетарних і макроекономічних змінних. Аби убезпечитися від створення неадекватної вітчизняної моделі, необхідно виявити якомога більше окремих взаємозв'язків грошово-кредитних і макроекономічних змінних, які можна використати, оцінюючи передавальний механізм в конкретних економічних умовах.

Щодо значимості окремих каналів трансмісійного механізму у забезпеченні зростання економіки можемо дійти висновку, що ключовим є процентний канал, яким поширюються імпульси монетарного впливу центрального банку на економіку за допомогою інструментарію відсоткових ставок. Як засвідчив досвід монетарного регулювання більшості економічно розвинених країн світу, саме процентна ставка центрального банку є орієнтиром для короткострокових ставок грошового ринку, які через криву доходності впливають на рівень цін на фінансових (кредитні, депозитні) та товарних ринках (вартість товарів тривалого користування та інвестиційних активів).

Поширюючи вплив на економіку через процентний канал, центральний банк впливає на ціну грошей і капіталу у коротко -, середньо - та довгостроковій перспективі, впливаючи на рішення економічних суб'єктів щодо споживання, заощадження та інвестицій, регулюючи таким чином рівень ділової активності та економічний розвиток в країні.

Але, на відміну від переважної більшості розвинених країн, у національній економіці процентний канал трансмісійного монетарного механізму не відіграє вагомої ролі у стимулюванні економічного зростання та об'єктивно не є вагомими фактором монетарного впливу НБУ на економіку.

У даному контексті слід зауважити, що ефективність впливу на економічний розвиток через процентний канал механізму монетарної трансмісії підвищується за умови: 1) обґрунтованості рівня ставок рефінансування

від ЦБ, які мають визначатись виходячи зі сформованої фінансової кон'юнктури, очікуваного рівня інфляції, об'єктивного попиту на капітал, ризиків у банківській системі тощо; 2) індикативності ставки рефінансування ЦБ як орієнтиру для вартості грошей в короткостроковому періоді, що досягається мінімізацією спреду між над короткостроковими ставками за кредитами та депозитами овернайт; 3) наявності прозорих механізмів рефінансування комерційних банків; в ідеалі, рефінансування від центрального банку має бути спрямоване виключно на підтримку миттєвої ліквідності банків.

Підсумовуючи одержані під час дослідження результати щодо структури, а також щодо вагомості окремих складових трансмісійного монетарного механізму, приходимо до висновку, що ключовими каналами, через які поширюється цілеспрямований вплив центрального банку на реальний та фінансовий сектор економіки в Україні, є процентний канал, кредитний канал, канал валютного курсу та канал очікувань економічних агентів.

На нашу думку, саме чотирьох канальна структура трансмісійного монетарного механізму максимально повно та об'єктивно характеризує стан монетарного регулювання. Окрім цього, даної точки зору дотримується переважна більшість авторитетних дослідників вітчизняної грошово-кредитної сфери - В.І. Міщенко, М.І. Савлук, В.С. Стельмах, О.І. Петрик, А.В. Сомик та ін..

Список використаних джерел

1. Андрущак Є.М. Трансмісійний механізм грошово-кредитної політики в Україні / Є. М. Андрущак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.6. – С. 106-113
2. Лисенко Р.С. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 2. Аналіз дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / Р.С. Лисенко, С.А. Ніколайчук, А.В. Сомик // Вісник НБУ. – 2007. – № 11. – С. 18-24
3. Міщенко В.І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово - кредитної політики в умовах кризи / В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко / К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70698

Геделевич Є.В., викладач
кафедри фінансів та кредиту
ХІСТ університету «Україна»

ПЕРСПЕКТИВА ВИВЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ МАТЕМАТИКИ СТУДЕНТАМИ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

У сучасних умовах ринкових відносин у роботі підприємств постійно виникає необхідність у використанні методів кількісного фінансового аналізу, до яких насамперед слід зарахувати методи фінансової математики.

Тому актуальності набуває якісна підготовка спеціалістів в галузі фінансового менеджменту, які володіють знаннями щодо організації фінансової діяльності суб'єктів господарювання, вміють мобілізувати ресурси для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, визначати найбільш ефективні шляхи вкладання його коштів [1, с. 3].

Сучасна фінансова система розвиненої держави є складним механізмом, функціонування якого неможливе без повсякденного аналізу ситуації, коротко- і довгострокового прогнозу та передбачення основних тенденцій. У свою чергу, вміння аналізувати, прогнозувати та передбачати неможливе без володіння основними поняттями, пов'язаними з фінансами і кредитно-банківською системою. Невід'ємною частиною цих понять є математичний апарат. Математичними основами теорії фінансів повинен володіти в повному обсязі кожний фінансовий аналітик та актуарій.

Як відомо, найкращий шлях оволодіти деяким математичним апаратом – розв'язати певну кількість відповідних задач.

Згідно з науковою традицією, термін «фінансовий аналіз» належить до тієї частини розрахунків з фінансами, яка стосується відсоткових і кредитних ставок, ануїтетів, сучасних вартостей і теорії імунізації, а терміни «фінансова математика» і «фінансова стохастика» характеризують розрахунки на фінансовому ринку, що пов'язані з випадковістю цін фінансових активів, первинними і вторинними цінними паперами, фінансовою рівновагою [2, с. 4].

Навчальна дисципліна «Фінансова математика», яка вивчається студентами спеціальності напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» спеціалізації «Фінанси», сформувалася на стику фінансової науки й математики. Знання, отримані в результаті вивчення навчальної дисципліни «Фінансова математика», допоможуть студентам вирішувати широке коло завдань – від елементарного нарахування відсотків до аналізу складних інвестиційних, комерційних і кредитних проблем [1, с. 3].

Фінансова математика або ще *квантитивна математика* – це підрозділ прикладної математики, яка займається ринком фінансів.

Фінансова математика має близьке відношення до дисципліни фінансова економіка, яка займається проблемами теорії. Фінансова математика використовує математичне моделювання та числовий аналіз на потребу фінансової економіки. Якщо фінансовий економіст переймається проблематикою розподілу

фінансових ризиків, фінансовий математик може взяти біржову ціну (*share price*) за похідну і вирахувати потенційну дійсну вартість акції з урахуванням ризиків.

На практиці фінансова математика також перетинається з математичним інжинірингом і кібернетикою, які є практично синонімами, хоча, останні займаються більше абстрактним моделюванням, тоді коли фінансова математика більше фінансовим аналізом.

Багато університетів світу пропонують дослідницькі програми з фінансової математики.

Математичні засобами є:

– теорія ймовірностей;
– розподіл ймовірностей;
– очікувана вартість;
– очікувані ризики [3].

Метою вивчення навчальної дисципліни є отримання студентами поглиблених знань щодо використання методів кількісної оцінки різних аспектів фінансової діяльності суб'єктів господарювання, а також набуття практичних умінь та навичок у галузі управління фінансовою діяльністю підприємств.

Предметом даної навчальної дисципліни є система фінансово-економічних відносин, які виникають у суб'єкта господарювання в процесі його інвестиційної діяльності, а також пов'язаних з його комерційними і кредитними операціями, та які є наслідком змінення вартості грошей у часі.

Завдання навчальної дисципліни полягає у вивченні розрахункових методів, які базуються на використанні схем простих і складних відсотків і застосуванні отриманих результатів для прийняття фінансово-управлінських рішень.

Дана навчальна дисципліна закладає необхідні знання і вміння, які потрібні студенту спеціалізації «Фінанси» при вивченні таких навчальних дисциплін, як: «Інвестування», «Фінанси підприємств», «Фінансовий інжиніринг», «Оцінка вартості бізнесу», «Фінансова безпека підприємств», «Фінансовий ринок», «Бюджетна система», «Валютно-фінансові розрахунки» та ін. [1, с. 3].

Таким чином, базові відомості з фінансової системи економіки, функціонування фінансових ринків і фінансових інституцій, висвітлюються моделі математики простих і складних процентів, стохастичний аналіз портфелю цінних паперів, моделі CAPM і APT, питання моделювання динаміки цін фінансових активів, аналіз ціноутворення деривативів; фундаментальний та технічний аналіз фінансових ринків.

Оскільки, у сучасних соціально-економічних умовах ситуація принципово змінюється. У ринковій економіці знання, кваліфікація стають головним капіталом фахівця. Отже, необхідно вивчати дисципліну «Фінансова математика» з метою підвищення професійності майбутніх фахівців економічної спрямованості.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації до самостійної роботи з навчальної дисципліни «Фінансова математика» для студентів напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» спеціалізації «Фінанси» всіх форм навчання / укл. І.І. Алексєєнко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 48 с.

2. Сайт probability.univ.kiev.ua [Електронний ресурс]: Борисенко О.Д. Збірник задач з фінансової математики / О.Д. Борисенко, Ю.С. Мішура, В.М. Радченко, Г.М. Шевченко. – Київ, 2007. – 255 с. – Режим доступу: probability.univ.kiev.ua/userfiles/zhoraster/book-univ.pdf

3. Сайт Вікіпедія [Електронний ресурс]: Вільна енциклопедія. Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансова_математика

Герасименко Н.В., аспірант
Європейського університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ

Відповідно до ст. 14.1.11 ПКУ адміністрування податків, зборів та інших платежів визначається як «сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом» [4].

В «Економічній енциклопедії» цей термін визначається як діяльність органів управління та керівних осіб, що провадиться шляхом видання наказів і розпоряджень [1, с. 25]. В англомовних словниках немає таких понять, як «адміністрування податків» (tax administration), «система адміністрування податків» (tax administration system). А саме слово «administration» пов'язане зі словами «execution», «management», «performance», «supervision», що означають «організація», «управління», «виконання», «контроль».

В. Мельник стверджує, що адміністрування податків – це «управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, що пов'язана з організацією процесу оподаткування, ґрунтується на державних законодавчих і нормативних актах та використовує соціально зумовлені і сприйняті правила» [2, с. 4]. Однак

цей процес не завжди ґрунтується на соціальному сприйнятті. Прикладом є численні страйки платників податків восени 2010 р. у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України.

Та все ж така точка зору достатньо аргументована, адже адміністрування податків ґрунтується на дотриманні двох видів правил: тих, що запроваджені державою і зафіксовані в законодавчих і нормативних актах, і тих, що вироблені суспільством у вигляді традицій та звичок. Перші – це чинне законодавство, а другі так і позначають терміном «звичка».

Автори «Економічної енциклопедії» визначають звичку (звичай) як «правила поведінки у певних сферах економічної діяльності, ділового життя, що не відображені у законах, нормативних документах і договорах, але яких дотримуються на практиці» [1, с. 136].

Російські вчені-економісти І. Перонко та В. Красницький поняття «адміністрування податків» розглядають в двох аспектах: з одного боку, як систему органів управління (законодавчі та адміністративні фіскальні органи); з іншого – як сукупність норм і правил, що регламентують податкові дії та конкретну податкову техніку, а також визначають міри відповідальності за порушення податкового законодавства [3]. Ми не погоджуємося з таким визначенням, оскільки вважаємо, що ці вчені розглядають систему адміністрування податків, а саме поняття «адміністрування податків» стосується лише другої частини наведеного вище визначення.

І. Таранов вважає, що податковий менеджмент та адміністрування податків є найбільш соціально спрямованими сферами управлінських дій. Саме недоліки податкового адміністрування призводять до значного зниження податкових надходжень до бюджетів, збільшення ймовірності податкових правопорушень та нагнітання соціальної напруженості у суспільстві [5, с. 221]. На думку І. Таранова, «адміністрування податків» та «управління оподаткуванням» є тотожними поняттями. Ці процеси він визначає як сукупність методів, прийомів і засобів інформаційного забезпечення, за допомогою яких органи державної влади та управління спрямовують податковий механізм у визначеному законодавством напрямі та координують податкову діяльність за відчутних змін в економіці та політиці [5, с. 59].

На нашу думку, управління системою оподаткування є ширшим за своїм змістом поняттям, аніж адміністрування податків. Ці поняття близькі за значенням, але не тотожні, так само, як і поняття «податкова система» та «система оподаткування». Якщо податкова система – це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету і державних цільових фондів, то система оподаткування – поняття більш ширше. Під поняттям «система оподаткування» розуміється сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету та державних фондів, принципи, форми і методи їх встановлення, зміни, обчислення, сплати та стягнення, адміністрування і скасування.

Таким чином, управління системою оподаткування слід розглядати як будь-яку діяльність держави, що стосується управління кожним її елементом, який входить у поняття «система оподаткування». Тобто це законодавче встановлення переліку податків і зборів, які справляються в Україні.

Список використаних джерел

1. Економічна енциклопедія : в 3 т. / відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

2. Мельник В. До питання формування теоретичних засад адміністрування податків / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 3-9.

3. Перонко И. Налоговое администрирование [Електронний ресурс] / И.А. Перонко, В.А. Красницкий // Налоговый вестник. – 2000. – № 10. – Режим доступу: http://www.lawmix.ru/bux/145560/

4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / ВРУ. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

5. Таранов І. Адміністрування та ефективність справляння податків в Україні / І.М. Таранов // Фінансова система України : збірник наукових праць. – Острог: В-во «Національний університет «Острозька академія», 2007. – Вип. 9. – Ч.3. – С. 220-227.

Головко-Марченко И.С.,
аспирантка кафедры экономики ХНУСА

РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

Сложная экономическая ситуация в стране, несовершенство законодательной базы, политические недоразумения негативно влияют на развитие экономики Украины и ее отраслей. Строительная отрасль является одной из ведущих и влияет на развитие смежных с ней: машиностроительную отрасль, металлургию и металлообработку, нефтехимическую, производство стекла, деревообрабатывающую промышленность, транспорт, энергетику. Также она обеспечивает трудовые ресурсы страны работой и доходом. Поддерживать отрасль строительства на конкурентоспособном уровне достаточно сложно, ведь она требует значительных капиталовложений. Уменьшение инвестиционной активности всех групп инвесторов и сокращение

государственных ассигнований, привело к сокращению финансовых ресурсов строительных предприятий, увеличению доли незавершенного строительства и снижению конкурентоспособности. Рассмотрим подробно объемы капитальных инвестиций в экономику Украины и строительную отрасль (табл. 1).

Таблица 1 – Капитальные инвестиции за 2010-2014 гг.

Год	Капитальные инвестиции, млн. грн	Капитальные инвестиции в строительство, млн. грн	Удельный вес капитальных инвестиций в строительство, %
2010	189060,6	32790,3	17,34
2011	259932,3	34855,0	13,41
2012	293691,9	44894,9	15,29
2013	267728,0	46317,8	17,30
2014	204061,7[1]	33869,5[1]	16,60

[1] Без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым и г. Севастополя и части зоны проведения антитеррористической операции.

Разработано автором согласно источника [1].

По табл. 1 видно, что в 2014 г. сократился объем капитальных инвестиций почти на четверть (24%) по сравнению с 2013 г., соответственно сократился объем капитальных инвестиций в строительство на 26,9% по сравнению с 2013 г. Также удельный вес капитальных инвестиций в строительство в 2013 г. составил 17,3%, а в 2014 г. – 16,6%, что свидетельствует об уменьшении потока инвестиций. На рис. 1 изображено тенденцию объемов капитальных инвестиций в строительство, где можно увидеть прирост инвестиций с 2010 по 2013 г., а в 2014 г. произошло сокращение на 26,8% в связи со сложной политической ситуацией и полной нестабильностью экономики.

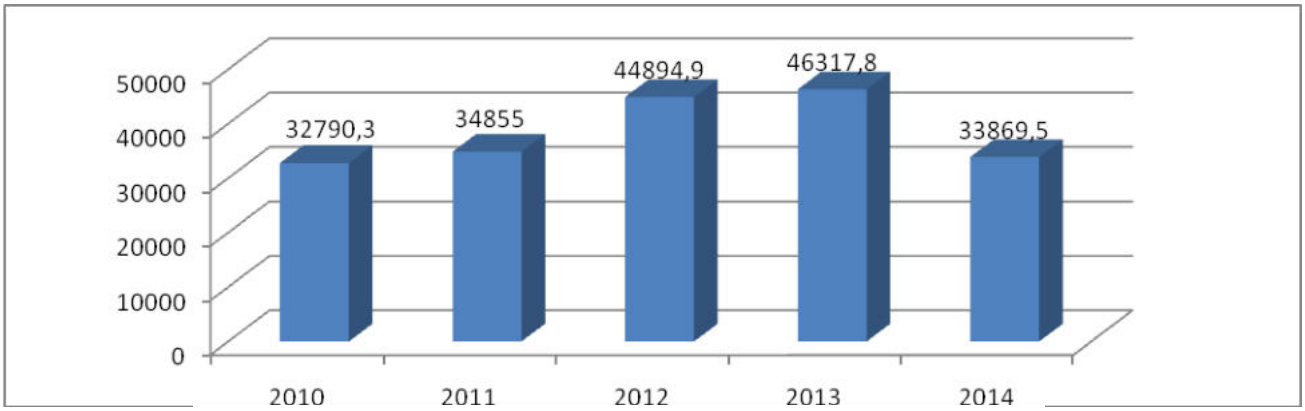


Рисунок 1 – Тенденции объемов капитальных инвестиций в строительство за 2010-2014 гг.

Поступление инвестиций происходит из разных источников. В табл. 2 представлены капитальные инвестиции по источникам поступлений за 2010-2013 гг.

Таблица 2 – Капитальные инвестиции по источникам финансирования за 2010-2013 гг.

	2010	2011	2012	2013
Всего, млн. грн	189060,6	259932,3	293691,9	267728,0
в т.ч. за счет				
средств государственного бюджета	10952,2	18394,6	17141,2	6497,8
средств местных бюджетов	6367,7	8801,3	9149,2	7219,2
собственных средств предприятий и организаций	114963,6	152279,1	175423,9	170675,6
кредитов банков и других займов	23336,2	42324,4	50104,9	40878,3
средств иностранных инвесторов	4067,7	7196,1	5040,6	4881,2
средств населения на строительство собственных квартир	4654,2	4470,0	3651,0	6574,9
средств населения на индивидуальное жилищное строительство	16176,0	15102,9	21975,1	21770,1
других источников финансирования	8543,0	11363,9	11206,0	9230,9

Разработано автором согласно источника [1].

Инвестирование в развитие экономики (например, в 2013) происходило за счет собственных средств предприятий и организаций (170675,6 млн. грн), кредитов банков и других займов (40878,3 млн. грн) и средств населения на индивидуальное жилищное строительство (21770,1 млн. грн). Помощь из государственного бюджета довольно мала, но еще меньше объемы инвестиций от иностранных инвесторов. Это непозволительно, т.к. привлечение такого рода инвестиций положительно влияет на развитие не только строительной отрасли.

Проанализировав объемы выполненных строительных работ за 2010-2014 г., можно сделать вывод, что постоянно происходят колебания. В 2013 г. наблюдается сокращение объемов выполненных строительных работ по сравнению с 2012 г. на 6,5%, а в 2014 по сравнению с 2013 г. на 16,5%, что является существенным (рис. 2).

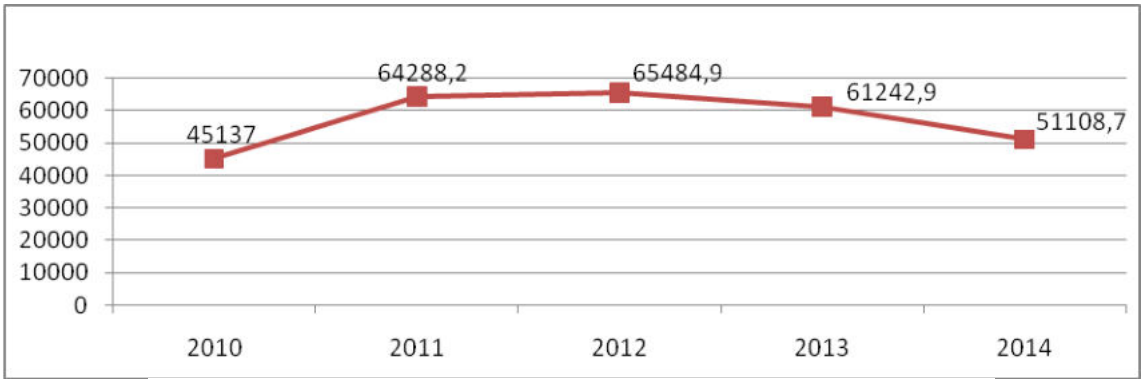


Рисунок 2 – Тенденции объемов строительства в Украине за 2010-2014 гг.

Сложная политическая и экономическая ситуация в Украине негативно влияют на все сферы жизни. Последствиями этих факторов является уменьшение объемов капитальных инвестиций и строительства в стране, которые взаимосвязаны. Ведь строительство достаточно капиталоемкая отрасль, которая требует дополнительных источников финансирования. Улучшив инвестиционный климат посредством обеспечения стабильной и прозрачной законодательной базы, преодоления коррупции, снижения уровня бюрократии и давления на бизнес, возможно развивать строительную отрасль и экономику в целом.

Список литературных источников

1. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Україна у цифрах у 2012 році. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm.

Гордєєва Д.В.,
ст. викладач Інституту магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ)

ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ

Активне міжнародне накопичення золотовалютних резервів (ЗВР) було розпочато у середині 1990-х і його темпи відтоді прискорювалися. Незважаючи на світову фінансову кризу 2008 року станом на кінець 2014 р. за даними міжнародного валютного фонду (МВФ) світові ЗВР склали 11,6 трлн. дол. США, причому з них 7,7 трлн. дол. США накопичили країни з трансформаційною та перехідною економікою (переважно за рахунок Китаю). Але емпіричні дослідження економістів МВФ виявили, що швидке нарощування ЗВР після фінансової кризи в Азії перевищило рівень достатності для страхування від раптової зупинки капіталу. Тому сьогодні дуже гостро постає питання визначення рівня достатності ЗВР не тільки в Україні. Детальний аналіз еволюції підходів визначення достатності ЗВР проведено у роботі [1], де відзначається, що універсальної методики сьогодні не існує. Найчастіше використовуються традиційні критерії та нова метрика МВФ, але кожна країна може використовувати власну методику, ураховуючи основні ризики нестабільності на валютному ринку.

На наш погляд, слід розуміти різницю між достатнім (мінімально необхідним) рівнем ЗВР та їх оптимальним обсягом. Під «достатнім» розуміємо обсяг ЗВР, що надає можливість центральному банку забезпечити безперервність платежів за зовнішніми зобов'язаннями в умовах «раптової зупинки» капіталу та контролювати коливання валютного курсу національної грошової одиниці. Під «оптимальним» розуміємо обсяг ЗВР, накопичений з метою згладжування внутрішньої абсорбції у відповідь на раптову зупинку капіталу, що базується на порівнянні граничних витрат на збереження цих резервів та прибутку, що отримується внаслідок управління ними.

Серед сучасних підходів обґрунтування достатності та оптимальності ЗВР можна виокремити три групи критеріїв: традиційні критерії, розрахунок рівня достатності на основі побудови моделей попиту на ЗВР, розрахунок рівня оптимальності на основі відомих оптимізаційних моделей. До традиційних критеріїв відносяться критерій покриття імпорту, грошової маси, короткострокового боргу. Більшість з них і сьогодні дуже широко використовуються. Основні їх переваги – простота і прозорість. Загальний недолік – оцінка лише конкретного аспекту уразливості, довільність у виборі порогового значення. Аналіз використання цих критеріїв різними рейтинговими агенціями, міжнародними організаціями, інвестиційними банками показав, що більшість з них і сьогодні використовує критерії покриття грошової маси та правило Грінспена-Гвідотті. Тобто для

створення позитивного іміджу країни необхідне задоволення цих критеріїв, навіть якщо економічно обґрунтованим з боку окремої країни є інший рівень достатності.

Для визначення основних детермінант попиту на ЗВР використовують регресійні моделі, розроблені для окремих груп країн, схожих за своїми економічними характеристиками та схожих за джерелами попиту на резерви (панельний аналіз даних), а потім на основі побудованої моделі розраховується достатній обсяг ЗВР для окремої країни. Основний недолік цих моделей – вони не враховують вартості збереження резервів і вони визначають достатній, тобто «очікуваний», а не економічно оптимальний рівень резервів. Основна перевага – рівень достатності визначається як комбінований показник, що ураховує різні типи уразливості економіки.

Для визначення рівня оптимальності використовують оптимізаційні моделі, що ураховують мотив страхування від ризику настання «раптової зупинки» капіталу та супутні витрати на збереження ЗВР. Тобто вирішується задача максимізації очікуваного доходу від накопичення резервів при мінімізації витрат на їх збереження. Спочатку ці моделі набули популярності як теоретичні, але сьогодні широко використовуються практично різними центральними банками. Основна перевага цих моделей – порівняння вартості збереження резервів та переваг від їх накопичення. Основний недолік – вони містять суб'єктивні аспекти дослідження (наприклад, використання таких параметрів як ймовірність настання кризи або вартість кризи, калібрування моделі за допомогою експертних оцінок).

Розрахуємо рівень достатності ЗВР України на основі даних НБУ за традиційними критеріями, а також за комбінованою метрикою МВФ (для 2012 та 2013 рр. як для випадку фіксованого валютного курсу, а для 2014 – для плаваючого). Результати розрахунків представлено у табл. 1.

Таблиця 1. – Розрахунок критеріїв достатності та обсягів ЗВР за цими критеріями (на кінець періоду)

Критерій/ Обсяг ЗВР (на кінець періоду, млн. дол. США)	**2012**	**2013**	**2014**
Актуальні ЗВР	24546	20416	7533
Критерій покриття імпорту (норма – 3 міс.)	2,9	2,4	1,5
Достатні за критерієм покриття імпорту	25393	25520	15067
Критерій покриття грошової маси (норма – 20%)	25,4	18	9,4
Достатні за критерієм покриття грошової маси	19328	22684	16028
Критерій покриття короткострокового боргу (норма – 100%)	37,2	29,6	13,7
Достатні за критерієм покриття короткострокового боргу	65598	58117	56591
Достатні за критерієм МВФ	40324	40629	29798

Як бачимо, за всіма розрахованими критеріями рівень ЗВР України розглядається як недостатній.

Список використаних джерел

1. Aizenman J. Research on the Demand for International Reserves: Developments in Academia, the Contribution of IMF Researchers, and Influence on IMF Surveillance / J. Aizenman, H. Genberg // IMF IEO Background Paper 12/01 – Washington: International Monetary Fund, 2012. – 31 p.

Демиденко С.Л., к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Черкаського державного технологічного університету

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах трансформації економіки України стратегічне управління фінансовими ресурсами спрямовано на визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей підприємства. Діяльність будь-якого підприємства базується на формуванні та рухові його фінансових ресурсів, їх ефективному використанні. Фінансові ресурси займають центральне місце в структурі ресурсів підприємства, пов'язують між собою всі види ресурсів та є джерелом їх формування. Загальна сума фінансових ресурсів підприємства складається з власних (статутний, резервний, додатковий капітал, нерозподілений прибуток) та позикових (коротко- і довготермінові кредити, кредиторська заборгованість) коштів.

Обґрунтованої розробки потребують стратегії управління фінансовими ресурсами, оскільки вони є надзвичайно важливими серед інших стратегій. Саме від їх ефективної реалізації залежать корпоративна, конкурентні, функціональні стратегії. Стратегія управління фінансовими ресурсами визначає фінансові цілі, форми та джерела фінансування, структуру фінансових коштів і варіанти їх розподілу по напрямах і завданнях розвитку підприємства. До основних цілей стратегії можна віднести:

- збільшення внутрішньої вартості капіталу (для акціонерного товариства);
- досягнення високих темпів зростання доходів і дивідендів на одну просту акцію;
- оптимізацію структури капіталу;
- ефективне управління основним та оборотним капіталом;
- оптимізацію платіжного балансу.

Стратегіями управління фінансовими ресурсами можуть бути:

- капітальні вкладення у «цільові ринки» (забезпечення маркетингових стратегій);
- інвестування в реальний основний капітал для створення нових потужностей, модернізації виробництва, придбання устаткування тощо;
- зменшення/збільшення оборотного капіталу в результаті стратегічних вкладень;
- інвестиції, пов'язані з розвитком окремих підсистем підприємства: науково-дослідних робіт; маркетингу; систем управління та ін.

Іншим напрямком використання фінансових ресурсів є виплата дивідендів, погашення дебіторської заборгованості, формування стратегічних фондів.

Процес формування стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства включає наступні основні етапи:

- визначення періоду реалізації стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства;
- формування стратегічної мети фінансової діяльності;
- розроблення фінансової політики підприємства;
- розроблення системи заходів по забезпеченню реалізації фінансової стратегії;
- оцінка розробленої фінансової стратегії.

У процесі розробки фінансової стратегії необхідно особливу увагу приділяти виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Розробка та реалізація фінансових стратегій також передбачає узгодження фінансових потоків між стратегіями, що створюють прибутки, та тими, які потребують додаткових вкладень у вигляді інвестицій. Тому всі стратегії у «стратегічному наборі» характеризуються фінансово-економічними показниками. Основними з них є: прибутки та витрати, максимальна ринкова вартість активів, рентабельність активів, рух готівки, чиста теперішня вартість, внутрішня норма доходності, термін окупності тощо.

Отже, з метою досягнення високих фінансово-економічних показників потрібно формувати систему управління фінансовими ресурсами підприємства, яка б забезпечувала здійснення фінансових стратегій та ефективне функціонування підприємства в ринковому середовищі. Лише за умови відповідності фінансових стратегічних цілей реальним економічним та фінансовим можливостям підприємства, успіх фінансової стратегії підприємства може бути гарантованим.

Список використаних джерел

1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Л.Д.Буряк, А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2010. – 384с.
2. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Демчук Н.И., д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов, Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

Резкие колебания уровня ликвидности в банковской системе могут быть источником серьезных проблем не только для финансового сектора, но и для экономики в целом. Если индивидуальные колебания уровней ликвидности отдельных банков не коррелированны, то существует возможность сглаживания этих колебаний и перераспределения ликвидных средств от банков, имеющих их избыток, к банкам, испытывающим их дефицит, через механизмы межбанковских рынков. Однако, если критическое снижение уровня ликвидных средств происходит синхронно – и в ряде крупных банков, и на межбанковском рынке, то возникает системный дефицит ликвидных средств, который, сигнализирует о серьезных предпосылках банковского кризиса. В зависимости от остроты и длительности кризиса ликвидности, он может привести к банковской панике, массовому изъятию депозитов, коллапсу кредитования реального сектора и далее, - к общей макроэкономической дестабилизации и рецессии. Для предотвращения этих опасных последствий центральные банки, как правило, прибегают к выполнению своей функции кредитора последней инстанции. Существование этой функции является мощным кризисным фактором, стимулирующим принятие банками на себя повышенных кредитных рисков и потенциальных рисков ликвидности.

Современная финансовая система представляет собой сложную глобально разветвленную сеть, охватывающую различные финансовые институты многих стран. Такие взаимоотношения, с одной стороны, при сбалансированном развитии, могут способствовать ускорению перелива капитала в наиболее эффективные направления, с другой, при системной недооценке рисков, - могут стимулировать обострение рисков ликвидности и неконтролируемое распространение кризисных процессов на глобальном уровне. Основные

тенденции динамики и развития таковы:

1. Банковская система Украины находится в крайне нестабильном состоянии: отрицательная динамика основных макроэкономических индикаторов, свидетельствующая об ухудшении экономики, рост недоверия к банковской системе, высокая стоимость гривневого ресурса, доминирующие девальвационные процессы способствовали снижению финансовой стабильности банковской системы.

2. Существенное снижение курса гривны относительно иностранных валют. За период с октября 2014 года по февраль 2015 года включительно официальный курс UAH/USD вырос более, чем в 2 раза.

3. Сокращение из-за попыток стабилизировать ситуацию на валютном рынке официальных резервных активов до 6,4 млрд. дол. США (по результатам января 2015 года); существенное усиление административных мер НБУ, направленных на удержание курса.

4. Снижение ликвидности банковской системы Украины (в течение IV квартала 2014 года остатки на корсчетах в НБУ сократились на 30%) на фоне роста уровня недоверия среди банковских учреждений (объемы средств размещенных в других банках сократились на 40%). Вынужденное увеличение НБУ объемов рефинансирования банков практически в 3,6 раза по сравнению с прошлым кварталом, увеличилось количество банков, обратившихся за рефинансированием;

5. Проведение НБУ жесткой политики сдерживания инфляционных процессов, повышение учетной ставки, средневзвешенной процентной ставки по операциям по поддержке ликвидности банков, сохранение высоких объемов мобилизации ресурсов и ухудшение показателей капитализации банковской системы; отсутствие адекватных мер воздействия НБУ при нарушении банками нормативов капитализации, ряда нормативов ликвидности, кредитных рисков.

6. Отсутствие кредитной активности банковских учреждений (в течение IV квартала остатки по кредитным портфелям выросли на 1,8%) на фоне ухудшения платежной дисциплины заемщиков, формирование значительного объема т.н. «скрытой» проблемной задолженности по кредитным портфелям банковских учреждений. Из-за концентрации кредитных портфелей большинства банковских учреждений сохраняется высокая чувствительность качества доходных активов к финансовому состоянию отдельных заемщиков;

7. Уровень инвестиционной привлекательности банковского сектора для нерезидентов остается низким на фоне нестабильной политической ситуации и ухудшения прогнозов экономического развития Украины. Внешние рынки привлечения капитала остаются закрытыми для отечественных заемщиков; недоверие граждан к банковской системе по-прежнему находится на высоком уровне, что на фоне социальной напряженности, сокращения реальных доходов населения и попыток зафиксировать доходы в иностранной валюте из-за высоких девальвационных ожиданий формировали отток депозитов физических лиц.

8. Наращивание убытков банковской системы. Отрицательный финансовый результат сформирован (по результатам года убыток 53 млрд. грн.), прежде всего, за счет существенного увеличения объемов отчислений в резервы. В целом по системе отчисления в резервы выросли в 3,7 раз по сравнению с 2013годом, а их доля в общих расходах увеличилась с 16,7% до 39,3%; и признание неплатежеспособными 21 банка за IV квартал 2014 года и начало 2015 года.

Список використаних джерел

1. Банківські ризики: оцінити, управляти, контролювати // http://www.risk-manage.ru/research/bank.

2. Камінський А.Б., Кияк А Т. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках (дослідження Агентства фінансових ініціатив) // http://www.afi.com.ua

3. Aspachs,O., Goodhart, C.A.E., Tsomocos, D.P. and Zicchino, (2007a), “Toward a measure of financial fragility”, Annals of Finance, 3(1), (January), 37-74.

Діброва О. Л.
Здобувач кафедри фінансів ОНЕУ

ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Податок на доходи фізичних осіб (далі ПДФО) – це прямий, загальнодержавний податок, що сплачується фізичними особами безпосередньо або через податкових агентів з доходів, одержуваних від усіх джерел протягом податкового періоду[1].

ПДФО виступає формою індивідуального прибуткового оподаткування, яка ґрунтується на взаємовідносинах між державою та громадянами на основі вилучення частини їх доходу для створення централізованого грошового фонду держави з метою виконання її функцій.

Характеристика ПДФО випливає з ефективності його функціонування.

Податкам взагалі, і ПДФО в тому числі притаманні три основні функції, а саме: фіскальна, регулююча та контрольна. Проаналізувавши стан виконання даним податком основних функцій можна робити висновки щодо ефективності його функціонування.

Найважливішою функцією податків є фіскальна, яка полягає у формуванні фінансових ресурсів держави та проявляється в наповненні доходної частини бюджету. Виходячи з того, що ПДФО традиційно виступає основним бюджетоформуючим прямим податком і в структурі податкових надходжень Зведеного бюджету України його частка складає близько 15%, можна стверджувати про його високу фіскальну ефективність [2,3].

Регулююча функція полягає в застосуванні економічних інструментів з метою регулювання певних пропорцій у соціально-економічному житті суспільства. На нашу думку, регулюючий потенціал ПДФО слід розглядати з двох аспектів:

1) з точки зору регулювання міжбюджетних відносин у статті 64 Бюджетного кодексу України законодавчо закріплені норми перерозподілу надходжень ПДФО між Державним бюджетом та місцевими бюджетами, а саме:

– до доходів загального фонду місцевих бюджетів зараховується 60 % податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на відповідній території (крім території міст Києва та Севастополя);

– 40 % податку на доходи фізичних, що сплачується на території міста Києва та зараховується до бюджету міста Києва;

– 100 % податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на території міста Севастополя та зараховується до бюджету міста Севастополя [4].

ПДФО виступає досить стабільним і стійким джерелом наповнення бюджетів, завдяки чому він в основному зараховується до місцевих бюджетів, з яких фінансуються основні витрати, пов'язані з життєзабезпеченням населення.

2) з точки зору регулювання суспільних доходів різних верств населення існує декілька інструментів ПДФО, а саме:

- дворівнева шкала основної ставки оподаткування 15% та 20%;
- податкова знижка;
- податкова соціальна пільга;
- перелік доходів, що не включається до бази оподаткування [5].

Однак, незважаючи на достатній перелік інструментів, існує проблема, згідно з якою саме на людей невисокого та середнього статку припадає основне податкове навантаження з ПДФО. З огляду на це, можна стверджувати про незначну ефективність регулюючої ролі ПДФО.

Контрольна функція забезпечує нагляд та контроль за своєчасністю, повнотою сплати податків платниками. Що стосується ПДФО, з прийняттям норм ПКУ система адміністрування зазнала значних позитивних змін, однак досі залишається недосконалою, витратною та обтяжливою для їх платників, особлива проблема стосується приховання частини доходів громадян з метою ухиляння від оподаткування або мінімізації сплати податку.

Таким чином система оподаткування ПДФО має фундаментальні внутрішні недоліки, про що свідчить його фіскальна спрямованість.

Список використаних джерел

1. Закон України „ Про податок з доходів фізичних осіб” від 22.05.2003 р. № 889-IV.
2. К. Ковальчук, Т. Рева Функції податків та їх реалізація в податковій системі України // Вища школа. - 2008. - № 3. - С. 70-83
3. Державна служба статистики України - електронний ресурс. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Бюджетний кодекс України - Верховна Рада України. Редакція від 13.03.2015, підстава 212-19, 80-19- електронний ресурс. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17
5. Податковий кодекс України - Верховна Рада України. Редакція від 08.11.2014, підстава 1690-18 - електронний ресурс. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Діденко І. В., аспірант кафедри банківської справи
ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України»

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВЗАЄМОЗВ’ЯЗКУ МІЖ ОБСЯГОМ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ ТА ОСНОВНИМИ ІНДИКАТОРАМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Незважаючи на достатню кількість наукових робіт, які присвячені проблемі залучення вкладів населення до банківських установ, недостатню увагу приділено питанням дослідження взаємозв’язків між обсягами депозитів в банківській системі та індикаторами соціально-економічного розвитку [2], як факторів, що мають прямий та опосередкований вплив на прийняття рішення щодо здійснення банківського вкладу.

Для оцінювання взаємозв’язку між обсягом депозитів та основними показниками соціально-економічного розвитку України можна використати регресію лінійного типу [1] та побудували наступну модель:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + ... \beta_j X_i + \varepsilon_i,$$

де Y – обсяг депозитів України (цільова функція);

$\beta_{1,2,3}$ – коефіцієнти рівняння регресії;

X_1, X_2, X_i – показники соціально-економічного розвитку України;

i – номер показника соціально-економічного розвитку України;

j – номер коефіцієнта регресії;

ε – стандартна помилка.

У якості показників, які описують соціально-економічний розвиток України, нами було визначено наступні змінні (табл. 1).

Таблиця 1. Показники, які описують соціально-економічний стан України

Умовне позначення	Назва показника
X_1	Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд. грн.
X_2	Доходи населення, млрд. грн.
X_3	Витрати населення, млрд. грн.
X_4	Індекс інфляції, %
X_5	Працездатне населення, % від загальної кількості населення
X_6	Кількість зареєстрованих юридичних осіб

У якості інструментарію для оцінки взаємозв'язку між депозитами України та показниками соціально-економічного розвитку України можна використовувати будь-яке програмне забезпечення, яке дозволяє будувати лінійні регресії (наприклад STATISTICA).

Таким чином, нами було розроблено методику, для дослідження взаємозв'язку між загальним обсягом депозитних ресурсів України за певний період часу та основними факторами-індикаторами соціально-економічного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Вітлінський, В. В. Економічний ризик: ігрові моделі : Навч. Посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний // За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.

2. Михайловська І. М. Формування системи захисту банківських вкладів фізичних осіб та суб'єктів господарювання в Україні : [монографія] / І. М. Михайловська, С. В. Безвух. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 174 с. – Бібліогр.: с. 150-164

Завербний А.С., Дзюбіна К.О., Завербна Н.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗРОБКИ І ПОЕТАПНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВИКА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ

На сьогодні в умовах нестабільності кон'юнктури страхового ринку важливого значення набуває необхідність планування страхової діяльності, розробки поряд з короткостроковими планами також довгострокових, спрямованих на перспективу. Страхові компанії повинні детально розробляти власну політику, коригуючи її відповідно до зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Для цього потрібно сформувати поетапний процес планування страхової діяльності та визначити вимоги щодо реалізації розроблених планів.

Питання пов'язані з плануванням, в тому числі стратегічним та тактичним, особливостями формування політики в тому числі й страховика висвітлюються в наукових працях Кузьміна О.Є., Мельник О.Г., Мескона М.Х., Альберта М., Хедоурі Ф., Яцури В.В., Мицика Б.І., Віханського О.С., Наумова А.І., Ж. Стайнера, Дж. Мінера та інших [1, 2, 3, 4].

Щодо формування стратегії, тактики, політики страхової діяльності, то дані питання розглядали С.С. Осадець, Вовчак О.Д. Однак, при розгляді планування страхової діяльності недостатньо уваги відводиться системі поетапного стратегічного планування [6, 7]. При вивченні системи менеджменту страхової діяльності немає чіткої систематизації всіх етапів стратегічного планування даної діяльності. Як правило, згадується лише частина з них.

Не дивлячись на швидкі, деколи кардинальні кон'юнктурні зміни у зовнішньому середовищі, страховикам не доцільно відкидати стратегічне планування, зосереджуючи увагу лишень на поточному. Досвід показує, що „недалекоглядних" очікує сумна участь. На початкових етапах розвитку страхування в Україні діяла значна

кількість страховиків, однак, частина з них розраховувала лише на швидку наживу за рахунок інфляційних процесів, зловживання фінансовими ресурсами, шахрайства тощо, інша планувала свою діяльність лише на короткостроковий період і тому збільшення мінімального розміру статутного фонду страхових компаній до еквіваленту 1 млн. євро для страховиків, що займаються страхуванням іншим ніж страхування життя, та 1,5. млн. євро для страховиків, що займаються страхуванням життя, застала їх зненацька [9].

Тому, актуальною проблемою було і залишається планування страхової діяльності на довгий термін, стратегічне планування.

На сьогодні в Україні страховий ринок ще не достатньо розвинений. Однак, дослідження показують, що даний ринок є досить перспективним: існує значна кількість потенційних споживачів (страхувальників). Саме тому страховикам потрібно розробляти плани своєї діяльності на довгострокову перспективу, формувати політику для досягнення встановлених цілей. В майбутньому, за умови досить динамічного зовнішнього середовища, довгострокові плани можна буде регулювати, коригувати на зміни. Але без розроблення стратегії страховикові не можливо визначити своє місце на страховому ринку, перспективи власного розвитку тощо.

Лише добре спланована страхова діяльність дозволить очікувати на позитивні результати, спрогнозувати їх тощо. Не варто також забувати й про інші функції управління: організування, мотивування, контролювання та регулювання страхової діяльності. Лише комплексне їх виконання забезпечить високу результати будь-якої діяльності. Однак, в даній статті ставляться цілі лишень щодо розробки процесу планування та формування і реалізації політики страховика. Планування страхової діяльності включає наступні види: стратегічне, тактичне і поточне.

Стратегічне планування страхової діяльності доцільно реалізовувати поетапно [1, 2]:

- збір, аналізування інформації;
- встановлення місії та цілей страховика;
- вибір методів аналізування внутрішнього та зовнішнього середовища страховика;
- проведення оцінювання і аналізування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;
- прогнозування страхової діяльності;
- формування стратегії страхової діяльності;
- вибір оптимальної стратегії страхової діяльності;
- оцінювання обраної стратегії.

1. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Навчальний посібник. - 2-е вид. доп. і перероб. - Львів: Національний університет "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2003. – 352 с.

2. Мескон М.Х. Основы менеджмента. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури // Пер. с англ. - М.: Дело, 1997. - 704с.

3. Яцура В.В. Основи менеджменту / В.В. Яцура, Б.І. Мицик // Навчальний посібник. - Львів: Літопис, 2000. - 157 с.

4. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов // Учебник. - 3-е изд. - М.: Гардарики, 2001. - 528 с.

5. George A. Steiner and John Miner, Management Policy and Strategy (New York: Macmillan), 1977, p. 158.

6. Страхування: Підручник /Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 1998. – 528с.

7. Вовчак О.Д. Страхування: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене. – Львів: „Новий світ – 2000”, 2005. – 480 с.

8. Журнал про страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forINSURER.com.

9. Закон України "Про страхування" № 85/96 від 7 березня 1996 р.

Задворних С.С.
викладач кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

РОЗРАХУНОК ОБСЯГУ ТІНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Однією з перешкод розвитку будь-якої галузі є тінізація фінансових потоків.Оскільки рівні тіньової економіки в галузях економіки різні, але виокремлюють ті, де її рівень значно вищий, серед яких, зокрема, будівельний, готельно-ресторанний, туристичний бізнес, виникає необхідність додаткової оцінки обсягів тінізації в цих галузях.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу неодноразово ставили питання щодо зниження оподаткування і надання податкових пільг, мотивуючи це необхідними заходами для їх розвитку. Проте було виявлено при використанні запропонованого коефіцієнта тінізації валової доданої вартості, що саме в цій галузі рівень тінізації є дуже високим. Тому для ефективної оцінки його тінізації пропонуємо впровадити коефіцієнт тінізації валової доданої вартості в сфері готельно-ресторанного бізнесу. Його розрахунок здійснюється за формулою 1:

$$T = \frac{X_r - X_f}{X_r} \cdot 100\% = \left(1 - \frac{X_f}{X_r}\right) \cdot 100\%, \quad (1)$$

де: Т – коефіцієнт тінізації валової доданої вартості (у %) в сфері готельно-ресторанного бізнесу;

X_r – розмір реального ВВП (грн.);

X_f розмір фактичного ВВП (грн.).

В результаті дослідження було виявлено, що найбільший вплив на тінізацію в сфері готельно-ресторанного бізнесу мають наступні параметри:

1. Зниження ВВП – чим більший спад, тим більший стимул до тінізації;
2. Зниження заробітної плати по галузі (чим нижча від середнього рівня заробітної платні, тим більше стимулу до тінізаційної діяльності);
3. Індекс цін – чим вищий, тим більше тінізації;
4. диференціація життєвого рівня населення – чим нижчий рівень, тим більше тінізації;
5. Попит і пропозиція на ринку праці робочої сили – чим вищий рівень безробіття, тим більше стимулу до тінізації;
6. Заборгованість по оплаті заробітної платні в галузі – чим більша, тим більше стимулу до тінізації.

Розрахувавши рівень тінізації валової доданої вартості в сфері готельно-ресторанного бізнесу на 2012-2014 рр. за даними Служби статистики України [1; 2], отримаємо результат:

Коефіцієнт тінізації валової доданої вартості в сфері готельно-ресторанного бізнесу за 2012 р.:

$T_1 = 33{,}34$ %;;

Коефіцієнт тінізації валової доданої вартості в сфері готельно-ресторанного бізнесу за 2013 р.:

$T_2 = 50{,}00$ %;

Коефіцієнт тінізації валової доданої вартості в сфері готельно-ресторанного бізнесу за 2014 р.:

$T_3 = 83{,}34$ %.

Підвищення рівня тінізації в 2013 р. було зумовлене збільшенням кількості осіб, із загальним доходом нижчим, ніж прожитковий мінімум, адже зниження доходів населення є стимулом до тінізаційної діяльності, а його зростання у 2014 р. – не лише збереженням негативної тенденції попереднього р., але й зниженням середньої заробітної плати в галузі і підвищенням заборгованості по оплаті заробітної плати більше, ніж вдвічі. Все це є стимулом до надання закладами нелегальних послуг чи частково нелегальних (наприклад, придбання неофіційних квитків в басейн всередині самого басейну), виплату працівникам «зарплат в конвертах», приховування реальних доходів, робочої сили. Також суттєвий вплив на збільшення обсягів тінізації у сфері готельно-ресторанного бізнесу належить відтоку туристів, а отже зниженню доходів, спричиненого нестабільною політичною ситуацією в Україні, що зумовлена військовими діями на Сході країни.

Отже, як випливає з даних розрахунку, рівень тінізації в сфері готельно-ресторанного бізнесу є великим і значно зріс за 2014 р., що є свідченням необхідності моніторингу ситуації, пов'язаною с тінізацією в цій сфері, та впровадження заходів, спрямованих на детінізацію готельно-ресторанного бізнесу. Запропонований коефіцієнт використовується в сучасних умовах при здійсненні офіційного рівня тінізації в сфері готельно-ресторанного бізнесу як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Крім того, за незначного корегування даних, на яких базується обчислення, коефіцієнт може бути пристосовано також до обчислення рівня тінізації в інших галузях, привабливих для тіньової діяльності.

Список використаних джерел

1. Диференціація життєвого рівня населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/duferen2006_u.htm.
2. Соціально-економічний розвиток України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/so_ek_r_u/soekru_u/arh_soekru_13.htm.

ДОДАТКОВИЙ ІМПОРТНИЙ ЗБІР ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

Зубко О.В.
старший викладач кафедри міжнародної економіки, канд. екон. наук
Київський національний торговельно-економічний університет

Хронічний характер незбалансованості платіжного балансу України активізує необхідність пошуку інструментів його оптимізації з метою забезпечення економічної безпеки.

У 2015 р. з метою реалізації тимчасових заходів зі стабілізації платіжного балансу України ввезення товарів обкладається додатковим збором на імпорт у розмірі 5-10% [3]. Виняток складають життєво необхідні товари такі, як: природний газ, вугілля енергетичне, паливо для АЕС, нафта, нафтопродукти (бензин, дизпаливо), банкноти та банківські метали, гуманітарна допомога, товари, що звільняються від сплати ввізного мита відповідно до міждержавних домовленостей, крім вільної торгівлі (наприклад, товари, що ввозяться як технічна допомога, для забезпечення діяльності Чорнобильського Фонду "Укриття", у рамках співробітництва з НАТО, Глобальним фондом, тощо).

Додатковий імпортний збір справлятиметься з товарів, які ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту (тобто для вільного обігу на митній території України), незалежно від країни їх походження за ставками:

- 10% для товарів, що класифікуються у 1 - 24 товарних групах згідно із УКТЗЕД;
- 5% для товарів, що класифікуються у 25 - 97 товарних групах згідно із УКТЗЕД;
- 10% для товарів, що підлягають оподаткуванню ввізним митом при ввезенні (пересиланні) громадянами на митну територію України.

Загальний розмір оподаткування товарів при ввезенні збільшиться на 12 % для товарів 1 – 24 групи згідно з УКТЗЕД, на 6 % – для всіх інших товарів [1]. Відтак, відбудеться зростання рівня тарифного захисту України: середньозважена ставка зросте з 3,0% до 7,3%. Це додатково зумовить зниження імпорту товарів на 5,5% до поточної динаміки.

Через такі вимушені заходи, які покликані забезпечити додаткові 17,6 млрд грн бюджетних надходжень, експерти прогнозують зростання цін на імпортні товари, переорієнтацію на низькоякісні товари та падіння споживання [2]. Найбільший ризик запровадження імпортного збору — це зростання "чорного" ринку внаслідок переорієнтації товарних потоків на контрабандні канали.

Хоча запропонований додатковий імпортний збір формально відповідає нормативам СОТ, проте його стягнення не дозволить досягнути профіциту торгівлі товарами [4]. Запропонований інструмент створює ризики погіршення відносин з ключовими партнерами і донорами України, зокрема з ЄС та МВФ, оскільки де-юре порушує зобов'язання України перед цими партнерами.

Список використаних джерел

1. Додатковий імпортний збір і наслідки для імпортерів / Асоціація платників податків України. – Режим доступу: http://www.appu.org.ua/news/ 91ac9a24-9c97-11e4-ade7-000c2980472e/
2. Івченко Р. Імпорт справі не допоможе? / Роман Івченко // Дзеркало тижня. Україна. – 2015. - №10. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ promyshliennost/import-spravi-ne-dopomozhe-_.html
3. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо стабілізації платіжного балансу : Закон України від 28.12.2014 № 74-VIII // Голос України. – 2014. - № 252-1 Спецвипуск.
4. Риженков М. Введення додаткового імпортного збору: аналіз потенційних наслідків / Риженков М., Мовчан В. ; Інститут економічної політики та політичних консультацій. – Київ, 2014. – 21 с.

Зубков С.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі ХДУХТ

ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ З ПОЗИЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Підтримання високого рівня конкурентоспроможності в умовах економічної кризи є запорукою виживання торговельного підприємства. Одним із чинників формування його конкурентоспроможності є стійкий фінансовий стан. Загальновідомо, що фінансовий стан торговельного підприємства в значній мірі залежить від оптимального розміру витрат обігу та часу реалізації товарів покупцям, звідси важливим фінансовим показником діяльності торговельного підприємства є швидкість оборотності оборотних активів. Виходячи з цього, логічно, що за умов стійкого фінансового стану підприємства уповільнення оборотності оборотних активів свідчить про розширення обсягу діяльності (товарообороту) підприємства торгівлі, а й відповідно й розміру потенційного прибутку. За таких умов збільшення розміру чистого прибутку робить підприємство більш платоспроможним, що, у свою чергу, сприяє підвищенню його фінансової стійкості. Якщо це спостерігається на підприємстві торгівлі, то у випадку необхідності залучення додаткових коштів для авансування у оборотний капітал, воно може обрати більш ризикований підхід до фінансування оборотних активів. І навпаки, якщо оборотність прискорюється, то підприємство торгівлі має обирати менш ризиковані підходи до фінансування оборотних активів для підтримання достатнього рівня платоспроможності та фінансової стійкості. Враховуючи наведене, постає завдання обґрунтування можливості використання того чи іншого підходу до фінансування залежно від оборотності оборотних активів. Слід відзначити, що оборотність оборотних активів може змінюватися залежно від рівня економічної активності у країні, що може накладати свій відбиток на критеріальні значення оборотності.

Вибір трьох підходів до фінансування – агресивного, консервативного, компромісного – обумовлює необхідність розрахунку трьох діапазонів значень на основі визначення мінімальних, максимальних значень та відповідного кроку. При цьому для згладжування випадкових коливань показників необхідно використовувати середні мінімальні та максимальні значення, що розраховані у розрізі досліджуваного періоду за групою підприємств.

Розрахунок кроку кожного інтервалу можна виконати за статистичною формулою, яка у даному випадку буде мати наступний вигляд:

$$h = \frac{\overline{Коб}_{\max} - \overline{Коб}_{\min}}{k-1}, \qquad (1)$$

де $Коб_{max}$, $Коб_{min}$ – відповідно максимальне та мінімальне середнє значення коефіцієнту оборотності оборотних активів за вибірковою сукупністю підприємств роздрібної торгівлі;

k – кількість інтервалів значень коефіцієнту оборотності оборотних активів.

Розрахунок верхньої границі першого діапазону можна розрахувати за формулою:

$$X_{H1} = Коб_{\min} + \frac{h}{2}, \qquad (2)$$

Розрахунок верхньої границі другого діапазону розраховуємо за формулою:

$$X_{H2} = X_{H1} + h, \qquad (3)$$

Враховуючи особливості кожного підходу до фінансування, запропоновано матрицю вибору підходу до фінансування залежно від оборотності оборотних активів підприємства роздрібної торгівлі (Коб) та темпів їхнього зростання ($Тр_{коб}$) (рис.).

Коефіцієнт оборотності / Темп зростання коефіцієнту оборотності	Коб < X_{H1}	X_{H1} < Коб < X_{H2}	Коб > X_{H2}
$Тр_{коб}$ < 1	Консервативна	Консервативна, компромісна	Агресивна, компромісна
$Тр_{коб}$ > 1	Консервативна, компромісна	Консервативна, компромісна, агресивна	Агресивна, компромісна

Рисунок– Матриця вибору підходу до фінансування залежно від оборотності оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі та темпів їхнього зростання

На вибір того чи іншого підходу до фінансування окрім наведених обмежень впливає схильність керівництва до ризику, а також тип політики фінансування, що вже склався на підприємстві, тому у матриці запропоновано по два варіанти фінансування. Також зміна підходу до більш ризикованого підходу до фінансування оборотних активів може бути обґрунтована у випадках зростання попиту та, відповідно, збільшення обсягу діяльності, коли терміново необхідні додаткові кошти для забезпечення нових потреб операційної діяльності підприємства торгівлі.

Квасницька Р.С., к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи ХНУ

МОТИВИ ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО НАРОЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Важливу роль в економічному житті країни відіграють заощадження, які відображають систему відносин, що виникають з приводу отримання доходу населенням та відокремлення його частки з метою збереження за різними формами накопичення (грошовою, натурально-речовою, фінансових активів) для покриття виникаючих потреб тепер і у майбутньому. Використання заощаджень населення в якості основи інвестицій однаково вигідне всім суб'єктам економічної діяльності: реальна і фінансова сфери отримують додаткове джерело інвестицій, а населення — можливість підвищувати власне благополуччя за рахунок ефективного використання своїх заощаджень. Адже, у сучасних умовах домогосподарства стають дедалі активнішими заощадниками, а також потенційними інвесторами вітчизняної економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різноманітні фінансові інструменти [1, с.298].

Потреба заощаджувати гроші випливає із системи мотивів їх утворення, керуючись якими домогосподарства приймають рішення про акумулювання частини поточного доходу, саме таким чином

перетворюючи його у заощадження. Мотиви формування заощаджень домогосподарствами, що представляють собою внутрішні спонукання до вибору міри розподілу наявного доходу населення на споживання та заощадження і вибору періоду і форми збереження заощаджень [2], є досить різними. Їх вивченню та систематизації присвячено чимало ґрунтовних досліджень вітчизняних вчених. На підставі проведеного аналізу підходів науковців до визначення мотивів домогосподарств до їх ощадної діяльності [3; 4, с.73; 5, с.36; 6, с.213], нами узагальнено, що такими мотивами можуть бути:

- купівля товарів і послуг, оплата яких перевищує існуючий в даний момент обсяг грошових коштів (придбання дорогих товарів довгострокового користування, купівля нерухомості, організація літнього відпочинку, затрати на освіту) або, навпаки, мотив відсутності товарів в умовах дефіциту на ринку;
- попереджувальний мотив формування заощаджень, який виражається в тому, що споживач не повністю витрачає поточний дохід, а створює страховий резерв на випадок несподіваного падіння доходів (інфляційного зростання, невиплат заробітної плати) чи екстрених витрат, тобто створює грошові резерви на непередбачені випадки;
- мотив оптимізації оподаткування через існуючі податкові стимули інвестування;
- мотив створення грошових ресурсів у випадку допомоги батьків дітям – в основному при створенні ними сімей, покриття витрат, які пов'язані з дотриманням звичаїв і традицій (весілля, хрестини), а також витрат на освіту;
- мотив накопичення з метою заповіту або передачі спадщини;
- «амортизаційний» мотив, який виражається в тому, що у певний момент часу домогосподарство володіє раніше придбаними матеріальними благами. Вартісна оцінка цих благ, як правило, знижується в процесі їх споживання (товари довготривалого користування). В цьому випадку заощадження створюються в якості своєрідного амортизаційного фонду для оновлення фізично і морально застарілого майна;
- пенсійний мотив (мотив забезпечення старості), який полягає у тому, що заощадження створюються заради збереження звичного рівня і структури споживання після виходу на пенсію. Існування даного мотиву пояснюється тим, що рівень пенсійних виплат суттєво нижчий рівня доходу працюючої людини;
- мотив комфортності, який спонукає здійснювати заощадження для зручності та спокою, щоб сформувати запас ліквідних коштів, почувати себе впевненіше та мати можливість задовольняти свої споживчі потреби в будь-який момент;
- інвестиційний мотив, під впливом якого заощадження формуються заради отримання прибутку або певного соціального ефекту;
- заощадження за звичкою, тобто заощадження здійснюються просто заради глибоко вкоріненої звички заощаджувати.

Отже, домогосподарства являють собою носів інвестиційних ресурсів у економіці, основою яких виступають фінансові рішення, які приймаються при формуванні заощаджень щодо обрання інструментів накопичення.

Список використаних джерел

1. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств:сучасна парадигма та домінанти розвитку: монографія / Т.О. Кізима. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
2. Купченко В.Г.Методологічні пояснення щодо вибіркового обстеження умов життя домогосподарств [Електронний ресурс] / В.Г. Купченко. – Ефективна економіка. – 2011. – №11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2279
3. Ватченко О.Б., Альхімович О.С. Заощадження населення в умовах ринкової трансформації економіки України [Електронний ресурс] / О.Б. Ватченко, О.С. Альхімович – Режим доступу: http://www.stattionline.org.ua/ekonom/57/7703
4. Шаманська О.С. Сутність і особливості заощаджень населення в умовах ринкової трансформації економіки / О.С. Шаманська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012 - №3. – С.72-77
5. Чувакова С.Г. Сбережения населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций / С.Г. Чувакова // Финансы и кредит. – 2011. – № 20(452). – С. 34-39
6. Товстиженко О.В., Міхєєнко Т.В. Роль заощаджень у формуванні фінансових ресурсів / О.В. Товстиженко, Т.В. Міхєєнко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С.210-215

Кічурчак М.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки України ЛНУ ім. Івана Франка

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Унаслідок формування ринкової економіки в Україні відбулися зміни в системі відтворення суспільних благ, що супроводжувалися дезорганізаціями процесів їх виробництва, погіршенням якості цих благ і зниженням довіри до держави, як виразника суспільних інтересів.

У зв'язку з цим актуалізується питання удосконалення процесу виробництва таких благ на підставі активнішого впровадження інновацій в бюджетний процес, серед яких особливе місце посідає технологія програмно-цільового бюджетування. Оскільки вона дозволяє державі надавати саме ті види суспільних благ, в яких суспільство реально зацікавлене, і визначає резерви підвищення ефективності державного сектору. Погодимось з думкою низки вчених з приводу того, що саме „програмно-цільовий метод забезпечує фінансування тих суспільних благ, кількість, якість, вартість, час і місце надання яких у більшій мірі відповідає потребам суспільства і характеризується найвищими показниками соціально-економічної ефективності при заданих ресурсних обмеженнях" [1, с. 31; 2, с. 102].

Здійснення переходу до управління видатками на основі програмно-цільового бюджетування для суспільних благ в економіці України відзначалося деякими особливостями, що пов'язане з існуванням часового лагу для імплементації даної інновації в бюджетний процес. Це обумовлене тим, що, по-перше, запровадження ПЦМ „вимагає виваженого підготовчого періоду, протягом якого міністерства зможуть визначати та обґрунтовувати цілі та завдання програм, розробити та удосконалити відповідні методики і показники ефективності" [3, с. 510]; по-друге, необхідно забезпечити багатоваріантність процедур здійснення бюджетних видатків і вплив програмно-цільового методу на соціально-економічні процеси в країні. Ще однією особливістю програмно-цільового методу є неоднозначність підходів до формування державних цільових програм (ДЦП) що спостерігають вже на етапі визначення цілей ДЦП, які не завжди мають конкретний характер і взаємоузгодженість з державними пріоритетами.

Для програмно-цільового методу притаманним було й дублювання завдань у ДЦП, що апріорі свідчило про розбалансування системи державного бюджетування, нескоординованість дій між структурними підрозділами органів виконавчої влади та, здебільшого, їх сприйняттям в якості додаткового джерела фінансування поточних потреб. Специфікою запровадження програмно-цільового методу стало й існування невідповідності між часовими лагами планування для державних програм і бюджету. Якщо для ДЦП притаманним є орієнтація на середньострокові перспективи, то при прогнозуванні доходів і видатків зведеного бюджету враховують короткостроковий період.

Невисока результативність програмно-цільового методу бюджетування для виробництва суспільних благ пов'язана з існуючим інституційним середовищем, оскільки перехід на його використання в бюджетному процесі відбувався в умовах, коли статус ДЦП почав лише визначатися. Одні державні програми затверджувались у вигляді законів, інші – розпоряджень і постанов, що обумовлювало формування різних підходів до їх виконання та включеності в бюджет. Як зазначають українські вчені, „за реалізацію програм відповідають, як, правило, декілька органів виконавчої влади, а питання координації їх реалізації до сьогодні не врегульоване" [4, с. 457], а „нормативно-правове забезпечення процесу застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі залишається сьогодні достатньо фрагментарним, висвітлюючи окремі його елементи" [5, с. 313].

Таким чином, підвищення ефективності програмно-цільового бюджетування як інноваційного чинника відтворення суспільних благ передбачає: орієнтацію в бюджетному процесі на середньострокові перспективи, оскільки глибини прогнозу для ДЦП і бюджету не повністю зв'язані та узгоджені між собою; конкретизацію кола виконавців на підставі формування робочої групи по ДЦП, здійснення моніторингу на всіх її стадіях і доступності інформації про стан її виконання для широкої громадськості; посилення відповідальності за основними виконавцями ДЦП і стабілізацію інституційного середовища.

Список використаних джерел

1. Крупка М. Програмно-цільовий метод бюджетування в Україні / М. Крупка // Вісник Львівського університету. — Серія екон. — Вип. 41. — Львів: Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. — С. 16-34.

2. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. — Т. 4.: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / [Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша, В.М. Геєць та ін.]; Редкол.: М.Я. Азаров (голова) та ін. — К.: НДФІ, 2004. — 368 с.

3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л. В. Лисяк. — К.: ДННУ АФУ, 2009. — 600 с.

4. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: у 4-х т. — Т. 1.: Стабілізація державних фінансів у контексті стратегії реформи / [М.Я. Азаров, Н.А. Боровик та ін.]; за заг. ред. М.Я. Азарова. —— К., 2011. — 1016 с.

5. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / [В.М. Геєць, В.П. Александрова, О.І. Амоша, В.В. Близнюк та ін.]; за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К.: Наукова думка, 2008. — 364 с.

Клімович І.М., Івахненко Д.Ю.
Харківський торгово-економічний інститут КНТЕУ

ЄВРОПЕЙСЬКІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Сьогодні, в сучасних умовах особливу увагу приділяють саме реформуванню системи внутрішнього державного контролю. Пояснюється це тим, що зовнішній контроль є найбільш передовим видом, що

відрізняється високим рівнем централізації та фіскальної спрямованості. Порівнюючи з вітчизняною системою, в центрі європейської контрольної системи виступає внутрішній аудит та внутрішній контроль як складові державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК), який створює сприятливі умови для недопущення фінансових порушень у бюджетній сфері, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та державного майна, відповідальності та підзвітності керівників підприємств, установ, організацій у системі державного управління.

Актуальність і важливість теми полягає в тому, що в Україні виникає потреба проведення реформи державного внутрішнього фінансового контролю та створення сучасної вітчизняної моделі державного фінансового контролю з використанням передового європейського досвіду.

На даний момент, наша країна перебуває на першому щаблі впровадження європейської моделі ДВФК, хоча за останні два роки Україна помітно просунулася у сфері законодавчого та методологічного регулювання вітчизняної системи ДВФК.

Як показує європейський досвід, організація внутрішнього фінансового контролю будується на основі централізованої і децентралізованої моделі. Характеристика європейських моделей організації внутрішнього фінансового контролю зображена в табл. 1. Як видно з даних табл.1, на сучасному етапі в Україні домінує Середземноморський підхід, це обумовлено тим, що контроль занадто централізований. Державна фінансова інспекція (ДФІ) відіграє роль координаційно-методологічного центру у державному внутрішньому фінансовому контролі , проте в наш час відбувається перехід до децентралізованої моделі за допомогою реформаційних процесів в контрольній діяльності держави. Однак, Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні та План заходів з її реалізації стали головним надбанням у реформуванні вітчизняної системи ДВФК.

Таблиця 1. Характеристика європейських моделей організації державного внутрішнього фінансового контролю

Назва моделі	Сутність моделі	Переваги	Недоліки
Латинська (Наполеоні-вська) модель або Середзем-номорський підхід	Функція контролю централізована та реалізується окремим центральним органом виконавчої влади	Всебічний супровід внутрішніх аудиторів з боку координаційно – методологічного центру	Незабезпечення принципу підзвітності керівника установи, розподіл відповідальності між керівником та координаційним центром
Північно євро-пейська (Скандинавська) модель	Керівництво несе відповідальність за прийняті фінансові рішення та управлінські результати	Забезпечення принципу підзвітності керівника установи	Відсутність супроводу діяльності внутрішнього аудиту координаційним центром

Отже, при застосуванні будь – якої із моделей потрібно оцінити специфіку державного управління та розвиток державних фінансів. В Україні поки що не створено належного правового і методологічного забезпечення функціонування служб децентралізованого внутрішнього аудиту в органах державного і комунального сектору, тому на початковому етапі запровадження внутрішнього аудиту у державному секторі економіки, вважаємо, що доцільним є запровадження помірно централізованого підходу.

Коваленко Л.О., к.е.н., професор каф.
фінансової діяльності суб'єктів господарювання
та державних установ ЧНТУ

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ КРИЗИ

Розвиток таких країн, як Україна, у яких не завершені процеси трансформаційних змін у політичній, економічній, соціальній сферах, наявні глибокі структурні диспропорції у галузевій структурі економіки, низький рівень життя значної частини населення, супроводжується конфліктністю інтересі, що проявляється на національному рівні у процесі перерозподілу фінансових ресурсів між галузями і сферами економіки, різними верствами суспільства, що, у свою чергу, породжує політичні, соціальні, економічні протистояння. Ризики загострення даних конфліктів інтересів пов'язані з порушенням пропорцій між фондом накопичення і фондом споживання, перерозподілом фінансових ресурсів між центром і регіонами, між галузями різних технологічних укладів, між різними соціальними групами у суспільстві, прагненням отримати міжнародні кредити і фінансову допомогу та протистояти диктату міжнародних фінансових організацій, відстоюючи національні інтереси.

Не применшуючи значення проведення збалансованої фінансової політики, особливу увагу необхідно приділити саме бюджетній безпеці й бюджетній політиці, що її реалізує. Акцент уваги на бюджетну політику обумовлений тим, що в умовах війни її роль багатократно зростає у перерозподілі фінансових потоків та впливу на безпековий стан фінансової системи в цілому. Стійкість бюджетної системи, бюджетна безпека в умовах війни передбачає боргову стабілізацію, бюджетну консолідацію, підвищення фіскального навантаження. Системний підхід до вирішення проблеми стабілізації бюджетної системи та спрямуванні бюджетної політики на забезпечення потреб соціально-економічного розвитку передбачає: а) аналіз параметрів, які характеризують функціонування системи та тенденції її розвитку у минулому; б) визначення можливих моделей розвитку бюджетної системи в цілому та її складових (доходи, видатки, трансферти, запозичення тощо), обмежень, зворотніх зв'язків, поєднання потенціалів, узгодженість дій з метою вибору шляхів вирішення проблеми; в) формування інституціональної структури (законодавчі, владні, суспільні, інституції), спрямованої на функціональне вирішення поставленої проблеми.

Розглядаючи планові макроекономічні показники розвитку економіки на 2015 рік, виникає ряд зауважень щодо реальності прийнятих програм реформування різних сторін суспільного життя. Складається враження, що бюджетний план формувався без врахування реформ в економіці і орієнтується на поглиблення кризових явищ, не створюючи умов для росту.

По-перше, враховуючи падіння ВВП у 2014 році на 7% (прогноз) та заплановане зниження ВВП на 2015 рік – 4,3%, а в наступних роках – рецесію, Уряд не сподівається на ефективність своїх реформаторських програм щодо стимулювання підприємницької активності, детінізації економіки, децентралізації влади, тощо. По-друге, посилаючись на значні воєнні витрати (90 млрд. грн.), Уряд не враховує, що частина з них буде вкладатись у ВПК, стимулюючи розвиток інших галузей економіки. По-третє, співставляючи показники інфляції, середньомісячної зарплати, рівня безробіття, можна зробити висновок, що Уряд визначив курс на різке зниження рівня життя населення, заморожування бідності у найближчі три роки [ ]. Результатом такої політики будуть не тільки соціальні конфлікти, але й зниження внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію та послуги (населення з невеликими доходами не в змозі здійснювати заощадження, воно є основним споживачем вітчизняної продукції), згортання виробництва. Складається думка, що Уряд не бачить перспектив розвитку економіки та ефективності реформації суспільства.

Враховуючи необхідність збільшення долі накопичення Уряд вимушений буде скорочувати видатки, домовляючись із парламентом щодо компромісу між інтересами управлінських структур, які підлягатимуть суттєвому скороченню, та інтересами населення, яке відчує тягар зростання комунальних тарифів та урізання соціальних виплат. Цей процес буде супроводжуватись соціальними конфліктами, які можуть перерости і в політичну кризу. На нашу думку, виходом з даної ситуації може бути демонополізація і деолігархізація галузей економіки, невідкладна глибока реформа системи державного управління на засадах:

а) оптимізації структури органів управляння всіх рівнів та виключення дублювання управлінських функцій, що дозволить суттєво скоротити державні видатки. Хоча це завдання було задекларoване, але практична його реалізація призупинилась як на центральному рівні, так і на рівні регіонів;

б) розвитку партнерських відносин держави – бізнесу – структур громадянського суспільства;

в) відкритість економіки, мається на увазі доступ суспільства до інформації щодо напрямків використання бюджетних коштів, наданих пільг, ефекту або втрат від їх надання як на рівні держави, так і на рівні регіонів; г) підвищення якості менеджменту управлінських кадрів за рахунок зростання їх професіоналізму, конкурсному відбору, подолання «кумівства», яке процвітає на всіх рівнях управління.

Список використаних джерел

1. Основні прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2015 рік // Постанова КМУ № 709 від 22.12.2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/709-2014-п

Козирєв В.А., аспірант кафедри УФЕБ
УАБС НБУ

ОГЛЯД СИСТЕМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Діяльність фінансових конгломератів підлягає нагляду та регулюванню з боку державних контролюючих органів. Слід зауважити, що у країнах Єврозони та у США вироблений чіткий механізм ідентифікації консолідованих структур на фінансовому ринку, а також створена дієва система нагляду та регулювання за їх функціонуванням.

Загалом, існує чотири підходи до фінансового регулювання і нагляду діяльності основних учасників фінансового ринку:

- інституційна модель;
- консолідована модель (наявність мегарегулятора);
- модель «Твін Пікс» (від англ. "Twin Peaks");

- гібридна (функціональна) модель.

Найпоширенішим на даний момент є інституційний підхід, у результаті чого різні відомства здійснюють контроль над діяльністю фінансових установ у самостійному порядку, використовуючи різні інформаційні системи, незважаючи на ризик стати взаємозалежними і потребу контролювати всі ці самостійні організації.

Експансія міжнародних фінансових груп та поява потужних фінансових конгломератів стала одним з факторів об'єднання структур регулювання та нагляду у Європі наприкінці 1980-х років. У консолідованій моделі фінансове регулювання і нагляд охоплюють банківську діяльність, ринок цінних паперів і страхові ринки. Серед основних переваг мегарегулятора над інституційною моделлю регулювання та нагляду за фінансовим сектором виділяють:

- можливість більш ефективно діагностувати та попереджати розподіл ризиків між фінансовими посередниками та окремими сегментами фінансового сектора, оцінювати реальну та потенційну дію шоків на фінансову систему в цілому та окремі її складові;
- мегарегулятор може більш ефективно розробляти політику щодо ризиків, діючи на конгломерати в цілому та окремі організації, які входять до її складу, а також розвивати адекватні підходи до моніторингу подібних фінансових продуктів і послуг незалежно від того, який фінансовий інститут їх надає;
- використання мегарегулятора сприяє узгодженості в діяльності регулятивних органів, усуненню дублювання наглядових функцій, використанню єдиних підходів, методів і форм нагляду, єдиного інформаційного забезпечення, посиленню відповідальність регулятора за прийняття рішень;
- економія державних коштів, консолідація людських ресурсів, технічного забезпечення, зменшення обсягу звітності фінансових організацій, які виникають внаслідок об'єднання управлінських структур, використання єдиних стандартів і підходів до організації єдиного наглядового органу;
- регуляторна гнучкість мегарегулятора – можливість швидко направляти фінансові потоки у ті сфери і галузі, які цього потребують;
- існування мегарегулятора дозволяє упорядкувати систему відповідальності за стан справ на фінансовому ринку;
- «єдиний фокус» регулювання та нагляду без конфліктів юрисдикційних ліній, які притаманні інституційній або гібридній (функціональній) моделі. Однак головним її недоліком є те, що вона несе ризик «провалу» мегарегулятора.

Модель «Твін Пікс» ґрунтується на ідеї про відмінність громадських цілей регулювання фінансових ринків, а, відповідно, кожному регулюючому органу присвоюється своя мета існування. Дана модель у доповіді G30 за 2008 р. визначена формою регулювання за цілями, у якій існує поділ регулюючих функцій між двома регуляторами: один виконує функцію безпеки і надійності нагляду, а інший спеціалізується на проведенні регулювання підприємницької діяльності. Цей підхід було розроблено для об'єднання сильних сторін консолідованого підходу, а також з метою вжити заходи, які забезпечать захист прав споживачів, прозорість, безпеку і надійність при врегулюванні конфліктів. Таким чином, модель «Твін Пікс» можна вважати перехідною між функціональним підходом і моделлю мегарегулятора.

Функціональна або гібридна модель, яка реалізується в Італії та Франції, не розділяє нагляд за правовим статусом бізнесу, а здійснює регулювання за типом самої діяльності на фінансовому ринку, яким займається конкретна організація. При цьому не розглядається правовий статус самої організації. Для кожного виду бізнесу може бути призначено свій функціональний регулюючий орган. Дана модель добре працює, якщо забезпечена координація між органами, проте вона може давати збій при визначенні типу діяльності бізнесу, який буде регулюватись. Фінансова система США краще всього підходить як приклад опису гібридної системи, оскільки у ній є як функціональні, так й інституційні аспекти, а також проблеми віднесення бізнесу організацій до певного державного наглядового органу.

Фінансова консолідація та формування великих та впливових фінансових конгломератів зумовлює потребу в заміні традиційної регуляторної парадигми, що базується на розгляді фінансової системи як сукупності відокремлених сегментів (страхового, банківського, фондового та ін.), на таку, що враховує взаємопов'язаність різних фінансових посередників і встановлює для них однакові правила та принципи нагляду.

Список використаних джерел

1. G30 Report, 2008. The structure of financial supervision: Approaches and challenges in a Global Marketplace. Group of Thirty, Washington D.C. 6 October 2008.
2. Levine Ross. Bank-based and market-based financial systems: cross-country comparisons [Text] / Levine R., Demirguc-Kunt A. — Washington D.C. : World Bank ,mimeo. — 1999. — P. 80.
3. The "Twin Peaks" Regulatory Model: The Future of Financial Regulation? [Електронний ресурс] // Banking today. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.law.hku.hk/aiifl/wp-content/uploads/2014/09/Twin-Peaks.pdf.

Колодій А.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ УКРАЇНИ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

Якість життя населення значною мірою залежить від гідного пенсійного забезпечення людей похилого віку

та впевненості у завтрашньому дні людей, які працюють. Тому, забезпечення якісних характеристик життя, що базується на надійному соціальному захисті і належному пенсійному забезпеченні, є пріоритетним завданням нашої держави.

Система пенсійного забезпечення в Україні складається із трьох рівнів. Перший – це солідарна система обов'язкового державного пенсійного страхування, де пенсійні виплати здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду. Другий – накопичувальна система обов'язкового державного пенсійного страхування, де потрібно буде накопичувати кошти, щоб у майбутньому отримувати пенсію. І третій – система НПЗ, яка вже діє в Україні одночасно з першим.

Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [2], недержавний пенсійний фонд – це юридична особа, що має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує лише з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду. Недержавні пенсійні фонди є активними суб'єктами системи НПЗ із високим інвестиційним потенціалом, у багатьох країнах їх вважають одним з основних інструментів для підвищення рівня пенсійного забезпечення населення.

Як передбачено чинним вітчизняним законодавством, НПЗ здійснюють недержавні пенсійні фонди через підписання пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів і вкладниками таких фондів; страхові організації через укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківські установи шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Система НПЗ протягом останніх років демонструє поступальний розвиток. Відповідно до даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, станом на 30.06.2013 р. в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 89 недержавних пенсійних фондів та 34 адміністраторів НПФ. Основні показники діяльності НПФ за 2009 - 2012 рр. та за перших два квартали 2013 р. наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів України за 2011- 2014 рр. [3,4]

Недержавні пенсійні фонди	2011 р.	2012 р.	2013 р.	30.09.2014 р.	Темпи приросту, %	
					2013р. / 2011р.	2013р. / 2012р.
Кількість НПФ, усього	85	83	81	73	95,3	97,6
Кількість адміністраторів НПФ	40	37	28	25*	70,0	75,7
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	75,0	61,4	61,4	53,9	81,9	100,0
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	594,6	584,8	839,1	832,5	141,1	143,5
Загальні активи НПФ, млн. грн.	1386,9	1660,1	2084,1	2478,5	150,3	125,5
Пенсійні внески, млн. грн, у т.ч.	1102,0	1313,7	1541,7	1738,4	139,9	117,4
- від фізичних осіб	50,6	58,6	66,0	69,0	130,4	112,6
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0,2	100,0	100,0
- від юридичних осіб	1051,2	1254,9	1475,2	1668,8	140,3	117,6
Пенсійні виплати, млн. грн.	208,9	251,9	279,6	349,8	133,8	111,0
Кількість осіб, що отримали / отримують пенсійні виплати, тис. осіб	63,1	66,2	66,9	71,1	106,0	101,1

* к-сть адміністраторів НПФ – станом на 30.09.2014

Дані таблиці 1 свідчать про відносно стабільний розвиток НПФ. Станом на 31.12.2013 р. в Україні діяв 81 недержавний пенсійний фонд та 28 адміністраторів НПФ. Впродовж 2011-2013 рр. спостерігалося незначне зменшення кількості фондів (4 од.), однак, як бачимо з попередніх даних за 9 місяців 2014р. така різниця збільшилася втричі лише за цей період. Порівнюючи дані щодо укладених пенсійних контрактів, варто зазначити, що їх кількість щороку зменшується. Так, у 2013р. порівняно з 2011р. адміністраторами НПФ було укладено 60,4 тис. шт. пенсійних контрактів, що на 19,5% менше. В той же час, за 9 місяців 2014 р. їхня кількість зменшилася на 6,5 тис. шт. порівняно з 2013 р.

Позитивною тенденцією вирізняються показники, що найбільше цікавлять споживачів даних послуг, а саме – пенсійні виплати. У 2013 р. вони становили 279,6 млн. грн. і порівнюючи з 2011 р. бачимо, що вони зросли у три рази (на 33,8%). За досліджуваний період 2014 р. вони зросли порівняно з 2013р. на 70,2 млн. грн., що дає підстави припустити про покращення роботи фондів. Беручи до уваги зменшення кількості НПФ зростання кількості надходжень пенсійних внесків та здійснених виплат за досліджуваний період є досить позитивним моментом, який характеризує їх роботу на фінансовому ринку. Відповідно, можна констатувати не про падіння ринку НПФ, а лише про деякі його коливання. Тому основним завданням є активне залучення нових і збереження існуючих учасників і вкладників.

Список використаних джерел :

1. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України від 08.07.2011 № 3668-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3668-17.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення:Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202013.pdf.
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/NPF_III_kv%202014.doc.

Колотуха С.М., к. е. н., доцент,
Турчак Р. С.
Підгорна А.С.
Уманський національний університет садівництва

ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ З БЮДЖЕТУ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ЙОГО НАСЛІДКІВ ДЛЯ БЮДЖЕТУ

Одним із бюджетоформуючих податків як в Україні так і в багатьох інших країнах є податок на додану вартість (ПДВ). Поряд з цим, вітчизняний механізм справляння ПДВ передбачає за наявності відповідних підстав можливість відшкодування від'ємного значення податку на додану вартість з бюджету, що є ключовим недоліком цієї податкової форми. Саме проблема бюджетного відшкодування ПДВ суттєво послабила фіскальні властивості даного податкового платежу та зумовила використання податку на додану вартість у схемах податкових оптимізацій як з метою мінімізації сум сплати даного податку так і отримання від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ з бюджету.

Податок на додану вартість нині в Україні забезпечує надходження значної частки доходів державного бюджету. В той же час, згідно з вимогами статті 200 Податкового кодексу України (ПКУ) [1] та статті 7.7. Закону України «Про податок на додану вартість», що діяв в Україні до 2011 року [2], окремі платники ПДВ мають право на відшкодування з бюджету від'ємного значення об'єкта оподаткування з цього податку. Передусім це відноситься до підприємств, що вивозять товари, роботи та послуги за межі України. Внаслідок цього в Україну надходять валютні цінності, але одночасно, експортерам, що є платниками ПДВ, відшкодовують з бюджету досить великі суми податку.

Слід зазначити, що одним із наслідків дії законодавчої норми, що передбачає право експортерів вітчизняних товарів та платників податків, які з інших причин мають від'ємне значення об'єкта оподаткування з ПДВ на відшкодування таких сум податку із бюджету, є штучне завищення окремими з них податкового кредиту саме з метою отримання бюджетного відшкодування. Крім того, варто відмітити, що суми податку на додану вартість, заявлені окремими платниками до відшкодування та розміри самих відшкодувань з року в рік зростають, що свідчить про те, що проблема бюджетного відшкодування все більше заважає підрозділам державної податкової служби України виконувати плани по мобілізації надходжень до бюджету держави.

Варто відмітити, що держава намагається якщо не вирішити проблему бюджетного відшкодування ПДВ, то хоча б зменшити її вплив на доходи державної казни. Про це свідчить запровадження автоматичної системи відшкодування ПДВ (стаття 200 ПКУ) а також Єдиного реєстру податкових накладних (стаття 201 ПКУ) [1].

В той же час, на нашу думку, автоматичне відшкодування, Єдиний реєстр податкових накладних та інші зміни до механізму справляння ПДВ, визначені розділом V Податкового кодексу України все ж не дозволять вирішити проблему бюджетного відшкодування з ПДВ.

Поряд з тим, проблема бюджетного відшкодування від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ потребує невідкладного вирішення, оскільки в часи фінансової кризи держава просто не може відволікати мобілізовані податкові надходження на погашення бюджетної заборгованості з податку на додану вартість.

Зважаючи на викладене з метою вирішення зазначеної проблеми, на наше переконання, необхідно:

- розширити повноваження податкових органів щодо перевірок достовірності сум ПДВ, заявлених платниками до відшкодування а також підвищити рівень відповідальності працівників державної податкової служби за результати таких перевірок;
- посилити відповідальність платників податків та їх посадових осіб за незаконне декларування від'ємного

значення об'єкта оподаткування з ПДВ;

- розробити і запровадити механізм застосування понижуючих коефіцієнтів, що мають застосовуватись по відношенню до сум задекларованого бюджетного відшкодування за результатами операцій з експорту сировини та низькотехнологічної продукції;

- посилити відповідальність за реєстрацію фіктивних фірм, що часто використовуються в схемах податкових оптимізацій;

- чіткіше координувати дії підрозділів Державної фіскальної служби України з метою запобігання фіктивного експорту а також імпорту товарів за заниженими цінами.

Лише перелічені заходи, на нашу думку, дозволять вирішити проблему бюджетного відшкодування з ПДВ, внаслідок чого зросте питома вага надходжень цього податку в доходах державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/2755-17.

2. Про податок на додану вартість : Закон України № 168/97-ВР від 3 квітня 1997р. – // http://zakon. rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=746-99&pass=dCCMfOm7xBWM.

Конарівська О.Б., здобувач кафедри фінансів,
Університет банківської справи
Національного банку України м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Одним із найважливіших пріоритетів економічної політики держави є стабільний розвиток ринку небанківських фінансових послуг. Ефективне функціонування різноманітних професійних учасників ринку небанківських фінансових послуг, а саме страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, лізингових і факторингових компаній, ломбардів, інвестиційних фондів, та інших сприяє мінімізації ризиків діяльності суб'єктів господарювання та фізичних осіб, подоланню проблем дефіциту фінансових ресурсів, розширенню можливості інвестування, здійсненню платежів та перерозподілу фінансових ресурсів у різні сфери економіки. Від стабільного розвитку небанківських фінансових установ залежить ефективна діяльність підприємств реального сектору економіки та добробут населення країни.

Таким чином, ринок небанківських фінансових послуг може стати вагомим інструментом реалізації концепції сталого розвитку, в основу якої покладені місія та цілі, сформовані за трьома складовими: економічна (оптимальне використання обмежених ресурсів та застосування екологічна – природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій), соціальна (орієнтована на людину та спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем) та екологічна (забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем).

Виходячи зі сказаного, видно, що концепція сталого розвитку потребує урахування не лише економічних цілей, а й екологічних та соціальних. Проте, варто наголосити, що вітчизняний ринок небанківських фінансових послуг перебуває на етапі свого становлення, що заважає застосовувати його як дієвий інструмент реалізації політики держави. Враховуючи той факт, що сталий розвиток та ринок небанківських фінансових послуг як система економічних відносин між небанківськими фінансовими посередниками з приводу розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, купівлі-продажу тимчасово вільних коштів і цінних паперів, взаємодіють між собою, то відсутність теоретико-методологічного обґрунтування засад забезпечення сталого розвитку ринку негативно впливає на цілісність сталого розвитку суспільства загалом.

Розглянемо підходи науковців стосовно розуміння змісту сталого розвитку (таблиця).

Таблиця – Поняття "сталий розвиток" у працях науковців

з/п	Визначення поняття	Джерело
	розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої власні потреби	[4, с. 25]
	запропонована світовим співтовариством, уточнювана та поглиблювана сучасна концепція бажаного суспільного розвитку, що ґрунтується на стратегії оптимізації всієї діяльності людства (передусім економічної) в його взаємодії з довкіллям	[1, с. 283]
	гармонійний (рівномірний, збалансований) розвиток, процес змін з метою зміцнення нинішнього та майбутнього ресурсного потенціалу для забезпечення належної якості життя людей, при якому узгоджуються: експлуатація природних ресурсів, галузева структура інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвиток особистості; інституціональне середовище	[2, с. 7]

	сучасна довгострокова самоврегульована концепція розвитку суспільства, в основі якої лежить гармонійне та збалансоване поєднання економічної активності, соціальних інтересів та діяльності по забезпеченню охорони навколишнього середовища, яка забезпечує розв‘язання суперечностей розвитку суспільства таким чином, щоб зміна параметрів безпеки людства не виходила б за межі катастрофічних (фатальних) для нього трансформацій	[3, с. 78]
	окрім економічної, екологічної та соціальної складових, ще три – правову, політичну, духовну, оскільки без нормативно-правового регулювання процесом сталого розвитку, без політичних програм та спрямувань, без свідомого сприйняття дійсності не стає не можливим і сам сталий розвиток	[5, с. 256]

Джерело: узагальнено автором на основі [3-5]

Здійснене дослідження змісту сталого розвитку, дало змогу виокремити такі підходи стосовно досліджуваної категорії: загальноприйняті; економічні; екологічні; соціальні; комплексні.

Висновки. В Україні проблема сталого розвитку обговорюється з 1992 року, проте тільки у 2014 році була схвалена "Україна - 2020". Мета стратегії полягає у впровадженні в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Для того, щоб ринку небанківських фінансових послуг досягти активного зростання в середньостроковому періоді, країні необхідно здійснювати ефективну фінансову політику, впроваджувати комплексні економічні реформи, що зробить Україну привабливим об’єктом для інвестицій і поліпшить перспективи країни на середньостроковий період.

Список використаних джерел

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. рада : Гаврилишин В. Д., Мочерний С. В., Гальчинський А. С. [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – Т. 3 : П – Я. – 2002. – 952 с.
2. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку: Монографія / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2013. – 430 с.
3. Козьменко О. В. Страховий ринок України: стратегія функціонування в контексті сталого розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / Козьменко Ольга Володимирівна; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : [б. в.], 2009. – с.
4. Садовенко А.П. Сталий розвиток суспільства: навч. посіб. / А.П.Садовенко, В.І.Середа, Л.І. Масловська. – К.: ВАІТЕ, 2009. – 238 с.
5. Сморжанюк Т. П. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т. П. Сморжанюк // Економічні інновації . - 2013. - Вип. 53. - С. 253-260. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecinn_2013_53_29.pdf.

Коріньок Я.О., аспірантка
кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ «УАБС НБУ»

ВЗАЄМНИЙ СЕКТОРАЛЬНИЙ ВПЛИВ СУБ’ЄКТІВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЇЇ СТАБІЛЬНІСТЬ

Розповсюджений раніше мікропруденційний підхід стверджує, що стабільність окремих фінансових інститутів та їх стійкість відносно ризиків, пов’язаних з циклічністю ринкової економіки, є достатньою умовою для забезпечення фінансової стабільності. Проте, остання світова фінансова криза продемонструвала помилковість даного твердження та необхідність відстеження секторальних зв’язків між суб’єктами фінансової системи, оскільки дії спрямовані на зміцнення стану одного фінансового інституту можуть підірвати стабільність іншого, а то й усієї фінансової системи в цілому. Зв’язки між окремими фінансовими установами можуть слугувати каналами поширення фінансових шоків та інфекції. З причини браку інформації фінансові інститути не можуть реально оцінювати наслідки впливу їх поведінки на інші установи та, навпаки, захистити себе від негативного зовнішнього впливу [3]. Тобто, оскільки фінансовий інститут є частиною фінансової системи, то він, по-перше, несе потенційний системний ризик, а, по-друге, може сам постраждати від нього.

Канали розповсюдження фінансової інфекції поділяють на два типи: інформаційний та реальний. Реальний канал розповсюдження фінансових шоків отримав в економіці назву «ефекту доміно», тобто виникнення такої ситуації, коли нестабільність чи крах фінансового інституту має прямий негативний вплив на інших учасників фінансової системи.

Механізм зараження шляхом інформаційного каналу є значно простішим, проте менш передбачуваним. Він може трактуватися як раптова, а іноді й несподівана зміна в поведінці економічних агентів у відповідь на конкретну подію. Так, виникнення труднощів у конкретної фінансової установи, може спонукати інвесторів до зростання спекулятивних операцій на фінансовому ринку [2].

Взаємозв’язки між секторами фінансової системи можна продемонструвати за допомогою матриці ланцюгової реакції, складеної на основі трьох головних складових фінансової системи – інститутів, ринків та

інфраструктури – та їх взаємозв'язків. Дана матриця демонструє трансмісійний механізм фінансових шоків («ефект доміно») (див. табл. – 1).

Таблиця 1 – Матриця ланцюгової реакції розповсюдження фінансових шоків [1]

		Реципієнти фінансових шоків		
		Інститути	Ринки	Інфраструктура
Розповсюджувачі фінансових шоків	Інститути	кредитний ризик, зв'язки між акціонерами, надзвичайні кредитні лінії, доступ до фінансової інфраструктури	дестабілізація маркет-мейкерів похідних фінансових інструментів, банкрутство андерайтера кредитних дефолтних свопів, терміновий продаж активів	виникнення операційних збоїв
	Ринки	інвестиційні втрати, зменшення доходності, проблеми пов'язані з фінансуванням та управлінням ліквідністю	інформаційний канал – раптова втрата впевненості	маржин-колли (ціни на фінансові активи може опинитися під тиском)
	Інфраструктура	затримка вхідних та вихідних платежів, що ускладнює управління ліквідністю	операційні порушення в системі можуть негативно вплинути на ринковий оборот та спотворювати ціноутворення	поширення збоїв в критично важливих сегментах за допомогою технічних зв'язків та ІКТ

Звичайно ж відповідь суб'єктів фінансового ринку на конкретний фінансовий ризик буде також залежати від ситуативних факторів, таких як: настрій на фінансовому ринку, стан реального сектору економіки, фінансова стійкість інших фінансових інститутів та якість реагування на фінансові шоки органів влади. Проте, своєчасне відстеження та оцінка взаємних секторальних між системоутворюючими суб'єктами фінансової системи допоможе значно підвищити фінансову стабільність та уникнути виникнення системного ризику.

Список використаних джерел

1. Dijkman, M. (2010): "A Framework for Assessing Systemic Risk / M. Dijkman // World Bank Policy Research Working Paper 5282 – 2010 - [E-source]: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/3768/WPS5282.pdf?sequence=1
2. Frait J., Komárková Z. Macroprudential Policy and Its Instruments in a Small EU Economy / J. Frait , Z. Komárková // Reaserch and policy notes – №3 – 2012
3. Haldane, A. Why Banks Failed the Stress Test / A. G. Haldane // Speech given at the Marcus-Evans Conference on Stress-Testing, - February 2009.

Кошеваров А.М., аспірант Міжнародного університету бізнесу і права

РИЗИКИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Необхідність в аналізі, якісній і кількісній оцінці величини ризиків банківського сектора виникає внаслідок наявності чіткого взаємозв'язку між станом банківської системи й економічним ростом країни. У свою чергу, підтримка стабільного економічного росту та стабільності банківського сектора неможлива без чіткого уявлення про їх нагальні проблеми, у тому числі про ризики, що виникають у процесі банківської діяльності. Аналіз ризиків банківської системи України здійснюється органами банківського нагляду. Найважливішим інструментом банківського нагляду України є дистанційний аналіз, основне завдання якого полягає у визначенні характеристик ризику банківського сектора на підставі кількісної інформації, отриманої з банківської звітності. Результати такого аналізу використовуються як первинна інформація для оцінки поточної ситуації в банківському секторі й вироблення рішень, що стосуються його розвитку. Крім того, дистанційний аналіз використовується в процесі оцінки ризиків і є єдино можливим інструментом якісного й кількісного аналізу розвитку банківського сектора в цілому.

Складність процесу оцінки банківських ризиків визначається наступними факторами: складністю

банківського сектора як об'єкта аналізу; обмеженістю інформації про діяльність банківських установ, одержуваної з форм банківської звітності; недостатньою кількістю та недосконалістю розроблених нормативних документів, що дозволяють проводити адекватну оцінку ризику; відсутністю систематизованої інформації для проведення комплексної оцінки величини ризику окремо взятої банківської установи й банківської системи в цілому; відсутністю єдиного інформаційно-аналітичного простору, що поєднує всі джерела інформації про банківську систему, алгоритми й методи оцінки ризиків; відсутністю інформаційно-аналітичних систем для дистанційного аналізу ризиків банківської системи, що відповідають сучасним вимогам.

Основні підходи до організації банківського регулювання й нагляду наведені в рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, що встановлює стандарти пруденційного нагляду для центральних банків країн в усьому світі. Питанням стабільності банківського сектора приділяють багато уваги Міжнародний валютний фонд і Всесвітній банк.

Національний банк виділив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик [3]. Ці категорії не є взаємовиключними; будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Однак для зручності аналізу Національний банк виявляє та оцінює ці ризики окремо.

Кредитний ризик - імовірність, що дебітор не зможе здійснити відсоткові платежі або виплатити основну суму кредиту відповідно до умов, зазначених в кредитній угоді - є невід'ємною частиною банківської діяльності. Кредитний ризик означає, що платежі можуть бути затримані або взагалі не виплачені, що, у свою чергу, може привести до проблем у русі грошових коштів і несприятливо відбитися на ліквідності банку. Незважаючи на інновації в секторі фінансових послуг, кредитний ризик дотепер залишається основною причиною банківських проблем.

Кредитний ризик тісно пов'язаний з ризиком ліквідності. Залежно від того, як за терміновістю сформований кредитний портфель і яка структура пасивів, за рахунок яких сформований портфель, можна оцінити збалансованість зобов'язань і активів банків та оцінити ризик ліквідності, властивий банку й всій банківській системі в цілому. Ліквідність - це здатність фінансових активів оперативно перетворюватися в готівку. Керування ризиками ліквідності передбачає співвіднесення структури зобов'язань і вимог банку за строками погашення. Ризик ліквідності виникає в тому випадку, якщо банк у певний момент часу не може виконати свої зобов'язання через недостатність коштів. Ця ситуація може виникнути через незбалансованість активів і пасивів за строками. Банку необхідно мати завжди деякий запас ліквідності на випадок несподіваних змін у балансі.

Ринковий ризик пов'язаний з коливаннями цін на чотирьох найважливіших економічних ринках: ринку боргових паперів, ринку акцій, валютних ринках і товарному ринку, тобто ринках, чутливих до зміни відсоткових ставок. Для керування ринковим ризиком банк формує відповідну політику, де прописує ціла та методи, спрямовані на захист капіталу від негативних впливів несприятливих змін цін. У більшості банків у рамках керування ринковим ризиком проводиться переоцінка портфелів, що відображає зміну вартості активів залежно від руху ринкових цін. Переоцінка портфеля цінних паперів є важливим заходом щодо захисту банківського капіталу. Проводити переоцінку інвестиційних портфелів рекомендується не рідше одного разу на місяць, портфеля на продаж - щодня.

Операційні ризики - ризики втрат, що виникають у результаті помилок у внутрішніх системах, процесах, діях персоналу, або зовнішніх подій, таких як, наприклад, стихійні лиха й т.д. Операційний ризик тією чи іншою мірою несуть усі банки, тому що кожний з них може зіштовхнутися з помилками й збоями в роботі інформаційних систем і персоналу. Практично це виявляється в якісних та кількісних відмінностях характеристик ризиків. Із збільшенням банку, зростає обсяг операцій, їх різноманітність, зростає кількість філій, банкоматів тощо. Підвищується значимість адекватної організації бізнес-процесів банку.

Список використаних джерел

1. Банківські ризики: оцінити, управляти, контролювати // http://www.risk-manage.ru/research/bank/

2. Камінський А.Б., Кияк А Т. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках (дослідження Агентства фінансових ініціатив) // http://www.afi.com.ua

3. Гриньков Д. Сдача норматива // Бизнес. - №49, 2007. – С.62

О.І. Краснова, аспірант кафедри політекономії
ПНПУ імені В.Г. Короленка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Система охорони здоров'я в Україні є неефективною, в тому числі внаслідок недостатнього фінансування та нераціонального використання бюджетних коштів. Структура видатків на охорону здоров'я протягом останніх п'яти років практично не змінювалася: основну частину видатків становили поточні видатки. Капітальні видатки, спрямовані на оновлення обладнання та інфраструктури, коливалися в межах 5 %. Більше 30% видатків спрямовано на стаціонарне лікування, при цьому від 30 до 50 % пацієнтів госпіталізуються

необґрунтовано [4]. Отже, очевидною є невідповідність практики фінансування системи охорони здоров'я в Україні з основними вимогами до фінансування національних систем охорони здоров'я [2], а саме: система фінансування не повинна бути витратною; витрати на фінансування мають бути передбачуваними; система фінансування повинна забезпечувати збалансованість обсягів фінансування та обсягів медичної допомоги. Бюджетне фінансування системи охорони здоров'я в Україні зараз є вкрай неефективним і не враховує потреби населення, не залежить від послуг, що надаються.

В Україні багато років ставиться питання про запровадження обов'язкового медичного страхування (ОМС). Однак це може привести до зростання нарахувань на заробітну плату, внаслідок чого можливе збільшення кількості тіньових зарплат. Крім того, в країні спостерігається старіння населення, скорочення бази для нарахування внесків, низький рівень зарплат. Тому в сучасних умовах актуальним є розвиток перш за все добровільного медичного страхування (ДМС).

Страхова медицина, яка б зменшила додаткові витрати на медичні послуги з боку держави та громадян, нажаль є в Україні недостатньо розвиненою, та все ж такі роль медичного страхування в Україні зростає, про що свідчить збільшення обсягу страхових премій за договорами ДМС. [5].

На ринку ДМС України працює біля 120 страхових компаній, що отримали ліцензії на надання страхових послуг у сфері ДМС та співпрацюють з медичними закладами різних рівнів. Відповідно рейтингу страхових компаній з добровільного страхування медичних видатків за 9 місяців 2014 року найбільшими компаніями були: "Pzu Украина, "Европейское туристическое страхование", "Альфа страхование" та "Универсальная". При цьому, страхові премії по всіх компаніях склали 184 882,7, а виплати – 56 845,4 тыс. грн. Серед страхових компаній з ДМС найкращі показники були у "Нефтегазстрах", "Провидна", "Уника" та "Инго Украина". Загальні страхові премії по всіх компаніях склали 1 096 686,5 а виплати – 713 619,9 тис. грн. [3].

На сьогодні ДМС є досить дорогим за рахунок подорожчання медикаментів і послуг закладів охорони здоров'я, зростанням курсів іноземних валют. Невизначеність правових питань робить ДМС непривабливою і неперспективною в інвестиційному, економічному аспектах, що призводить до недостатнього розвитку ринку медичного страхування. Низькі доходи населення та високі податки на доходи підприємств не дають змоги залучати додаткові ресурси до ДМС [6].

Щоб створити слушну систему охорони здоров'я, потрібно регулювати приватне медичне страхування та його взаємодію із державною системою охорони здоров'я. Регулювання страхових компаній, які займаються ДМС, повинне бути спрямоване на фінансову стабільність та забезпечувати справедливість – тобто страховики повинні обслуговувати всіх охочих незважаючи на їх вік, стать та стан здоров'я, страхування повинно покривати лікування хронічних захворювань. Нажаль, в Україні досі відсутнє таке регулювання [1].

Приватне фінансування на основі прямої оплати одержуваних медичних послуг і ДМС створює широкі умови для розвитку конкурентних відносин, оскільки тут дотримується головна умова формування ринку – можливість споживчого вибору. Роботодавці повинні мати право включати певну частку премій на ДМС своїх працівників до своїх витрат, а не сплачуватися з чистого прибутку підприємств, як зараз. Тому держава повинна сприяти розвитку ДМС шляхом раціональної регуляторної політики та упровадження стимулів.

Отже, в майбутньому складовими системи охорони здоров'я України мають бути: бюджетне фінансування, кошти ОМС, ДМС та засоби благодійних організацій ЛК.

Список використаних джерел:

1. Блавацька О. Приватне медичне страхування: організаційні та правові аспекти запровадження в Україні [Електронний ресурс] / О. Блавацька, У. Янишин, М. Підгірна. – Режим доступу: http://provisor.com.ua/archive/2010/N08/pmeds_0810.php.

2. Гушта О. Фінансове забезпечення охорони здоров'я в Україні / О. Гушта // Фінанси України. – 2002. – № 3. – С. 87–92.

3. Журнал про страхование в Украине „Форинщурер". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/ratings/nonlife/.

4. Лехан В. М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: Український вимір /В.М. Лехан, Г.О. Слабкий // Новости медицины и фармации. – 2011. – № 383. – с. 6–18.

5. Моташко Т. Медичне страхування: європейський досвід та вітчизняні реалії. // Т. Моташко /Вісник Київського національного університету імені Т.Г. Шевченка: Економіка.– 135/2013. – с. 34–38.

6. Яворська Т. В. Проблеми розвитку медичного страхування в Україні. / Т. В. Яворська, М. А. Бас // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника. – 2009. – Вип. V. –Т. 2. – 368 с.

Ландіна Т.В., д.е.н.,
професор кафедри обліку і аудиту ХКТЕІ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ КОРПОРТИВНОГО ПЛАНУ БАНКУ

Практичний досвід бізнес-планування беззаперечно доводить актуальність та виняткову важливість визначення методологічних засад розробки корпоративних планів різних комерційних структур, включаючи

банки. Ці методологічні засади є, в основному універсальними, що дозволяє використовувати їх різними бізнес-структурами для досягнення необхідних ринкових та фінансових результатів.

Перш за все, методологія розробки Корпоративних планів включає ряд

основних передумов і позицій. Передумовами є наявність положень про Стратегію і Операційну політику, які визначають довгострокові та поточні завдання комерційної структури, обмеження, що накладаються на неї в процесі фінансово-господарської діяльності. Як правило ці документи готуються та узгоджуються виконавчою та наглядовою структурами банку, в саме його Правлінням та Наглядовою Радою.

Основними завданнями Корпоративного плану є:

- кількісне визначення цільових планових показників відносно ринкових умов;
- розробка стратегій, які мають забезпечити досягнення цих планових показників;
- визначення видів операційної діяльності, організаційних змін, необхідних для впровадження;
- кількісне визначення людських ресурсів та їх собівартість, що необхідні для досягнення планових показників;
- оцінка впливу від виконання цільових планових показників на фінансовий стан.

Корпоративний план банку є основою для розміщення ресурсів та складання річного Бюджету. В кожному циклі річного корпоративного планування проводиться критична переоцінка та, де це необхідно, видозміна стратегій, що використовуються для досягнення корпоративних завдань. Корпоративний план складається з кількісних фінансових та інших прогнозів, що дають можливість вести моніторинг їх виконання,оцінювати прогрес реалізації корпоративних цілей.

Використовується Корпоративний план для розуміння завдань, політики, стратегій та операційних планів, через які будуються зобов`язання персоналу щодо прибуткового розвитку бізнесу.

Корпоративний план складається з наступних основних розділів:

1. Основні положення
2. Поточний бізнес і діяльність
3. Корпоративні стратегії
4. Фінансові прогнози

В **Основних положеннях** визначається ***місія та мета*** комерційної структури. Наприклад: стати одним з десяти провідних комерційних банків в плані отримання прибутків на акціонерний капітал, сумарних активів та сумарних депозитів.

Визначаються ***принципи корпоративного проведення програми***. Зокрема, - проведення маркетингу фінансових послуг для задоволення потреб клієнтів, створення професійної репутації, конкурентного ціноутворення та їх інтеграції;

- розвиток можливостей персоналу, заохочення їх професіоналізму, створення мотивації на досягнення вищих результатів;
- обмеження ризиків щодо розвитку бізнесу, навколишнього середовища.

Формулюються основні стратегії. Наприклад: поєднання ділової активності банку та його рентабельності; співпраця з надійними партнерами; реакція на вимоги ринку; удосконалення організаційної структури; впровадження банківських процедур та моніторингу діяльності.

В розділі Поточний бізнес і діяльність, як правило, наводиться інформація стосовно історії виникнення та власності бізнесу, рейтингів в галузі, структури та організації. Показуються основні продукти та послуги, що надаються, характеризується макроекономічне середовище. Наводяться показники поточної економічної діяльності, основні балансові рахунки, операційні доходи і витрати. В розділі Корпоративні стратегії надається, перш за все, опис конкурентного середовища та обґрунтовується ринкова стратегія. Вибір ринкової стратегії обумовлює фінансову стратегію, зокрема, потребу в нарощенні капіталу, залученні стратегічних партнерів, а також напрямках розвитку депозитного, кредитного та інвестиційного портфелів, управління ризиками, включаючи розвиток внутрішнього аудиту, управлінської звітності. Особлива увага приділяється також стратегії розвитку персоналу, включаючи його винагороду, оцінку роботи, розвиток кар`єри, кодекс поведінки та навчання.

Заключним розділом Корпоративного плану є Фінансові прогнози, які подаються у вигляді прогнозних балансів активів, пасивів, доходів, видатків та показників ефективності з обґрунтуваннями та описом цілей бізнесу по конкретних напрямках.

Завершується розділ Фінансових прогнозів висновками, які характеризують основні результати, що досягнуті; сьогоднішній стан та напрямки руху щодо виконання визначених місії та мети комерційної структури.

Лепеха А.В.,студентка гр. Фк-2-11
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Важливим елементом будь-якої країни є банківська система, тому діяльність комерційних банків повинна бути ефективною, оскільки вона пов’язана із усіма секторами і галузями господарства. У своїй практичній діяльності установи комерційних банків повинні забезпечити стійку та ефективну ресурсну політику, яка орієнтована на збільшення обсягу залучених ресурсів. Велика кількість комерційних банків України, внаслідок

неефективного управління ресурсами, зазнає фінансових труднощів. Тому проблема формування та ефективного використання ресурсної бази банків залишається актуальною і вимагає подальшого дослідження.

Депозитний портфель є важливою складовою ресурсної бази банківської установи. Під депозитним портфелем слід розуміти сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, залучених банком на договірній основі. Формування депозитного портфеля слід розглядати як безперервний циклічний процес, що складається з основних етапів:

- аналіз (дослідження «поведінки» грошових коштів на рахунках клієнтів);
- планування (орієнтація на залучення певних груп клієнтів,і види депозитів);
- робота по залученню клієнтів (впровадження нових продуктів, гнучка тарифна політика і індивідуальна робота з клієнтами);
- контроль.

Від ефективності управління депозитним портфелем залежать найважливіші показники діяльності банківської установи – рентабельність та ліквідність[1].

Важливим аспектом при вирішенні задачі формування депозитного портфеля є планування роботи по залученню депозитних ресурсів. Для забезпечення планування і управління роботою по залученню клієнтів банку необхідно оцінити можливу величину залишку грошових коштів, яку можуть забезпечити потенційні та наявні клієнти. Основу ресурсної бази банку становлять залучені кошти, стійкість яких є одним з факторів його ліквідності[2].

З метою оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, тобто порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах. У перспективі чітке розмежування різних видів депозитів – до запитання, строкових, ощадних – буде поступово зникати, що підтверджується досвідом комерційних банків розвинених країн, де все більше розширюється сфера застосування змішаних типів рахунків[3, с. 17].

Для раціонального залучення коштів клієнтів та їх розміщення в дохідні активи комерційний банк має підходити відповідально до формування депозитного портфелю банку.

Важливо зазначити, що оптимізація ресурсної бази допомагає визначати масштаби розвитку комерційного банку і збільшити обсяг прибутку.

Список використаних джерел

1. Кириленко В. Аналіз депозитної бази банку // Банківська справа. – 2007. – №5. – С.31-38.

2. Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України /Н. І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 89.

3. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 17.

Лещух І. В., м.н.с. сектору просторового розвитку
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВ У СИСТЕМІ МЕТРОПОЛІЯ-ПЕРИФЕРІЯ
(на прикладі банків Західної України)

Регіональна структура економіки значною мірою визначає і структуру регіонального фінансового ринку, де найбільшу питому вагу традиційно займають банківські установи. Чільне місце за кількістю регіональних банків займає м. Львів, де розміщено п’ять із семи банків Західного регіону[1] України (серед них – ПАТ «Кредобанк» – найбільший банк Західної України з найвищою часткою польських інвестицій у вітчизняну банківську систему).

Однак, вплив метрополійного центру (м. Львів) на соціально-економічний розвиток адміністративних районів регіону має відцентрово-зональний характер, адже інтенсивність цього впливу знижується зі зростанням віддаленості районних центрів від ядра регіональної метрополії. Погоджуємося з авторами [1, с. 52], що поступове «заповнення» соціально-економічних лакун можливе за умови зростання рівня розвитку метрополійного ядра та прилеглих територій, тобто територіального поширення генерованих метрополією позитивних ефектів, зокрема фінансово-інвестиційних, елементом яких є банківський сектор.

Враховуючи сказане, вважаємо, що перспективи реалізації потенціалу регіональних банків у системі метрополія-периферія полягають у:

[1] ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Ідея Банк», ПАТ «ВіЕс Банк», ПАТ АКБ «Львів», ПАТ «Оксі Банк» – головні офіси знаходиться у м. Львів; ПАТ «Західкомбанк» – головний офіс знаходиться у м. Луцьк; ПАТ «Комерційний інвестиційний банк» – головний офіс знаходиться у м. Ужгород.

1. **Розосередженні ділової активності в просторі (насамперед, метрополійному).** Вважаємо, розосередити ділову активність регіональних банків в метрополійному просторі слід, насамперед, шляхом розміщення їх філій в осередках місцевого розвитку (містах нижчого рангу). Так, до прикладу, у м. Трускавець, де у 2013 р. на 10 тис. наявного населення припадало 120 підприємств[2], розміщено лише одне відділення регіонального банку (ПАТ «Кредобанк»). Дещо кращою є ситуація із розміщенням відділень регіональних банків (три банки із семи, головні офіси яких знаходяться у м. Львів) у м. Червоноград Сокальського району, де спостерігається значна концентрація великих промислових підприємств. Разом з тим, відділення ПАТ «Комерційний інвестиційний банк» знаходяться лише на території Закарпатської обл. Відтак, доцільним є відкриття мережі філіалів та відділень банків Західної України і в інших регіонах країни, що дасть змогу клієнтам налагодити зв'язок з діловими партнерами в різних частинах України.

2. **Диверсифікації послуг регіональних банків в метрополійному просторі,** зокрема, шляхом:

1) розвитку комунікаційних мереж та впровадження дистанційного обслуговування клієнтів;

2) впровадження нових сучасних банківських продуктів для обслуговування клієнтів, зокрема, трастових, лізингових та факторингових операцій, консалтингових та інформаційно-аналітичних послуг, поручительства та ін.;

3) надання широкого переліку послуг з мікрокредитування фізичним особам. Наприклад, з метою розвитку системи кредитування регіональним банкам доцільно укладати відповідні угоди з торговими компаніями щодо кредитування покупок населення безпосередньо у магазинах, супермаркетах тощо, розміщених за межами міст-обласних центрів, з можливим відстроченням платежу (сьогодні відповідні програми активно пропонуються банками інших регіонів країни);

4) інтенсифікації та розширення спектру послуг з іпотечного кредитування. Вважаємо доцільним у програмах іпотечного кредитування регіональних банків передбачити пільгові умови кредитування для населення метрополійного простору, у якому діє відповідний банк, зокрема:

– диференціацію відсоткових ставок за користування кредитними ресурсами банку у напрямі їх зменшення для населення сільських територій метрополії;

– спеціальні кредитні програми з підвищення благоустрою житлового фонду[3];

– можливість дострокового погашення та додаткового відтермінування сплати кредиту без застосування штрафних санкцій.

Особливо актуальним буде застосування пільгового іпотечного кредитування для населення, насамперед сільського, периферійних районів Західного регіону України[4]. Це дозволить сформувати модель поліцентричного просторового розвитку як регіону загалом, так і регіональної банківської системи, активізувати та розосередити інвестиційну діяльність у регіоні.

3. **Підвищенні якості послуг регіональних банків,** зокрема, шляхом:

1) впровадження спрощеної, гнучкої та трансформаційної системи мікрокредитування, як інструменту підтримки малого бізнесу;

2) застосування інноваційних підходів до обслуговування клієнтів.

Отже, досягнення названих цілей дозволить регіональним банкам підвищити власну конкурентоздатність, що, своєю чергою, позитивно відіб'ється на результатах їх фінансово-господарської діяльності та показниках прибутковості на вкладений капітал. З іншого боку, зростання територіального поширення генерованих метрополією позитивних фінансово-інвестиційних ефектів (елементом яких є банківський сектор) на прилеглі території дозволить підвищити інвестиційну привабливість країни загалом як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Метрополізаційні процеси в регіоні: концептуальні підходи та прикладні аспекти просторового аналізу: науково-аналітична доповідь / НАН України. Інститут регіональних досліджень; наук. ред. М.І. Мельник. – Львів, 2014. – 65 с.

2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/.

[2] Натомість, середній показник кількості підприємств на 10 тис. наявного населення у Львівській обл. становив у 2013 р. 74 одиниці [2].

[3] На поч. 2014 р. частка загальної площі житла у сільській місцевості Львівської обл., обладнаної водопроводом становила 35,1%, каналізацією – 33,7%, а гарячим водопостачанням – лише 26,2% [2].

[4] До прикладу, у 2014 р. із загального обсягу прийнятого в експлуатацію житла у Львівській обл. лише 1% припадав на Радехівський район, при чому лише 5,4% від обсягу прийнятого в експлуатацію житла припадало на сільські поселення району. Разом з тим, значний спад в обсягах введення в експлуатацію житла у звітному році щодо попереднього спостерігався у Бродівському (на 55,2%) та Золочівському (на 46,6%) районах [Джерело: розраховано автором за даними [2]].

Лоян В.В.
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ЙОГО МЕТОДИ

Фінансове прогнозування являє собою вивчення певних перспектив розвитку фінансів окремих економічних суб'єктів, і напрямів використання фінансових ресурсів на перспективу [1].

Фінансове прогнозування в основному визначає в майбутньому картину стану грошових ресурсів, а також потреб у них, ймовірні варіанти здійснення фінансової діяльності і являє собою перший ступінь фінансового планування.

Головною метою фінансового прогнозування, яке здійснюється для наукового обґрунтування показників фінансового плану – є оцінка запланованого обсягу фінансових ресурсів і визначення найкращих варіантів фінансового забезпечення діяльності економічних суб'єктів, органів державної влади та місцевого самоврядування.

Фінансове прогнозування може включати в себе наступні цілі:

1. Розробка стратегічного плану;
2. Тактичне планування (мінімізація витрат);
3. Розробка нормативних критеріїв;
4. Розробка фінансової політики підприємства [2].

Об'єктами фінансового прогнозування є потоки грошових коштів.

Виділяють наступні етапи прогнозування:

- Розробка прогнозу отримання прибутку;
- Розробка прогнозу умовно змінних та умовно постійних витрат;
- Розробка прогнозу інвестицій;
- Розробка прогнозу можливого об'єму внутрішнього фінансування;
- Розрахунок потреба у зовнішньому фінансуванні [1].

Основним завданням фінансового прогнозування є прогноз отримання прибутку і виявлення витрат на його отримання; наступна задача – це розрахунок потреб у зовнішньому фінансуванні.

Всі види прогнозування підрозділяються на три великі групи. Це залежить від моделі, що використовується рис.1.

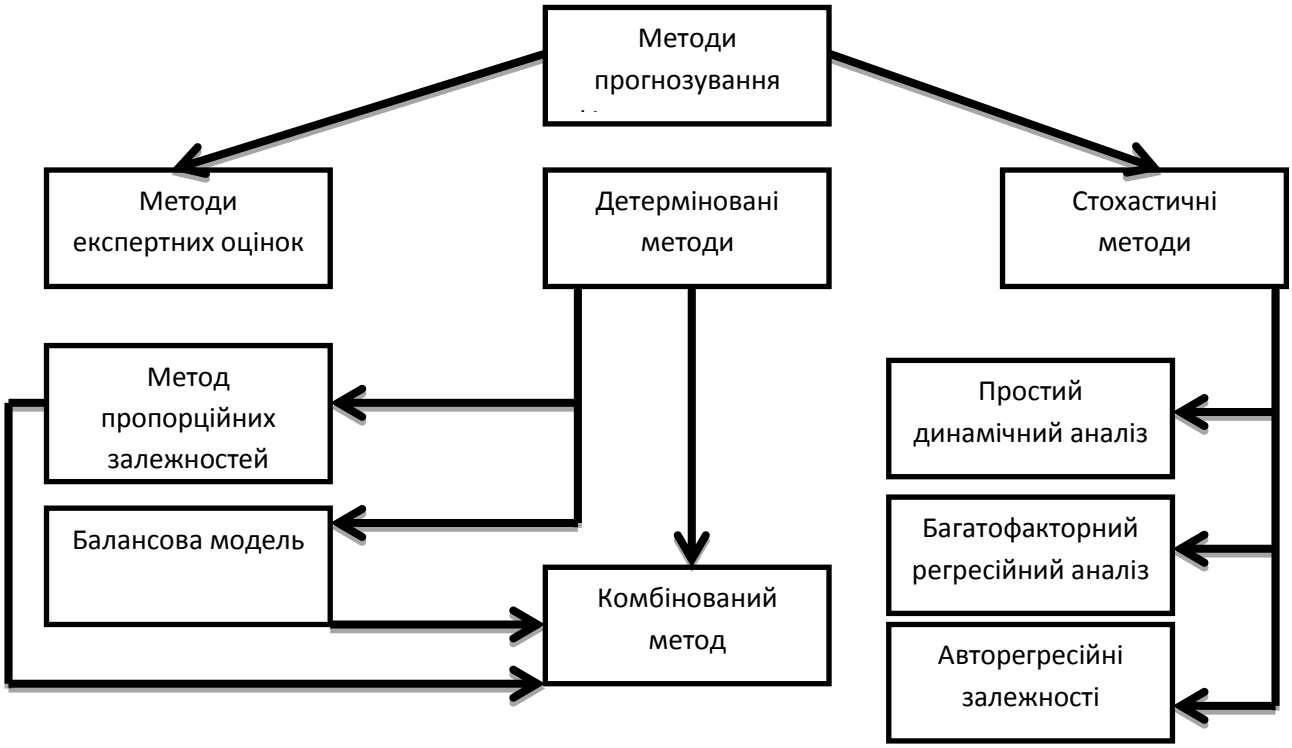


Рис.1. – Методи прогнозування фінансового стану підприємства

Перша група. Методи експертних оцінок, це більш прості й відомі способи, історія яких налічує не одне тисячоліття. Застосування даних способів на практиці зводиться до застосування знань і досвіду торговельних, виробничих, фінансових керівників підприємства. Недоліком даної групи методів є відсутність або зниження індивідуальної відповідальності за отриманий прогноз.

Друга група. Стохастичні методи, які мають на увазі ймовірнісний характер, як прогнозу, так і самого зв'язку між досліджуваними показниками. Ймовірність отримання точного прогнозу виростає спільно з ростом числа емпіричних даних. Ці способи займають головне місце з позиції формалізованого прогнозування.

Стохастичні методи можна розділити на три типові ситуації:

Перша ситуація – наявність тимчасового ряду – зустрічається на практиці дуже часто: фінансовий менеджер чи аналітик має у своєму розпорядженні дані про динаміку показників, на підставі яких потрібно побудувати потрібний прогноз [3].

Друга ситуація – наявність просторової сукупності – здійснюється в тому випадку, якщо по деяких факторах статистичні дані про показник відсутні, або є підстава вважати, що його значення визначаються істотним впливом певних факторів.

Третя ситуація – наявність просторово-часової сукупності – має місце в тому випадку, коли: ряди динаміки недостатні по власній довжині для побудови статистично важливих прогнозів; аналітик має наміри врахувати в прогнозі вплив факторів, що різняться за економічною природою та динамікою.

Третя група – детерміновані методи. Вони припускають наявність жорстко детермінованих або функціональних зв'язків, коли будь-якому значенню факторної ознаки підходить визначене невипадкове значення результативної ознаки [3].

Відповідно до вищесказаного можна зробити наступний висновок: для поліпшення якості прогнозу необхідно поліпшити якість інформації, що необхідна при його розробці. Дана інформація, в першу чергу, повинна володіти такими властивостями: повнота, достовірність, своєчасність і точність. Не можна виділити один метод, який в повній мірі задовольнятиме потреби підприємства в прогнозуванні майбутнього стану, тому доцільно використовувати комплексний підхід для прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства.

Список використаної літератури:

1. О.О. Терещенко Фінансова діяльність суб’єктів господарювання: Навч. Посібник. Терещенко О.О — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
2. О.Г. Біла Фінансове планування і прогнозування : Навчальний посібник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 312 с.
3. Кондіус І.С., Конспект лекцій за темою: «Прогнозування соціально-економічних процесів» (частина 1 навчально-методичного комплексу «Прогнозування соціально-економічних процесів») : методичні матеріали з питань самостійної роботи із спеціальною літературою / Том 1 / І.С.Кондіус. – Севастополь : Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2013. – 76 с.

Лук’янова В.В., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки
підприємства і підприємництва ХНУ

ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ-БАКАЛАВРІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ ВНЗ УКРАЇНИ

За сучасного обмеженого фінансування державою вищої освіти навчальні заклади всіх форм власності вимушені надавати освітні послуги на комерційній основі. Платні форми освіти, навчання на підготовчих курсах і в центрах перекваліфікації та надання другої вищої освіти нині є невід'ємною складовою формування бюджетів освітніх закладів. Це зумовлено тим, що навіть для державних ВНЗ частка бюджетного фінансування підготовки кадрів на державне замовлення лише зрідка сягає половини від загальних потреб, у кращому випадку перекриваючи лише видатки на заробітну плату викладацького та допоміжного персоналу, а також стипендії студентам-бюджетникам у межах запланованого фонду.

У структурі власних надходжень ВНЗ III—IV рівнів акредитації переважає плата за освітні послуги, частка якої у середньому становить 93,4 %. Крім того, до них долучаються кошти від господарської та виробничої діяльності, плати за оренду майна, благодійні внески, гранти, подарунки, кошти від реалізації майна тощо [1].

Так "... ринкові засади, на які так болісно переходить економіка країни, вимагають розглядати діяльність закладів освіти як виробників і продавців освітніх послуг, що формують відповідну пропозицію їх, а потенційні споживачі цих послуг (батьки дітей, учні, студенти, слухачі, аспіранти, докторанти, органи державної влади і місцевого самоврядування та ін.) формують відповідний попит на них, при цьому основним регулятором між обсягами пропозиції та попиту має бути ціна (в нашому випадку — вартість підготовки одного фахівця з вищою освітою) за надані освітні послуги" [2].

Основою встановлення закладом освіти розміру плати за навчання мають бути не розраховані чи скалькульовані видатки ВНЗ на здійснення навчального процесу, а дані моніторингу фінансової спроможності потенційно можливих споживачів освітніх послуг у регіоні оплачувати здобуття освіти, готовності членів сімей саме цього регіону на самопожертву, інколи болісне обмеження сімейного бюджету заради здобуття одним із членів родини якісної освіти. Адже давно відомо, що визначальними у встановленні ціни на товар чи послугу є не собівартість, а ті кошти, які споживачі готові (у цьому випадку спроможні) за них заплатити.

Нами проведено дослідження по спеціальності «Облік і аудит» за даними 2014 р. по 51 ВНЗ різних форм власності Хмельницької і сусідніх областей (Вінницька, Київська, Тернопільська, Львівська, Івано-Франківська, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Чернівецька), де проводиться підготовка студентів за даною спеціальністю за рівнем «бакалавр».

На основі розрахунків була одержана наступна математична модель:

$$y = 3181{,}183 + 32{,}5838x_1 + 1{,}6316x_2,$$

де y – вартість навчання за рік, грн.;

x_1 – кількість бюджетних місць, од.;

x_2 – середньомісячна заробітна плата по регіонам (станом на 1.07.2014 р.), грн.

Перевірка значимості моделі і окремих параметрів буда підтверджена. Розрахункове, і відповідно рекомендоване значення оплати й року навчання за спеціальністю «Облік і аудит» для студентів Хмельницького національного університету складає: **7797,71** грн.

Виходячи із значень довірчих інтервалів коефіцієнтів рівняння одержаної моделі при заданому ступені надійності 95% рекомендована ціна може складати:

Мінімальна	Максимальна
4421,47 грн.	11173,95 грн.

По досліджуваним ВНЗ відхилення фактичної вартості навчання і рекомендованої величини за побудованою моделлю складали в межах від -35,14% до +37,62%. На жаль найбільше перевищення за ціною (+37,62%) спостерігалось саме у Хмельницькому національному університеті.

Дана сума враховує купівельну можливість мешканців Хмельницької області (які на сьогодні переважно складають студентство ХНУ) і наявні бюджетні місця за даною спеціальністю.

При формуванні ціни важливим моментом є задача покриття витрат ВНЗ на надання освітніх послуг, так як це свідчить не лише про конкурентноздатність закладу, але й про раціональність процесу формування витрат. Виявлення непокритих (відкладених до кращих часів) статей витрат свідчить про зниження (або й відмові) ВНЗ від наукового, технічного. Інформаційного розвитку і в майбутньому призведе до погіршення (навіть нижче акредаційних вимог) матеріально-технічної бази. Зменшення бібліотечного фонду, застарілої комп'ютерної техніки і програмного забезпечення тощо.

Таким чином, ця методика дає змогу закладам освіти визначити купівельну спроможність контингенту потенційно можливих користувачів їхніми освітніми послугами. В подальшому саме вона допоможе остаточному встановленню ВНЗ прийнятної для населення вартості навчання студентів. Водночас неодмінно мають бути враховані витрати закладу освіти на здіснення навчального процесу. і тільки порівняння них двох величин — витрат на здійснення конкретним закладом освіти навчального процесу та купівельної спроможності потенційних споживачів освітніх послуг (а це переважно мешканці регіону, де знаходиться аналізований навчальний заклад, чи найближчих до нього регіонів), – і буде основою та передумовою об'єктивного встановлення ВНЗ вартості навчання.

Список використаних джерел

1. Афтаназів І. Визначення прийнятної для споживачів вартості освітніх послуг ВНЗ / І. Афтаназів. // Вища школа. – 2006. – № 4. – С. 23-34.

2. Вітренко Ю. Економічний механізм системи вищої освіти: напрями удосконалення / Ю. Вітренко. // Вища школа. – 2003.– № 1. – С. 37.

Ляшук В.В., студентка IV курсу
СНУ імені Лесі Українки,
Науковий керівник:
Бегун С.І., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту
СНУ імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Будівельна галузь – одна з ключових галузей діяльності у народному господарстві, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання у країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни пояснюється тим, що капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства (виробництво будівельних матеріалів, машинобудівна галузь, металургія і металообробка та інші). Тому розвиток будівельної галузі безпосередньо спричиняє економічне зростання у країні і виникнення необхідних умов для вирішення багатьох макроекономічних проблем [1].

Будівництво здійснюється протягом значного періоду і потребує тривалого фінансування. Договорів будівельного підряду, які б передбачали зведення і здачу об'єктів будівництва у межах одного звітного періоду, практично не буває.

У зв'язку із цим виникають дві основні проблеми в обліку будівельних контрактів: 1) визнання суми доходів і витрат за кожний окремий обліковий період протягом терміну будівництва; 2) оцінка доходів і витрат, отриманих у результаті виконання будівельних контрактів [2].

Це зумовлює особливості обліку витрат і доходів на підприємствах будівельної галузі. Основним документом при врахуванні цієї специфіки виступає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти», який визначає порядок формування підрядниками інформації про доходи та витрати, пов'язані з використанням будівельних контрактів і розкриття цієї інформації у фінансовій звітності .

Оскільки вартість будівельних робіт, а також витрати, пов'язані з їхнім виконанням, безпосередньо залежать від їхнього обсягу, то зрозуміло, що доходи й витрати за будівельним контрактом визнаються з урахуванням ступеня закінченості (фактично виконаного обсягу) робіт, передбачених за цим контрактом на дату балансу. Визначення суми доходів і витрат на кожну дату складання балансу (на останнє число місяця) протягом періоду виконання договору підряду за ступенем завершеності будівельно-монтажних робіт можливе відповідно до вимог П(С)БО 18 тільки, якщо остаточний фінансовий результат цього контракту може бути вірогідно оцінений.

У тому разі, коли остаточний фінансовий результат за будівельним контрактом не може бути вірогідно оцінений, відповідно до вимог П(С)БО 18 доходи визнаються в сумі фактичних витрат з початку виконання будівельного контракту, щодо яких існує ймовірність їхнього відшкодування. А от якщо ймовірність відшкодування витрат відсутня, то доходи від виконання будівельного контракту й зовсім не визнаються [3].

Ступінь завершеності робіт за будівельним контрактом може визначатися за одним із методів:

1) вимірювання та оцінка виконаної роботи;

2) співвідношення обсягу завершеної частини робіт та їх загального обсягу за будівельним контрактом у натуральному вимірі;

3) співвідношення фактичних витрат з початку виконання будівельного контракту до дати балансу) суми загальних витрат за контрактом [4, 62].

Що стосується ціни будівельного контракту, то вона умовно відноситься до складу доходів, а ось відхилення, претензії і заохочувальні виплати включаються у дохід лише за наступних умов: існування вірогідності здобуття економічних вигод і можливості їх достовірної оцінки.

Це означає те, що у підрядника має бути велика частка упевненості в наступному:

- відхилення в ціні будівельного контракту у бік її збільшення будуть визнані замовником як обґрунтовані і будуть прийняті замовником, як його додаткові зобов'язання за даним будівельним контрактом із зміною його відповідних умов;

- претензії підрядника будуть визнані замовником, оскільки повністю відповідають вимогам законодавства і умовам будівельного контракту;

- заохочувальні виплати будуть отримані, оскільки всі умови і процедури, необхідні для їх здобуття, визначені у будівельному контракті, підрядником виконані [5].

Після закінчення будівництва визначається величина фактичного доходу, яка враховується для цілей оподаткування податком на прибуток, за мінусом суми доходу, врахованого в процесі будівництва.

Список використаних джерел

1. Дорогунцов С. І. Розміщення продуктивних сил України / С. І. Дорогунцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studentbooks.com.ua/content/view/926/76/1/8/#34038;
2. Вахрушев С. Вплив специфіки будівельної діяльності на організацію обліку / С. Вахрушев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dtktcom.ua/show/3cidlI42.html;
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 «Будівельні контракти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2001 р. № 205 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01;
4. Облік видів економічної діяльності: Підручник / Н. О. Гура – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.;
5. Петренко М. Проблеми визнання і оцінки доходів і витрат в будівництві / М. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_6/petrenko.pdf.

Магас Н.В., к.е.н.
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Львівського інституту МАУП

ПОБУДОВА СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Ускладнення зовнішнього середовища за рахунок дії факторів інтернаціоналізації та глобалізації, вимагають пошуку дієвих способів і методів щодо прийняття ефективних і адекватних управлінських рішень,

застосування сучасних систем управління і моніторингу фінансової безпеки підприємств торгівлі. Система моніторингу фінансової безпеки перш за все забезпечує фінансову стабільність підприємств, і не можлива без регулювання діяльності, без безпосередньої мобілізації, розподілу або використання фінансових ресурсів та фінансового стану підприємств торгівлі [1]. Організована належним чином система моніторингу сприяє адаптації підприємств торгівлі до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, дозволяє підвищити якість управлінських рішень за рахунок вчасно усунутих негативних процесів [3].

Моніторинг можна розглядати як систему інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, відхилення прогнозних значень та планових показників стану фінансової діяльності від заданих значень, розрахунок аналітичних показників аналізу та оцінки фінансового стану підприємств торгівлі [2].

Проблемою моніторингу фінансової безпеки підприємств торгівлі займалися такі вчені як І.О. Бланк, Т. Бень, О. Терещенко, М. Кизим, В. Забродський, В. Кануннікова, А. Миколайчук, Н.Г. Данілочкіна, Д. Хан, П. Кононенко, М.Я. Дем'яненко та ін.

Зробивши аналіз досліджень вчених у сфері моніторингу фінансової безпеки підприємств торгівлі, ми дійшли висновку, що на сьогоднішній день у науковців не має єдиного підходу, щодо моніторингу фінансової безпеки підприємств торгівлі. Системи показників, які досліджують науковці різняться між собою, не має єдиного методологічного інструментарію аналізу та оцінки фінансової безпеки торговельних підприємств. Таким чином, проведений аналіз свідчить, що на даний час ми спостерігаємо мале коло досліджень, присвячених проблематиці моніторингу фінансової безпеки підприємств торгівлі. Виходячи із цього, доцільним є подальше розроблення методичних підходів щодо моніторингу фінансової безпеки підприємств торгівлі.

Під моніторингом фінансової безпеки будемо розглядати систему спостережень, аналізу та оцінки, прогнозу та контролю за динамікою показників фінансового стану підприємств торгівлі, що дадуть можливість оцінити рівень фінансової безпеки.

Від якості проведеного моніторингу залежить ефективність прийняття управлінських рішень, що визначають чи є підприємства торгівлі в стані фінансової безпеки чи ні. Спочатку перед підприємствами постає проблема побудови системи моніторингу фінансової безпеки, яка включає визначення основних показників оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування. Джерелами інформації для внутрішнього аналізу є фінансова звітність підприємств та складені фінансові плани, вони є найбільш доступними та правдивими. Зовнішня інформація може носити як об'єктивний так і суб'єктивний характер, оскільки вона надходить із різних джерел інформації, і може містити невірні дані.

Вибір показників оцінки фінансової безпеки перш за все спрямоване на раннє виявлення та ефективне подолання кризової ситуації. Застосування таких методів управління, які б дали змогу досягнути бажаного результату в задані терміни, з мінімальним використанням додаткових ресурсів та мінімальними негативними наслідками. Ефективна реалізація такого завдання досягається за рахунок синергетики використання методів антикризового менеджменту, фінансового та стратегічного менеджменту. Необхідність поєднання даних методів полягає в комплексі захисних реакцій, які забезпечать дані методи; можливість вчасно виявити ризики і загрози, які виникають; оперативно знайти шляхи їх вирішення з мінімальними втратами та негативними наслідками для фінансової діяльності підприємств торгівлі.

Моніторинг фінансової безпеки полягає у прийнятті рішень відповідно до змін, які відбулися. Рішення можуть змінюватися залежно від результатів аналізу відхилень та причин їх виникнення. На основі проведеного моніторингу підприємства можуть визначити можуть визначити в якому стані вони знаходяться в стані фінансової безпеки чи небезпеки на даному сегменті ринку.

Таким чином, побудована система моніторингу фінансової безпеки дозволить виявити ймовірність настання кризової ситуації, ще до її виникнення, мати ефективні механізми попередження та нейтралізації, що забезпечить зменшення негативного впливу на фінансову безпеку підприємств торгівлі.

Список використаних джерел

1. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки, транспорту і промисловості. - 2012. - № 38. – С. 81-86.

2. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с. ISBN 978-611-511-077-3

3. Кануннікова В.М. Сутність фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства / В.М. Кануннікова, Т.В. Полозова, О.М. Воскобойник // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2012. - № 37. – С. 194-97.

Марчук І. А., Гаврилюк Н. А.
Вінницький національний медичний університет імені М.І. Пирогова

ДО ПИТАННЯ ВРЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

З плином часу зростає необхідність дотримання основного стратегічного завдання соціально-економічного розвитку України: формування ефективної конкурентоспроможної економіки як стабільного підґрунтя в умовах

європейської інтеграції держави. Без реалізації цього завдання дедалі більш очевидним стане обмеження можливостей гарантування соціальної орієнтації економічного розвитку та збільшення розриву в якості життя населення України з європейськими стандартами.

Страхування відіграє фундаментальну роль у національних економічних і соціальних структурах, сприяє розвитку підприємництва та має велике значення для успішного економічного зростання держави в цілому та медичної галузі зокрема. Вагомим є розуміння того, що у ринковій економіці страхування виявляється ефективним інструментом захисту від можливих ризиків, який забезпечує неперервність та безперебійність процесу відтворення, соціально-економічну стабільність, а також є одним із головних джерел інвестиційного капіталу.

Актуальність медичного страхування як додаткового джерела фінансування медичних закладів в Україні є беззаперечною. Необхідність його впровадження активно підкреслюється в чинних нормативно-правових документах. Однак для формування конкурентного середовища на ринку медичних страхових послуг необхідно запропонувати зміни до Закону України «Про захист економічної конкуренції», в якому до сьогодні не розкриті такі терміни: *«необґрунтовано висока ціна фінансової послуги», «необґрунтовано низька ціна фінансової послуги», «конкурентна ціна фінансової послуги»*; встановити, що умови монопольного (домінуючого) становища фінансової установи визначаються Антимонопольним комітетом України; визнати зловживання монопольним (домінуючим) становищем: «*Встановлення фінансовою установою необґрунтовано високої та необґрунтовано низької ціни фінансової послуги*»; визнати антиконкурентними узгоджені дії: «*Встановлення необґрунтованих критеріїв членства у фахових та інших об'єднаннях, без участі в яких конкуруючі між собою фінансові установи не зможуть надати необхідні фінансові послуги*».

Антимонопольному комітету України разом з Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, провідними компаніями ринків страхових послуг, об'єднанням учасників ринку страхових послуг України необхідно розробити Порядок визначення монопольного (домінуючого) становища учасника ринку страхових медичних послуг.

Такі кроки необхідні та цілком зумовлені специфікою ринку страхових послуг, який сьогодні є висококонцентрованим. Порогові показники сукупної частки на товарному ринку розміром 35 відсотків, при встановленні монопольного (домінуючого) становища, для ринків страхових медичних послуг мають бути знижені. Тим більше, що такі нововведення будуть відповідати європейським стандартам і нормам, згідно з якими для страхових груп встановлено десятивідсотковий поріг домінування.

Одночасно необхідні кроки з подальшої гармонізації законодавства України з правилами конкуренції Європейського Союзу (ЄС), удосконалення правозастосування у сфері захисту економічної конкуренції, зміцнення незалежності, правоохоронних повноважень, інституційного потенціалу, навичок фахівців Антимонопольного комітету України, а також стимулювання громадської обізнаності та активності.

Важливою функцією держави на цьому етапі розвитку є підтримка конкурентного середовища, що дасть змогу, з одного боку, забезпечити рівні умови для всіх суб'єктів господарювання, включаючи іноземних, з іншого – відрегулювати всі процеси таким чином, щоб сформувати національний господарський комплекс, органічно інтегрований у світову і європейську систему поділу праці.

Державна політика захисту економічної конкуренції у галузі надання страхових медичних послуг має бути підпорядкована завданням модернізації суспільства, запобігати декларуванню економічно необґрунтованих державних зобов'язань та залежності економічного розвитку від політичних циклів.

Список використаних джерел

1. Про захист економічної конкуренції: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.

2. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Table/25022009/index.htm

3. Національна стратегія розвитку «Україна – 2015». – К., 2008. – 118 с.

4. Кілієвич О. Стимулювання конкуренції як чинник європейської інтеграції України // Національна безпека і оборона, № 7 (91), 2007. – С. 59-62.

5. Дідківська Л. Теоретико-методологічні засади вдосконалення конкурентної політики держави / Л. Дідківська // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – № 2. – 2007. – С. 22-27.

6. Науменко І. Конкурентоспроможність економіки та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції // Європейська інтеграція та Україна, 2008. – С. 90-107.

7. Розпутенко І.В. Державна політика України в контексті геоекономічних змін / І.В.Розпутенко // Наук.-інформ. вісн. з держ. упр. – 2009. – № 2. – С. 25-29.

Матвійчук Л.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи ХНУ
Кобилянська З.О., магістрант
кафедри фінансів та банківської справи ХНУ

МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

Функціонування світової фінансової системи супроводжується процесами глобалізації та інтернаціоналізації, які стали реаліями сьогодення. З часу проголошення незалежності України банківська

система стала домінуючою ланкою фінансово-кредитної системи країни. У загальній сукупності банківських операцій кредитування займає одне з пріоритетних місць, оскільки доходи від нього складають основну частку доходів банків.

Оскільки кредитна діяльність має найбільшу питому вагу в операціях банків, то саме моніторинг кредитних операцій є однією з найважливіших складових загальної системи менеджменту у банку. Формування ефективної політики управління кредитною діяльністю банку потребує всебічного обґрунтування пріоритетних напрямів і шляхів проведення його моніторингу для досягнення динамічного, збалансованого та стабільного стану функціонування банку.

Кредитний моніторинг – це система безперервного спостереження, оцінки і попередження негативних наслідків кредитної діяльності банків, як з боку служб внутрішнього контролю банку, так і з боку зовнішніх наглядових органів (НБУ). Його головною метою є створення системи управління якістю кредитної діяльності з метою мінімізації кредитного ризику [1].

Досягнення цілей кредитного моніторингу в банках передбачає вирішення низки проміжних завдань, основними з яких є:

– визначення якості обраної системи оцінки кредитного ризику;
– оцінка проведення моніторингу кредитного портфеля;
– формування ефективної кредитної політики;
– оцінка ефективності проведення кредитного моніторингу в банку [2, с. 35].

Можна визначити два основні рівні в системі управління якістю кредитної діяльності банків, заснованої на кредитному моніторингу: рівень банку та рівень НБУ.

Реалізація моніторингу проводиться за трьома напрямами:

– моніторинг кредитного ризику;
– кредитного портфеля;
– кредитної політики банку.

Моніторинг кредитного ризику у банку є складовою банківського ризик-менеджменту та важливим протягом всього процесу кредитування, оскільки саме завдяки систематичному спостереженню за динамікою будь-яких змін у діяльності позичальника чи якісного складу кредитного портфеля є попереджувальним сигналом для втручання та ефективного управління у разі несприятливих подій для банку [3, с. 7].

Моніторинг кредитного портфеля можна визначити як проведення всебічного систематичного кількісного та якісного аналізу кредитного портфеля для здійснення відповідних управлінських рішень щодо поліпшення якісного складу кредитного портфеля.

Проведення моніторингу кредитного портфеля банку можна поділити на чотири напрями: моніторинг динаміки і структури, диверсифікованості, чутливості до ризику та якості кредитного портфеля.

Основними завданнями моніторингу кредитного портфеля банку є:

– забезпечення максимального рівня дохідності кредитного портфелю та акціонерного капіталу банку при мінімальному рівні ризику;
– забезпечення зваженого та оптимального використання кредитних ресурсів;
– досягнення оптимального балансу між ростом обсягу кредитного портфелю та темпами покращення його якості [4].

Моніторинг кредитної політики здійснюється відповідно до загальної стратегії діяльності банку. Головною метою моніторингу кредитної політики банку є формування зваженого та якісного підходу до управління ризиком проведення кредитних операцій та забезпечення прибутковості кредитного портфеля банку.

Основними етапами проведення моніторингових досліджень кредитної політики в банку є:

– контроль за реалізацією стратегічних цілей банку в кредитній сфері;
– визначення зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на кредитну політику;
– дотримання стандартів кредитування;
– оцінка достатності та якості нормативного інструментарію з кредитної діяльності;
– перегляд повноважень;
– систематизація отриманих результатів та розробка рекомендацій [1].

Список використаних джерел

1. Островська Н.Л. Теоретичні та практичні аспекти організації моніторингу кредитної політики в банку [Електронний ресурс] / Н.Л. Островська // Ефективна економіка .– 2013. – № 6. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2349

2. Магомедов Г.И. О некоторых вопросах организации кредитного мониторинга / Г.И. Магомедов // Финансы и кредит – 2008. – № 13. – С. 34-37

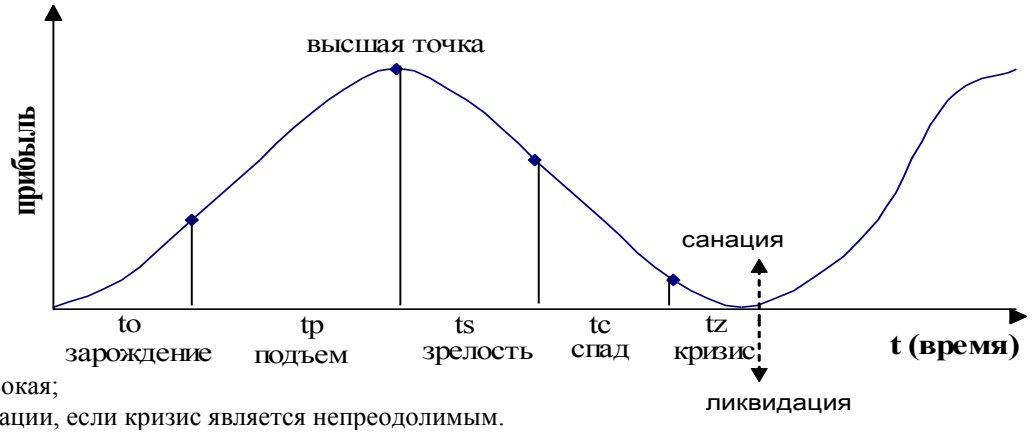
3. Горяга Л.О. Моніторинг кредитного ризику в банківській діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л. О. Гаряга. – Суми, 2009. – 20 с.

4. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. посіб / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.

Махунова М.А., студент 3 курса
Брестского государственного технического университета
Потапова Н.В., к.э.н,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита БрГТУ

РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В теории развития предприятий принято выделять основные этапы жизненного цикла: зарождение, подъем, зрелость, спад и кризис. Преодолевая кризис, который в свою очередь может наступить на любой фазе жизненного цикла, предприятие либо вступает в фазу подъема либо прекращает свое существование. Процесс преодоления кризиса осуществляется в рамках проведения оздоровительных мероприятий и занимает определенный период в жизненном цикле предприятия. Следовательно, изучая развитие предприятия, необходимо учитывать, что фаза кризиса имеет два варианта развития: санация, предполагающая выход из кризиса и продолжение деятельности, и ликвидация организации (рисунок 1).



Кризис ацией, в связи, с чем
– анти ризисом организаци
– сана ражения кризисом высокая;
– ликвидации, если кризис является непреодолимым.

Одним из инструментов финансового оздоровления предприятий является реструктуризация. Реструктуризация предприятия – это один из методов его реформирования посредством проведения преобразований в организационной, финансово-экономической, производственно-технической и социальной подсистемах с целью адаптации к быстро меняющимся условиям поведения внешней среды для повышения эффективности его функционирования и конкурентоспособности.

Различают следующие виды реструктуризации предприятий: направленную на укрупнение предприятия (слияние, присоединение, поглощение); направленную на дробление предприятия (разделение, выделение); без изменения размеров предприятия (преобразование).

Реструктуризация интегрированных бизнес-групп приводит к усложнению менеджмента как управленческой деятельности, что влечет за собой необходимость повышения уровня специализации и роста профессионализма менеджеров, а также качества информационно-аналитического и методического обеспечения процесса принятия решения, т.е. применения контроллинга.

Таким образом, реструктуризация – инструмент быстрого и гибкого реагирования бизнес-единиц (предприятий) на изменения внешней среды.

Предлагаем на белорусских предприятиях в период кризиса (как этапа деятельности предприятия) внедрять реструктуризационный контроллинг и оптимизировать немецкую схему отчетности контроллинга затрат предприятия.

Рассмотрим возможность применения реструктуризационного контроллинга направленного на укрупнение предприятия методом горизонтального слияния с применением новой схемы отчетности для принятия управленческих решений (таблица 1).

Горизонтальное слияние – объединение двух и больше предприятий, которые производят одинаковый тип товаров или предоставляют одинаковые услуги, в одно означает переход имущества прав и обязанностей каждого из них к вновь возникшему предприятию.

Присоединение одного предприятия к другому означает, что к последнему переходят имущество, права и обязанности первого предприятия. Новое предприятие вследствие такой реорганизации не возникает.

Таблица 1 – Отчетность контроллинга затрат предприятий

Строка	Показатели	
01	Объем производства (в рабочих часах, тоннах, метрах и др.)	
02	Выручка без НДС	
03	Факторы уменьшения прибыли	
04	Изменение запасов (только 30.06 и 31.12)	
05	Общий объем производства	

06	Расход материалов и услуги со стороны	
07	Общая выручка (Предварительный итог)	
08	Общая зарплата	
09	Производственные прямые затраты (стр.06+стр.08)	
10	Остаток от покрытия прямых затрат (стр.02 – стр.09)	
11	Затраты на содержание производственных помещений без арендной платы	
12	Арендная плата	
13	Транспортные расходы	
14	Амортизационные отчисления	
15	Текущий ремонт и прочие расходы	
16	Затраты на организацию группы 1 (суммы стр.11,12, 13, 14, 15)	
17	Остаток после покрытия затрат группы 1 (стр.10-стр.16)	
18	Затраты на организацию группы 2	
19	Итоговая сумма покрытия = итог деятельности предприятия без стр.03 (стр.17 – стр.18)	
20	Прибыль / Убыток с учетом стр.03	

Применение такой схемы отчетности даст возможность своевременно и наглядно отображать результаты деятельности предприятия, что позволит оперативно принимать те или иные управленческие решения.

Список использованных источников

1. Управление затратами на предприятии: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. Под редакцией Г.А. Краюхина. - Питер, 2012 г.
2. Контроллинг затрат на продукт с помощью решений SAP / Джон Джордан

Меджибовська Н.С., д.е.н., професор
кафедри економічної кібернетики ОНЕУ

Використання інструментів краудфандінгу для фінансування малого бізнесу

Значущість середнього та малого бізнесу (МСБ) для економіки країни важко переоцінити. Його розвиток веде до зростання самозайнятості та залучення найманих працівників, збільшення ВВП і податкових відрахувань, поліпшення підприємницького клімату та посилення здорової конкуренції. Однак, у порівнянні з великим бізнесом, представники МСБ часто обмежені в отриманні ряду можливостей, таких як доступ до джерел фінансування, протидія корупції тощо. Особливо в несприятливому становищі з цієї точки зору перебувають малі і так звані мікропідприємства.

Малий бізнес становить 95% від загальної кількості підприємств України, в т.ч. мікропідприємства складають 81% від їх числа. Малі та мікропідприємства беруть участь у всіх видах економічної діяльності, і практично для всіх них частка зазначених підприємств перевищує 90%.

Малий бізнес дає можливість працевлаштування для 27% працездатного населення України, причому найвища частка зайнятих працівників – у сферах торгівлі нерухомістю (71,9%), в освіті (60%) і будівництві (52,7%). Для мікропідприємств картина схожа.

Малі підприємства забезпечують 16,6% обсягу реалізованої продукції нашої країни, причому найбільш вагомими з цієї точки зору є надання послуг освіти, операції з нерухомістю та будівництво. Дана тенденція збігається і для мікропідприємств.

Таким чином, малий бізнес і мікропідприємництво сприяє зайнятості працездатного населення України, проте його ефективність значно поступається ефективності великого та середнього бізнесу. За даними Центру громадської експертизи для зазначеної негативної тенденції є низка причин. Однією з них названо скорочення оборотних ресурсів: на думку опитаних в ході дослідження бізнесменів, банківські установи неохоче працюють з МСБ і пропонують жорсткі умови кредитування, зокрема, щодо забезпечення кредитів заставою [1]. З оглядом на це, ми пропонуємо використовувати модель спільного фінансування (краудфандінгу) в якості альтернативи стандартним методам кредитування і фінансування.

Schwienbacher A. і Larralde B. визначають краудфандінг як «відкритий заклик, в основному через Інтернет, для надання фінансових ресурсів або у вигляді пожертвувань або в обмін на якусь форму винагороди та/або права голосу в цілях підтримки ініціатив для конкретних цілей» [2]. За думкою Rubinton B.J., краудфандінг є «процес фінансування проекту, ініційований однією стороною, шляхом запиту та отримання невеликих внесків від багатьох сторін в обмін на щось, що має цінність для цих сторін» [3].

На сьогоднішній день в світі краудфандінг лише починає розвиватися і покриває лише незначну потребу у фінансуванні. Він найбільш розвинений у творчій індустрії, у сфері організації неприбуткових та соціально спрямованих заходів. У цьому зв'язку актуальним завданням є визначення умов, шляхів і методів використання краудфандінгу як дієвого інструменту фінансування малого та мікропідприємництва.

У цьому зв'язку ми пропонуємо, по-перше, запровадження інституту експертної оцінки проектів, що виставляються на краудфандінг. Кожен проект повинен проходити професійну оцінку за такими параметрами:

– Життєздатність бізнес-ідеї;
– Коректність складання бізнес-плану;
– Достатність запитаної суми для повноцінної реалізації проекту (з урахуванням вже існуючих інших джерел фінансування).

Важливо враховувати, що цільова величина фінансування повинна як мінімум покривати постійні витрати, тобто бути достатньою для запуску проекту, що фінансується.

Така оцінка, паралельно з інформацією, отриманою з інших джерел (соціальні мережі, рекомендації друзів і знайомих тощо) та іншими параметрами (особисті інтереси й уподобання) може служити базою для прийняття інвестором рішення про фінансування краудфандінгового проекту.

Ми вважаємо, що залучення професійної експертизи необхідно для підтримки економічно обґрунтованих і перспективних бізнес-проектів, які часто поступаються за привабливістю популістським і «барвистим» проектам, особливо якщо їх ініціатори досить популярні в соціальних мережах і в реальному житті.

Далі, краудфандінгова платформа може брати на себе ряд сертифікаційних функцій, пов'язаних з перевіркою легітимності суб'єктів малого та мікропідприємництва, законності пропонованих ними заходів/випуску продукції тощо. Це може бути перевірка документів та наявності кредиторської заборгованості, вивчення профілю в соціальних мережах, пошук рекомендацій від довірених осіб тощо.

Таким чином, пропоновані додаткові функції краудфандінгової платформи дозволять, по-перше, зрівняти умови представлення різних проектів, по-друге, знизити недовіру публіки до даного інструменту колективного фінансування.

Список використаних джерел

1. Дикаленко М. А. От большего к лучшему / М. А. Дикаленко, Э. В. Московчук // Бизнес. – 16.02.2015. – № 7 (1150).
2. Schwienbacher A. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures / A. Schwienbacher, B. Larralde // The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance. – Oxford University Press, 2012. – P. 369-391.
3. Rubinton B. J. Crowdfunding: disintermediated investment banking [Elecronic resourse] / B. J. Rubinton // Munich Personal RePEc Archive. – 2011. – № 31649. – Mode of access : http://mpra.ub.uni-muenchen.de/31649/.

Мельничук В.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку,
аналізу та аудиту в АПК,
КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

СКЛАДОВІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Нині для більшості підприємств актуальною проблемою є вдосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу. Проблема полягає в тому, що власний капітал є не тільки одним із джерел фінансових ресурсів підприємства, а й визначальним чинником прийняття управлінських рішень. Крім того, бухгалтерський облік власного капіталу посідає особливе місце у відносинах підприємства із зовнішніми кредиторами, адже він є основною складовою визначення рівня платоспроможності.

У сучасних умовах власний капітал підприємства є не тільки базою для його створення й розвитку, а й головною складовою його загального потенціалу. У момент створення підприємства сума активів, яка належить власникам, дорівнює сумі вкладеного ними капіталу. У процесі господарської діяльності власний капітал зростає завдяки доходам від підприємницької діяльності, за рахунок додатково вкладеного капіталу, безоплатноотриманих активів, дооцінки необоротних активів та зменшується в результаті понесених витрат, розподілу (виплати дивідендів тощо) накопиченого капіталу між засновниками (учасниками) [1, с. 305].

До початкового зареєстрованого капіталу належить капітал, який вноситься засновниками (власниками) при створенні підприємства та вказується в установчих документах. Початковим його слід називати тому, що його створення є основою та початком діяльності будь-якого підприємства.

Додатковий створений капітал включає до себе такі складові, як: капітал у вигляді додаткових вкладів засновників, здобутий капітал та інший додатковий капітал.

Капітал у вигляді додаткових вкладів засновників являє собою збільшення початкового зареєстрованого капіталу підприємства за рахунок додаткових вкладів засновників.

Здобутий капітал – це капітал, отриманий в результаті емісійної діяльності (продажу акцій власної емісії), а також резервний капітал та нерозподілений прибуток. Якщо існують непокриті збитки, то їх сума зменшує власний капітал підприємства.

Інший додатковий капітал - вартість необоротних активів, безплатно отриманих підприємством від інших юридичних чи фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу, потреба в якому виникає в процесі господарської діяльності підприємства.

Капітал в дооцінках – додатковий капітал, сформований унаслідок дооцінки активів, яка здійснюється у випадках, передбачених чинним законодавством та відповідно до положень бухгалтерського обліку.

Неоднозначність трактування сутності та складових власного капіталу в різних країнах зумовлена, насамперед, його різноспрямованими функціями, які визначаються наявністю чотирьох суб'єктів економічних відносин, які в кожній країні мають свої інтереси у власному капіталі. Цими суб'єктами є власники, підприємство, кредитори та держава. Відповідно до інтересів власників капітал відображає обсяг їх прав. Для підприємства він виступає джерелом розширеного відтворення, а для кредиторів – критерієм оцінки надійності та гарантом виконання підприємством своїх зобов'язань. Державний інтерес полягає у зміцненні стабільності підприємства та його розвитку в інтересах всього суспільства.

У більшості зарубіжних країн до складових власного капіталу відносять статутний (акціонерний) капітал, резервний капітал (створюються резерви статутні та інші ініціативні), нерозподілені прибутки.

Обов'язковим за Міжнародними стандартами фінансової звітності є розкриття інформації про випущений капітал та резерви. У балансі зарубіжної (переважно американської чи британської) компанії міститься досить загальна інформація про вкладений капітал: кількість акцій, що дозволені до випуску, випущені та знаходяться в обігу; частка неоплаченого капіталу; номінальна чи юридично визначена (оголошена) вартість акцій; зміни рахунків акціонерного капіталу за період; права, привілеї та обмеження, що стосуються розподілу дивідендів та оплати капіталу; відстрочені дивіденди за привілейованими кумулятивними акціями; викуплені акції; акції, зарезервовані для майбутніх випусків, відповідно до опціонних та продажних контрактів, включаючи їх умови та суми; додатковий капітал (емісійний дохід); додатковий капітал від переоцінки; резерви та накопичений (нерозподілений) чистий прибуток[2].

Відображення інформації про власний капітал в Україні принципово не відрізняється від міжнародних стандартів. Це зумовлено тим, що при формуванні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку фахівці керувалися МСФЗ. Відповідно до МСФЗ у звітності дещо звужений склад власного капіталу, так як вони носять рекомендаційний характер. У МСФЗ статті власного капіталу є згрупованими, а в Україні П(С)БО – деталізовані, що дає змогу в звітності чітко відображати складові власного капіталу[3].

Отже, операції з власним капіталом в різних країнах світу мають свої особливості, продиктовані низкою факторів: починаючи з історичного аспекту і закінчуючи домінуючою формою власності підприємств в певній країні. Вітчизняним науковцям з бухгалтерського обліку слід переймати позитивний досвід облікового відображення таких операцій та впроваджувати його у практику, зважаючи на те, що у більшості зарубіжних країн складові частини власного капіталу є подібними (насамперед, це стосується практики формування різних резервів та фондів, раціональна реалізація якої спрямована на забезпечення належного рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства). Це сприятиме покращанню як фінансового забезпечення вітчизняних підприємств (в частині напрямів перспективного резервування, фондування, форм вкладення коштів тощо), так і інтеграції до європейських економічних процесів економіки країни вцілому.

Список використаних джерел

1. Фінансовий облік : підруч. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
2. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_009
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених Наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: http://buhgalter911.com

Мельничук І.І.
ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ВІДОБРАЖЕННЯ ПРИБУТКУ (ЗБИТКУ) СТРАХОВИКА В БАЛАНСІ

Баланс є складовою фінансової звітності господарюючого суб'єкта. Він відображає розмір капіталу станом на звітну дату. Одним з елементів капіталу є прибуток (збиток), який в обліковій моделі діяльності страхової компанії формування шляхом списання фінансового результату з рахунку 79 «Фінансові результати» на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Дане проведення є типовими для усіх сфер діяльності. Проте, специфічними для страхування є процеси розподілу прибутку та його коригування.

Формування прибутку страховика пов'язане з величиною страхових резервів. На вивченні методичних засад обліку формування страхових резервів зосередив увагу О.О. Сидоренко, який зазначив, що величина нерозподіленого прибутку має бути скоригована на суму страхових платежів, які підлягають поверненню

(отриманню) в результаті дострокового припинення дії договору страхування (вхідного перестрахування), що були зароблені (на які зменшено зароблені страхові платежі) у минулому році [2]. Таке уточнення величини нерозподіленого прибутку доречне, оскільки застосування інших методів коригування (сторнування) величини страхових премій може призвести до загромадження обліку додатковою кількістю проведень.

Стаття балансу «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» підлягає суттєвому коригуванню на етапі трансформації звітності. Зокрема, за рахунок прибутку слід проводити уточнення вартості окремих об'єктів обліку страховика:

- списання залишкової вартості основних засобів, які не відповідають критеріям визнання в балансі;
- інший додатковий капітал, який збільшує суму нерозподіленого прибутку;
- списання запасів, від яких не очікуються економічні вигоди в майбутньому;
- за наявності гудвілу, який не відповідає визначенню гудвілу, за МСФЗ його залишкову вартість списують за рахунок нерозподіленого прибутку.

Якщо в основному страховому контракті відокремлюються деякі вбудовані похідні інструменти, то їх оцінка має проводитися за справедливою вартістю, а зміни їхньої справедливої вартості повинні включатися до прибутку чи збитку компанії. Дана вимога не застосовується, якщо вбудований похідний інструмент сам по собі є страховим контрактом [1]. За умов проведення оцінки адекватності визнаних своїх страхових зобов'язань страховик повинен при виявленні неадекватності балансової їх вартості в контексті очікуваних майбутніх грошових потоків, нестачу повністю визнати у прибутку чи збитку.

За даними фінансової звітності провідних страховиків України процеси переходу на МСФЗ призвели до того, що їх діяльність за звітний період є прибутковою, проте коригування показників балансу призвели до значних збитків, які необхідно погашати в майбутніх звітних періодах. Таке відображення інформації у звітності зазвичай призводить до неправильного трактування користувачами звітності та прийняття неправильного рішення. Тому, вважаємо за доцільне, на час трансформаційних процесів ввести в розділ I пасиву трансформаційного балансу такі додаткові статті:

1. «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) звітного періоду» - для відображення величини нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), одержаного у звітному періоді та відображеного у звіті про фінансової результати;
2. «Сума коригування нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)» - для відображення суми нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), що була одержана шляхом коригування у зв'язку з переглядом вартості окремих статей балансу.

Таким чином, інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) в пасиві балансу страховика буде наведена у форматі, поданому у таблиці 1.

Таблиця 1

Рекомендований фрагмент пасиву трансформаційного балансу

Пасив	*Код рядка*
I. Власний капітал Зареєстрований капітал	1400
Капітал у дооцінках	1405
Додатковий капітал	1410
Резервний капітал	1415
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) в тому числі:	1420
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) звітного періоду	*1421*
Сума коригування нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)	*1422*
Неоплачений капітал	1425
Вилучений капітал	1430
Інші резерви	1435
Усього за розділом I	**1495**

Удосконалення форми балансу дозволить сформувати якісну, достовірну інформацію щодо прибутку (збитку) страховика, що в свою чергу, забезпечить можливість прийняття оптимального управлінського рішення.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 4 «Страхові контракти» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_008

2. Сидоренко О. О. Бухгалтерський облік формування та розміщення страхових резервів : дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Сидоренко Олександр Олексійович. – К., 2011. – 181 с.

Миколишин., к.е.н., асистент кафедри фінансів
та фінансово-економічної безпеки Львівського інституту
банківської справи УБС НБУ (м.Київ)

ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Сучасна ринкова економіка передбачає широку участь населення в інвестиційних, страхових та іпотечних схемах, що допомагають вирішити питання пенсійного накопичення, соціального і медичного страхування, освіти і житла. Збільшення і раціональне використання заощаджень забезпечує більш високий рівень економічної і соціальної стабільності та одночасно створює основи стійкості фінансової системи і макроекономічної збалансованості забезпечить їх необхідними навичками та знаннями у прийнятті фінансових рішень та сприятиме підвищенню рівня фінансової грамотності населення.

В процесі оволодіння фінансовою грамотністю, необхідно знати основи і принципи, які дозволяють перейти до інструментів фінансової грамотності.

Фінансова грамотність виражає вміння розпоряджатися коштами з мінімальними ризиками та максимальним прибутком. Отож, фінансова грамотність поєднує фінансові знання, навики та фінансову поведінку особи, щодо ефективного управління особистими фінансами, задля прийняття грамотних фінансових рішень. Ці знання та навики означають:

1. розуміння призначення фінансових установ, інститутів, їх відповідальності;
2. планування сімейного бюджету на тривалий період;
3. основи юридичної та податкової грамотності;
4. вміння шукати і знаходити потрібну фінансову інформацію;
5. планування реалізації потреб сім`ї у довгостроковій перспективі.

Основами фінансової грамотності є:

•*Грамотний підхід до коштів.* Передбачає зміну власного ставлення до грошей і навчити себе сприймати їх як гнучкий інструмент, яким можна легко і просто управляти, не залежати від грошей, а зробити так, щоб вони працювали на майбутній добробут;

•*Облік і ретельне планування своїх фінансових коштів.* Тільки за допомогою особистого фінансового плану, який можна скласти самостійно або скористатися послугами особистого фінансового консультанта, у вас вийде раціонально управляти всіма своїми доходами і витратами, правильно поставити перед собою цілі, на які необхідно накопичити певну суму грошових коштів. Грамотний підхід до розподілу всіх грошових потоків необхідний для накопичень з метою придбання нерухомості або автомобіля, створення «подушки безпеки», акумулювання капіталу для створення активів, щоб жити на відсотки, і для багатьох інших фінансових життєво важливих завдань;

•*Основи співпраці з фінансовими установами.* Сьогодні щоб стати успішним і багатим, необхідно вміти налагоджувати взаємовідносини з банками, страховими компаніями, брокерами та іншими учасниками фінансового ринку, використовувати інструменти для ефективного управління фінансами, заощадження та примноження грошей. За умов поширення сфери науково-технічного прогресу, все більше людей розуміють всю ефективність роботи з фінансовими установами, що формує необхідність навчання та грамотно користуватися всіма наданими можливостями. Завдяки великому вибору фінансових програм і послуг, які є на фінансовому ринку, сьогодні можна починати отримувати доходи з самими мінімальними вкладеннями;

•Фінансова грамотність включає в себе і розуміння того, *що активний спосіб отримання доходу, не буде тривати безстроково.* Таке розуміння повинно сформувати бачення джерел для отримання пасивного доходу;

•*Інвестиції* − це найскладніша, пов'язана з певними ризиками основа фінансової грамотності. Тут необхідно докласти зусиль для того, щоб зрозуміти всі особливості, які можуть бути сформовані в різних сегментах. Чим вищою очікується прибутковість від вкладених інвестицій, тим вищими є ризики втрати інвестованих фінансових ресурсів.

Золотими правилами фінансової грамотності є:

1.Навчити себе завжди заробляти більше, а витрачати менше. Коли Ви станете спокійно ставитися до цього правила і зрозумієте всю його доцільність, можна говорити про те, що Ви зможете стати фінансово незалежною людиною.

2. Вчасно погашати борги і відмовитися від споживчих кредитів. Помилковою поведінкою є брати в борг для того, щоб відкрити депозит або інвестувати ці кошти. Протягом цього періоду, Ви будете працювати на покриття взятого зобов’язання. І в кінцевому підсумку отриманий пасивний дохід буде перекритий відсотками по взятому зобов’язанні;

3.Створювати фінансові резерви і «подушки безпеки» і тоді Ви ніколи не перетнете межу бідності. Люди, які один раз пройшли цей шлях від злиднів до багатства, добре знають ціну і кількість років, які вони витратили на те, щоб в кінцевому підсумку отримати фінансовий результат від діяльності;

4.Завжди необхідно ретельно контролювати те, як виконується особистий фінансовий план, вчасно корегувати його, ефективно перенаправляти власні фінансові потоки і зменшувати витрати. Психологами доведено, що людина, яка завжди ставить собі плани, планує кожен день, місяць, рік і т.д., стає успішною набагато швидше, ніж той, у якого відсутні стратегічні плани на майбутнє;

5.Користуватися інструментами для накопичення та управління фінансами — тільки комплексний підхід і сукупність всіх методів, допоможуть перейти до пасивного доходу та особистої фінансової незалежності.

Список використаних джерел

1. Фінансова грамотність : навч. посібник / авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К., 2013. – 311 с.

2. Реверчук С.К. Інституційна інвестологія : навч. посібник / С. К. Реверчук, О.Д. Вовчак, С.І. Кубів та ін.; [за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука]. – К.: Атіка, 2004. – 208 с.

Мірошниченко В.О., аспірант,
кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «ХДАУ»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

До сьогодні, процесам формування фінансового потенціалу аграрних підприємств не приділялося належної уваги. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці й іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу у т.ч. фінансовго.

Вивчення робіт вітчизняних і зарубіжних науковців по проблемам формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств дає змогу констатувати гостру нестачу досліджень системного характеру. Більшість дослідників, як правило, концентрують увагу на одному аспекті складного поліморфного явища: виробничому, маркетинговому, трудовому потенціалі. У найбільш загальному вигляді, елементами фінансового потенціалу можна вважати всі економічні ресурси, які залучені чи реально можуть бути залучені до господарського обороту, у єдності з можливостями їх цільового використання. Під формуванням фінансового потенціалу підприємства слід розуміти процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

При формуванні фінансового потенціалу слід враховувати, що він представляє собою складну економічну систему, яка має певні властивості та дозволяє виокремити загальні постулати при формуванні потенціалу сільськогосподарського підприємства [1]:

– потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть в тій, чи іншій мірі заміщати друг друга, тобто вони альтернативні;

– потенціал підприємства не можливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, тому як це-динамічне угруповання;

– при формуванні потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;

– потенціал підприємства у більш вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

– елементи потенціалу підприємства повинні функціонувати одночасно і в сукупності, так як закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні їх, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– всі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто з одного боку - підлягають фізичному та моральному старінню, а з іншого - вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

– складові елементи потенціалу підприємства повинні бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

В ринкових умовах необхідною умовою діяльності сільськогосподарського підприємства є його стійкий фінансовий стан. Оскільки від нього залежить своєчасність і повнота погашення його зобов’язань з оплати праці робітників, розрахунків з бюджетом, банками та постачальниками матеріальних ресурсів, з виплати дивідендів тощо. Якщо фінансовий потенціал підприємства покриває власні засоби не менше ніж 50,0 % фінансових ресурсів, то його вважають ефективним та платоспроможним [2]. Тобто сільськогосподарське підприємство ефективно використовує фінансові ресурси.

Таким чином, ефективний фінансовий потенціал забезпечує формування ринкового потенціалу через фінансові можливості для здійснення маркетингових досліджень, забезпечення гнучкої цінової політики, значної ринкової частки, низьких витрат на збут та доведення продукції до споживача. Як наслідок, фінансовий потенціал формує ключові напрями розвитку та ефективні інструменти перспективного використання усієї фінансової діяльності і відповідає за ефективне забезпечення руху грошових потоків від одних господарюючих суб’єктів до інших.

Список використаних джерел

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. - № 4. Т.3. – С. 267-271.
2. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.

Мостовенко Н.А., к.е.н.,
доцент кафедри банківської справи ЛНТУ
Коробчук Т.І., к.е.н.,
доцент кафедри банківської справи ЛНТУ

АКТИВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КРЕДИТНОМУ СЕГМЕНТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Банкоцентричний характер фінансового ринку України призвів до ситуації, коли банківські установи займають панівне місце серед фінансових посередників, а банківський кредит став основним джерелом постачання грошових ресурсів. Професор С.З. Мошенський, зокрема, зазначає, що «…рівень розвитку фінансового ринку має позитивний вплив на загальне економічне зростання, прискорюючи нагромадження основного капіталу і підвищуючи ефективність виробництва» [1, с. 344]. Позикові кошти банківського сектору мають ряд суттєвих переваг: чітке дотримання термінів та умов кредитування, мобільність залучення, можливість використання різних схем надходження коштів, оперативність, забезпечення ефективного фінансового контролю на підприємствах та ін. Ці переваги формують важливу роль банків та їх кредитних ресурсів у господарській діяльності суб'єктів господарювання. А необхідність сплачувати відсотки змушує потенційних позичальників ретельно й критично ставитися до комерційного успіху своїх проектів, надає можливість планувати доходи й витрати. Процес кредитування здатний впливати і на монетарні показники, наприклад, обсяг і швидкість обертання грошової маси.

Проте аналіз показників довгострокових кредитних вкладень банків свідчить про орієнтацію кредитної політики цих установ, насамперед, на забезпечення поточних та споживчих потреб клієнтів. Так, у 2013 році, частка довгострокових кредитів суб'єктам господарювання у загальному обсязі наданих кредитів склала лише 34,1%, а частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів становила 44,9% [2]. Зарубіжні аналітики Р.Джуччі, Р.Кірхнер називають скорочення кредитної експансії в Україні «кредитною кризою» [3, с. 5]. Вітчизняні науковці С.Науменкова та С.Міщенко, продовжуючи тему розвитку кредитних відносин банків з реальним сектором економіки, зазначають, що причини сучасної кредитної кризи зосереджені як у банківському секторі (фактори пропозиції), так і у реальному секторі (фактори попиту) [4, с. 4]. Вчені наголошують, що окремі дослідження, присвячені кредитуванню як важливому чиннику забезпечення економічного зростання, спираються на певні стереотипи відносно нарощування обсягів банківського кредитування, які можуть спричинити загрозу фінансовій стійкості. Серед них автори виділяють: ігнорування кредитного характеру емісії сучасних грошей; акцентування уваги на кредитній експансії банків без аналізу її впливу на ріст ВВП; абсолютизація ролі вільного ринку в банківській діяльності; передачу державі відповідальності за управління кредитною політикою центрального та комерційних банків [4, с. 6-7].

До сучасних проблемних аспектів розвитку кредитного сегменту фінансового ринку в Україні належать: нестабільність фінансової і політичної систем; змінюваність законодавства, у т.ч. податкового; високі кредитні відсотки, як наслідок запровадження політики «гривневого голоду» для стабілізації валютного курсу; невигідні умови кредитних угод для позичальників; високі кредитні ризики як для позичальників, так і для банківських установ (через загрозу масового вилучення депозитів); невирішеність проблеми обслуговування валютних кредитів; складність процедури претензійної роботи з проблемними кредитами і т. д.

Таким чином, кредитна діяльність комерційних банків в Україні потребує значного реформування, а саме в напрямку здешевлення кредитів, їх доступності, економічно обґрунтованих кредитних ставках, вдосконаленні законодавчої бази. Крім цього, першочерговим завданням для банківського сектора України має стати повернення довіри банківських клієнтів, як головних постачальників кредитних ресурсів. Несвоєчасне реагування на причини виникнення банківської нестабільності може знову розбурхати банківську паніку, і як наслідок підвищує можливість фінансової кризи. Однак банківська паніка може бути викликана не тільки низькою ліквідністю окремих банків, а й іншими факторами, що впливають в цілому на банківську систему. Фінансова криза, внаслідок якої банки виходять з «гри», зменшує кількість фінансових посередницьких операцій банків. Це призводить не лише до зменшення інвестицій, а й сукупної ділової активності. Зменшення кількості банків під час фінансової кризи також зменшує пропозицію вільних коштів для позичальників, що, в свою чергу, призводить до зростання відсоткових ставок. Оскільки збільшення процентних ставок посилює несприятливої вибір на кредитних ринках, то банківська паніка через свої канали ще більше підсилює падіння ділової активності.

Тому першочерговим завданням в активізації банківської діяльності вітчизняних банків має стати відновлення загального ділового клімату та темпів економічного зростання та довіри до банківських установ. Це відновить попит на кредитні ресурси з боку економічних агентів та забезпечить рівновагу на грошовому ринку.

Список використаних джерел

1. Мошенський С.З. Значення фінансового ринку в економічному розвитку держави та у забезпеченні її інвестиційної безпеки / С.З. Мошенський // Вісник ЖДТУ №2 (44). Економічні науки. – 2008. – С. 339-348.

2. Основні показники діяльності банків України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=36807&showTitle=true.

3. Джуччі Рікардо. Криза кредитування в Україні: Факти, причини та шляхи відновлення / Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер, Віталій Кравчук // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.kiev.ua.

4. Науменкова С. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С. Науменкова, С.Міщенко // Банківська справа. – 2013. – №1 – С. 3-19.

Одінцова Т.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Інституту магістерської та післядипломної освіти
Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ),

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В ІНВЕСТИЦІЇ

Перед українською економікою сьогодні стоїть глобальне завдання –відновлення та забезпечення стійкого економічного зростання. Це може бути досягнуто, насамперед, за рахунок залучення інвестицій. Ключова роль у цьому процесі належить ринку заощаджень, що акумулює кошти дрібних і середніх інвесторів. У країнах з розвинутою ринковою економікою заощадження населення активно залучаються в інвестиційний процес. Заощадження, що трансформуються в інвестиції, сприяють процесу стабілізації економіки та зменшують кон'юнктурні коливання.

Дослідження щодо заощадження населення та їх ролі як інвестиційного ресурсу знайшли широке відображення в роботах зарубіжних економістів, як А. Маршалл, Дж. Кейнс, І. Шумпетер, В. Леонтьєв, М. Кондратьєв, Р. Харрод, Є. Домар, П. Самюельсон, Р. Солоу, М. Фрідмен, І. Фішер, А. Модильяні. Вагомий внесок у дослідження проблем трансформації заощаджень населення в інвестиції внесли вітчизняні учені: О.Барановський, В.Бурлай, В. Вітлінський, В. Гейц, Ю. Заруба, Ю. Пасічник, А. Кузнецова, М. Малік, В. Рисін, М. Савлук, Т. Смовженко та інші. Разом з тим, багато аспектів інвестиційного розвитку економіки за допомогою мобілізації заощаджень населення залишаються не достатньо вивченими, вважаються дискусійними і вимагають подальших теоретико-методологічних і науково-практичних досліджень.

Заощадження є частиною наявного доходу населення, тобто являють собою сукупність вільних коштів, що залишилися після здійснення всіх обов'язкових витрат і придбання необхідних товарів і послуг. Очевидно, що існує взаємозв'язок між заощадженнями, інвестиціями та станом економіки.

Фундаментальною науковою працею з проблем взаємозв'язку заощаджень й інвестицій є відома робота англійського економіста Дж. М. Кейнса. Кейнсіанська теорія особливу увагу звертає на те, що в основі нагромадження заощаджень і капіталу лежать різні економічні закони, і ці процеси визначаються різними макроекономічними величинами [1, с.124].

Макроекономісти стверджують, що, коли значна частина заощаджень трансформується в інвестиції, спостерігається економічне зростання. У протилежному випадку, коли заощадження зберігаються на руках у населення, відбувається економічний спад. Отже, найбільш оптимальною для розвитку виробництва є ситуація, коли обсяги валових заощаджень тривалий час збігаються з обсягами інвестицій [1,2,3,4,5].

Коли йде мова про трансформацію заощаджень в інвестиції, то як правило, цей процес пов’язують з довгостроковими заощадженнями. Але, короткострокові заощадження, при умові їх безперервного продовження в тих самих кількісних характеристиках теж можуть наповнювати собою ресурсну базу для інвестицій. Однієї з характерних рис української економіки є явне перевищення короткострокових заощаджень у порівнянні з довгостроковими. Протягом тривалого періоду, заощадження в Україні під дією численних факторів залишаються короткостроковими і лише досить мала частка доходів населення стають довгостроковими. Тому для забезпечення рівноваги між заощадженнями й інвестиціями доречним є удосконалення механізму трансформації короткострокових капіталів у довгострокові. Як показує західна практика, це можливо здійснити через удосконалення діяльності відповідних фінансових інститутів і застосування певних правил.

За офіційними даними в Україні за період 2009 – 2012 рр.. відбувалося покращилася економічної ситуації, що супроводжувалося ростом ВВП. Для перевірки кейнсіанського рівняння, тобто чи спостерігається в нашій країні ріст заощаджень населення одночасно з ростом ВВП були проаналізовані статистичні дані української економіки за період 2009 – 2013 рр.[6]. Результати аналізу показали, що у структурі грошових доходів населення частка оплати праці тривалий час не перевищує 42 %, коли у розвинених європейських країнах цей показник знаходиться на рівні 60 – 70 %, що дає можливість населенню крім витрачання на поточні споживчі

потреби нагромаджувати заощадження. Надзвичайно низька частка у загальних доходах українців такої їх складової як доходи від власності (4 – 6 %) і доходи від підприємництва (15 – 16 %), що характеризує низький рівень розвитку середнього класу у суспільстві країни. Натомість від 37 до 40 % доходів населення формується за рахунок соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів. Таким чином, можна стверджувати, що категорія населення, яка живе за рахунок соціальної допомоги, не тільки не бере участь у нагромадженні заощаджень, а й не приймає достатньої участі у виробничих процесах економіки. Понад 80% доходів цієї категорії населення витрачається на споживчі витрати у вигляді придбання продуктів харчування, комунальних послуг та мінімальних послуг. Лише 10% доходів, які заощаджуються, нагромаджуються для вирішення непередбачуваних життєвих випадків [6].

Отже, загальноприйнята наукою і практикою тенденція, що виражає залежність між ВВП і заощадженнями, не характерна для українського населення, яке в основній своїй масі недостатньо забезпечене. Аналіз динаміки ВВП, заощаджень і інвестицій за період 2009 – 2013 рр. свідчить про значні недоліки в функціонуванні фінансової системи країни. Навіть при тому, що за певні періоди спостерігаються помірні темпи зростання ВВП і дещо вищі темпи зростання заощаджень, інвестиції в основний капітал мають тенденцію до скорочення. Необхідна певна робота державних інститутів у руслі єдиної інвестиційної політики, а саме у підвищенні зацікавленості населення в організованому зберіганні вільних коштів, а також у формуванні комплексного підходу для підвищення фінансової грамотності всіх вікових груп населення на рівні держави.

Список використаних джерел

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. − М.: «Гелиос АРВ», 2002. − 352 с.
2. Пол А. Самюелсон, Вільям Д. Нордгаус. Макроекономіка / Пер. з англ. – К.: «Основи», 1995. – 544 с.
3. Дорнбуш Рудігер, Фішер Стенлі. Макроекономіка / Пер. з англ. В Мусієнко та В. Овсієнко. − К.: ОСНОВИ, 1996.
4. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Пер. с англ. - М.: Изд-во МГУ, 1994.- 736с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
6. Публикації документів Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/operativ/oper_new_rus.html.

Олексійчук Святослав Валерійович
аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ РИНКУ ОВДП В УКРАЇНІ

Метою даного дослідження є аналіз функціонування ринку ОВДП України та проблем, що виникають на ринку на даному етапі економічного розвитку.

Уперше ОВДП як фінансовий інструмент в Україні почали використовувати у 1995 році. У цей час наша держава ще не мала власної національної валюти. Вже у перший рік використання 30,4 млн. карбованців було розміщено на 28 аукціонах.

З введенням державою національної валюти можемо прив’язувати її до доларового курсу на міжвалютних ринках. Коливання курсу гривні показує стабільність національної валюти. У 1996 році курс було встановлено на рівні 1,85 – 1,89 грн за долар США, що був стабільним.

Порівняння відповідних показників 1996 і 1999 років показує зростання грошової маси на 137 %. Знецінення гривні втричі станом на серпень 1998 року спричинило встановлення курсу в 5 грн. за долар на декілька років [3].

У тому ж 1998 році почався продаж євробондів – облігацій зовнішньої державної позики. За них Україна отримала 500 млн. ЕКЮ та 1 млрд. німецьких марок. Таким чином, масовий випуск єврооблігацій та ОВДП спричинив різке збільшення грошової маси. Також наслідком таких дій став обвал гривні.

Таблиця 1

Обсяги емісії ОВДП у 2005-2013 роках

Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг емісії ОВДП, млрд. грн.	1,58	3,57	23,5	74,5	70,7	50,3	59	94,4
Грошова маса, млрд. грн.	719	1080	1360	1362	1667	1871	1889	1910

З 2008 року спостерігаємо різке збільшення обсягів ОВДП, розміщених на фінансових ринках. Цей процес звісно супроводжувався паралельним зростанням обсягів грошової маси. Гривня продовжує знецінюватися, що є цілком закономірним за даних фінансових умов. Проте, знецінення гривні у більш, ніж у 1,5 рази призвело до встановлення валютного курсу на рівні 8 грн. за долар США.

Для збільшення у 2012 році статутного капіталу НАТ «Нафтогаз України» Міністерством фінансів України було додатково розміщено ОВДП в обсязі 6 млрд. грн.,в 2013 році – 8 млрд. грн. [2].

На початку 2014 року Міністерство фінансів залучило

199,727 млн. доларів до державного бюджету і ще додатково 338,201 млн. грн. від продажу ОВДП [3].

Обсяг обігу ОВДП, станом на березень 2014 року, дорівнював 275,654 млрд. грн. Загалом, в НБУ перебувало цінних паперів на суму 162,950 млрд. грн. А у власності інших банків – 86,988 млрд. грн. Нерезиденти мали цінних паперів на суму 14,220 млрд. грн. [4].

В Україні найпоширенішими є короткострокові облігації, випуск яких здійснюється для якомога швидшого покриття державою дефіциту бюджету та для сплати державних боргів. Здійснення урядом такої боргової політики збільшує ризики для майбутньої фінансової стабільності. Статистика останніх років показує лише нарощування державного боргу та відповідне знецінення національної валюти. Все це також супроводжується збільшенням в обігу грошової маси.

Список використаних джерел:

1. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 4.

2. Національне рейтингове агентство «Рюрік» // Аналітичний огляд ринку облігацій України за 9 місяців 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rurik.com.ua.

3. Офіційний сайт інформаційного агентства УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unian.ua.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua.

Олефір Є.А., аспірантка Університету
банківської справи Національного банку України (м. Київ)

СУТНІСТЬ ТА ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «МІНЛИВИЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР»

Перш ніж говорити про мінливий фінансово-економічний простір та його вплив на діяльність банківських установ, варто розглянути визначення «простір» з точки зору філософських поглядів. Так, грецьке світосприйняття відкидає можливість математичного (геометричного) опису фізичних об’єктів і явищ, прирівнюючи при цьому фізичне або тільки до перехідного, приблизного, уявного, як у Платона, або використання якісного опису фізичного, як у Арістотеля, або ж звернення до атомізму, яка теж далека до математичної конструкції. Г. Лейбніц вважав простір лише ім’ям, яким позначається координація речей одної відносно іншої. Реального простору немає, його неможливо виміряти. Такі філософи як Дж. Берклі і Д. Юм розглядали простір як форму індивідуальної свідомості, І. Кант – як апріорну форму чуттєвого споглядання, Г. Гегель – як категорію абсолютного духа (це – ідеалістична концепція), І. Ньютон – як вмістилища [1].

Сучасна ж наука розглядає простір як форму існування матерії. Значна кількість дослідників простору і часу (темпоралістів) солідарна в тому, що простір – це така форма існування матерії, її атрибут, яка характеризується співіснуванням об’єктів, їхньою взаємодією, протяжністю, структурністю та іншими ознаками.

Фантасти і науковці нерідко вживають вираз «багатовимірний або одно- чи двовимірний простір». Реальний простір має три виміри (3 координати), час – один (від минулого через сучасне до майбутнього). На сьогодні наука визнає простір і час взаємозалежними і використовує поняття чотиривимірний просторово-часовий континуум. Поняття багатовимірний простір має сенс лише як позначення формально-логічних об’єктів (наприклад, залежність між різноманітними параметрами того чи іншого тіла тощо). Проаналізувавши філософські підходи, на мою думку, доцільно звернутися й до наукової літератури. Так, у філософській енциклопедії простір – це 1) форма споглядання, сприйняття уявлення речей, основний фактор вищого, емпіричного досвіду; 2) спосіб існування об’єктивного світу, нерозривно пов’язаного з часом [2]. У фінансово-економічному словнику визначено, що простір ринковий – будь-яка територія, на якій здійснюються купівля-продаж товарів [3]. Підсумовуючи вищеназвані визначення, можна говорити, що простір – безкінечний, не має рамок, обмежень і якщо говорити мовою геометрії, то його можна зобразити у вигляді системи координат.

Такий висновок дав підстави адаптувати поняття «простір» в економіку, оскільки різні параметри, показники можна перенести в систему координат і досліджувати їх тенденції, зміни, робити певні прогнози. У зв’язку з цим з’явилося нове поняття «фінансово-економічний простір».

Досить часто в науковій літературі простір, середовища та ринок вживаються у якості синонімів. Хоча, з нашої точки зору, це різні поняття. Якщо поглянути на рис. 1, то можна сказати, що простір є найширшим поняттям, яке не обмежене в часі і рамками.

Середовища – вужче поняття, ніж простір, оскільки має певні обмеження, які визначають приналежність його до соціального, політичного, економічного чи навколишнього. Ринок є найвужчим поняттям, так як включає лише сукупність інститутів, які взаємодіють між собою. Тому досліджувати діяльність банківських установ краще всього в просторі.

Варто зазначити, що на сьогодні, в динамічних, невизначених умовах діяльності як підприємств, так і банків, доцільним є зосередження уваги саме на мінливості фінансово-економічного простору (під мінливим фінансово-економічним простором будемо розуміти сукупність відносин, котрі постійно виникають та припиняються між різними суб'єктами господарювання за умови наявності інституційної, інфраструктурної та нормативно врегульованої системи, яка досить часто змінюється під впливом оточення). У такому просторі виникають кризи, досить складно щось спрогнозувати, виробити завчасно превентивні заходи. Кризові явища у мінливому просторі ще більш поглиблюються та ускладнюється їх подолання. Тому дуже важливим є детальне вивчення мінливості фінансово-економічного простору та вироблення з цією метою заходів, які б допомогли адаптовуватися до змінних умов. Якщо в умовно стабільному просторі адаптація може мати періодичний характер, тобто використовуватися як профілактика, то в мінливому – адаптація повинна бути постійною.

Список використаних джерел

1. Філософія: навч. посіб. / Л.В. Губерський, І.Ф. Надольний, В.П. Андрущенко та ін.; за ред. І.Ф. Надольного. – 8-ме вид., стер. – К.: Вікар, 2011. – 455 с.
2. Новая философская энциклопедия: В 4 т / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-науч. фонд; Научно-ред. совет: предс. В.С. Степин, заместители предс.: А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, уч. секр. А.П. Огурцов. – М.: Мысль, Т. III. – 2010. – 692 с.
3. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.

Олійник Н.Р., аспірант сектору просторового розвитку
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Податки виступають одним із найважливіших інструментів регулювання соціально-економічних процесів у країні та значною мірою впливають на суб'єктів господарювання, оскільки виступають вагомим фактором при прийнятті управлінських рішень керівництвом підприємств. За цих обставин особливої актуальності набуває дослідження проблемних аспектів фіскального регулювання діяльності великих платників податків (далі – ВПП) в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Проблеми здійснення фіскального регулювання діяльності ВПП в Україні

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ	
Інституційні	
1.Нестабільність та непослідовність вітчизняної податкової політики щодо фіскального регулювання діяльності ВПП, що зокрема виявляється в:	
а) високих, порівняно з іншими країнами світу, середньозваженій ставці оподаткування[5] та ставці корпоративного податку;	в) частому коригуванні ставок податків і податкових пільг, неефективне застосування останніх. Як наслідок, стимулююча функція фіскального регулювання ВПП нівелюється; створюється загроза погіршення інвестиційного клімату в країні загалом;
б) диспропорціях у структурі оподаткування, що насамперед виявляється у співвідношенні між прямими та непрямими податками[6]. Так, у 2014 р.	г) існуванні значного впливу зовнішніх чинників (зокрема, нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні; стрімкі інфляційні

[5] За даними рейтингу Doing Business середньозважена ставка оподаткування доходів підприємств України становила у 2014 р. 54,9%. У Росії, для прикладу, – 50,7%, Румунії – 42,9%, Польщі – 41,6%, Сербії – 36,8%, а у Грузії – 16,4%. Крім того, незважаючи на деяке зниження у звітному році часу на сплату податків (у зв'язку із впровадженням у 2013 р. в дію пункту 49.4 Податкового кодексу України, відповідно до якого платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу ДФС України лише в електронній формі), тривалість цього процесу в Україні все ще залишається значно вищою, ніж відповідний середній показник у країнах Східної Європи та Центральної Азії (260 год/рік) чи у країнах ОЕСР (176 год/рік).

[6] Прямі податки та рівень оподаткування знаходяться в прямій залежності від рівня доходів платника податків. Тому, враховуючи існування залежності співвідношення прямих і непрямих податків від таких факторів як життєвий рівень населення країни, рівень його культури, шляхи вдосконалення механізму стягнення податків, рівень тінізації економіки тощо, пряме оподаткування вважається найбільш справедливими, адже дозволяє перекласти основний податковий тягар на заможне населення.

частка сплачених прямих податків ВПП Львівської області становила 26%, а непрямих – 74% [1]. До прикладу, у розвинутих європейських державах, а також у США та Японії у структурі податкових платежів переважають прямі податки [3];	процеси; необґрунтований перерозподіл ВВП, а саме – значна кількість податкових пільг, що дискримінує окремих платників податків; нестабільність у ставках оподаткування, визначенні їх бази та періодів тощо);
2. Недосконалість вітчизняного податкового законодавства та складність справляння окремих податків.	
3. Відсутність єдиної судової практики вирішення позовів за результатами податкових перевірок ВПП, у тому числі адміністративних, що зумовлено, насамперед, недостатнім фаховим рівнем щодо розгляду справ про податкові правопорушення деяких суддів і недостатньою компетенцією частини представників органів податкової служби.	
4. Недостатній рівень гармонізації вітчизняного податкового законодавства з аналогічним у розвинутих країн світу що виявляється, зокрема, в наявності значної кількості, порівняно з іншими країнами світу, видів податків і зборів. Наприклад, Податковим кодексом України передбачено сплату вітчизняними платниками податків у 2015 р. 11 видів податків і зборів[7], у той час як платники податків Білорусі сплачують 10 видів податків і зборів, Чехії – 8, Росії – 7, а Грузії – лише 5 [2].	
Організаційні	
1. Надмірне податкове навантаження на бізнес загалом, що зумовлює перехід частини підприємств у тіньовий сектор економіки, викривляє ринкове конкурентне середовище, призводить до криміналізації підприємницького середовища та розвитку неформальних економічних взаємовідносин між органами державного управління, контролюючими структурами та бізнесом.	
2. Поширення явища подвійного оподаткування, коли податками обкладаються і прибуток підприємства, і дохід його власників. Це нівелює стимули до розподілу прибутку, оскільки приріст вартості капіталу на рівні фізичних осіб часто обкладається за нижчими ставками податків, ніж дивіденди; знижує стимули до інвестування та започаткування і ведення бізнесу загалом.	
3. Поширення практики сплати податків авансом до отримання фінансових результатів, які є базою для обчислення суми, що підлягає сплаті до бюджету. Зокрема, за даними СДПІ з обслуговування ВПП у м. Львові, обсяг сплаченого до бюджету авансом податку з прибутку підприємств області у 2014 р. зріс, порівняно з відповідним показником 2011 р. майже вп'ятеро [1].	
4. Недосконалість механізмів фіскального регулювання трансфертного ціноутворення. Зокрема, за даними ДФС України з-під оподаткування через механізм трансфертного ціноутворення щороку виводиться приблизно 100 млрд грн, у результаті чого Державний бюджет України недотримує близько 20-25 млрд грн. Ці оцінки узгоджуються з даними Світового фінансового співтовариства, згідно з якими щорічний відтік капіталу з України становить близько 9,15 млрд дол. (за цим показником Україна займає 17 місце у світі) [4]. На поч. 2014 р. понад 50 країн світу розробили законодавство з регулювання трансфертного ціноутворення. В Україні відповідне законодавство було прийняте у 2013 р., однак на сьогодні як бізнес, так і податкові органи не готові до застосування прийнятих законодавчих нововведень ані методологічно, ані організаційно та практично.	
5. Поширення таких деструктивних девіацій вітчизняного середовища функціонування бізнесу, як:	
а) ухилення від сплати податків і зборів, питома вага якого у структурі кримінальних правопорушень, вчинених усіма вітчизняними суб'єктами господарювання у сфері оподаткування у 2012-2014 рр. становила 40%. За результатами проведення організаційно-розшукових, практичних та тактичних заходів органами фінансових розслідувань Міжрегіонального головного управління Державної фіскальної служби – Центрального офісу з обслуговування великих платників [1], у 2014 р. до Єдиного реєстру досудових розслідувань внесено 378 кримінальних проваджень у сфері оподаткування, з яких 90 (23,8%) – за ознаками ч.3 ст.212 Кримінального кодексу України (у 2013 р. – 330 кримінальних проваджень, з них за ч.3 ст.212 Кримінального кодексу України – 47,9%);	б) лобіювання інтересів великого бізнесу; в) корупція як зі сторони податкових органів, так і ВПП. Зазначимо, серед сучасних соціально-економічних проблем, вирішення яких є першочерговим, на думку 63,5% населення є саме боротьба з корупцією (у 2011 р. – 90,5%, а на початку 2013 р. – 47%) [5];
6. Недостатня поінформованість ВПП щодо змін у нормативному забезпеченні фіскального регулювання підприємництва. Зокрема, у 2014 р. неоднозначне тлумачення податкового законодавства стало причиною скасування 59% податкових повідомлень-рішень за наслідками адміністративного оскарження, а за наслідками судового оскарження – 98% [1].	
7. Низькі правова та податкова культура, а також дисципліна у бізнес-середовищі загалом.	

[7] У 2014 р. відповідно до Податкового кодексу України платники податків сплачували 28 видів податків і зборів.

Фінансові
1. Значний розрив в обсягах кошторисного фінансування податкових органів у розрізі регіонів.
2. Відсутність належної мотивації праці податкових інспекторів.
3. Недостатні розміри відшкодування завданих державі збитків, спричинених ухилянням ВПП від оподаткування (частка сплачених податкових зобов'язань з донарахованих за результатами перевірок ВПП, проведених податковими інспекторами СДПІ у Львівській області, становила у 2014 р. лише 55,4%).

Підсумовуючи сказане, слід наголосити на необхідності забезпечення реалізації узгодженого механізму фіскального регулювання діяльності ВПП, у якому були б чітко прописані його мета, форми, методи та інструменти задля формування максимально зручних і необтяжливих умов ведення бізнесу та адміністрування податків в Україні, зниження її неформальної складової та забезпечення гармонізації інтересів учасників податкових правовідносин.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міжрегіонального Головного управління ДФС – Центральний офіс з обслуговування великих платників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://officevp.sfs.gov.ua/.
2. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/.
3. Податкові системи країн з розвиненою ринковою економікою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dpa.kharkov.ua.
4. Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. / Угода про позику (Проект «Модернізація державної податкової служби України – 1») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку № 4698-UA від 04.09.2003 р. (ратифіковано Законом України від 20.11.2003 р. № 1317-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/proekt-modernizatsiya-derj.
5. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. – К., 2014. – 60 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf.

Оліферчук Катерина - студентка IV курсу Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Шматковська Т. О. - к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

НОВІ ПАРАДИГМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІН 2015 РОКУ

На сучасному етапі розвитку економіки Україна опинилася перед вирішальним вибором своєї спрямованості, а саме в умовах необхідності інтеграції до Європейського Союзу, тому досить актуальним постає питання щодо оподаткування підприємницької діяльності, від якої залежить добробут держави на економічному та соціальному рівнях.

Тож цілком закономірно, що податкова система України постійно зазнає чималих змін. Проте деякі кроки реформування податкової системи не завжди є вдалими. Саме тому, серед вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, практиків та політиків немає єдиної думки щодо внесення змін в діючу податкову систему. Так, на думку А. І. Крисоватого, корінному реформуванню не повинні підлягати такі головні групи податків, як податок на прибуток підприємств, ПДВ та податок на доходи фізичних осіб [1]. І. О. Луніна та інші дотримуються думки, що для України заходи відносно зменшення ставок основних податків та істотного збільшення бюджетних видатків є неприйнятним узагалі [2].

Якщо конкретизувати про зміни в податковій системі України, то можна впевнено стверджувати, що з 2011 року Україна має оновлену систему оподаткування, а її новації торкаються інтересів більшості платників податків, оскільки з початку 2011 року почав діяти Податковий кодекс України (прийнятий 2 грудня 2010 року). Вважаємо, що до позитивних змін Податкового кодексу України слід віднести зменшення числа загальнодержавних і місцевих податків. Замість 29 загальнодержавних податків змінами до кодексу запроваджено відповідно 18 обов'язкових платежів [4].

Проте зменшення торкнулося лише тих податків і зборів, котрі взагалі не створювали додаткового тиску на економіку, а лише перерозподіляли кошти на підтримку окремих сфер. Так, скасування збору за проведення гастрольних заходів, який спрямовувався до спеціального фонду бюджету, використовувався як інструмент підтримки вітчизняної культури за рахунок оподаткування діяльності в Україні іноземних артистів не видається необхідним. Окрім того, вважаємо, що це не полегшить податковий прес на вітчизняну економіку. Те саме стосується і збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, який скасовано з 1 січня 2015 року [3].

Проте, із прийняттям ПКУ реформування податкової системи не закінчилось. Кількість податків надалі перманентно змінюється. Згідно Закону України «Про внесення змін до податкового кодексу України та деяких

законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року (далі Закон України від 28.12.2014) було внесено зміни до Податкового кодексу України (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика системи загальнодержавних податків і зборів із прийняттям Закону України від 28.12.2014

Загальнодержавні податки у 2014 році	**Загальнодержавні податки у 2015 році**
Податок на прибуток підприємств	податок на прибуток підприємств
Податок з доходів фізичних осіб	податок на доходи фізичних осіб
податок на додану вартість	податок на додану вартість
− Акцизний податок − Екологічний податок (з палива) − Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію	акцизний податок
− Збір за першу реєстрацію транспортного засобу Екологічний податок (крім палива) − Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	Екологічний податок
− Плата за користування надрами − Збір за користування радіочастотним ресурсом − Збір за спеціальне використання води	Рентна плата
Мито	Мито

Окрім того, із прийняттям у 2010 році ПКУ значних змін зазнали і місцеві податки та збори: з 14 їх стало 5 (табл. 2

Таблиця 2

Співставлення системи місцевих податків та зборів із прийняттям ПКУ

Закон України «Про систему оподаткування»	**Податковий кодекс України із змінами 28.12.2014**
Податки	
Податок з реклами	Скасовано
Комунальний податок	Скасовано
− Податок на нерухоме майно − Плата за землю	Податок на майно
− Єдиний податок − Фіксований сільськогосподарський податок	Єдиний податок
Збори	
Збір за припаркування автотранспорту	Збір за місця для паркування автотранспорту
Курортний збір	Туристичний збір
Ринковий збір	Скасовано
Збір за видачу ордера на квартиру	Скасовано
Збір за право використання місцевої символіки	Скасовано
Збір за проведення місцевого аукціону	Скасовано
Збір за розміщення об’єктів торгівлі	Скасовано
Збір з власників собак	Скасовано
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	Скасовано

За результатами проведеного нами аналізу, виявлено, що податкова система і справді зазнала значних змін. Такі зміни спрямовані на формування передумов для доступу в Україну західних компаній, і щоб оновлена податкова система не гальмувала ринкові перетворення і надавала всі умови для розвитку українського бізнесу. Саме тому, розбудовуючи податкову систему, слід пам’ятати, що її конкурентоспроможність означає не лише низький рівень оподаткування і невелику кількість податків, а передусім високий рівень ефективності адміністрування, прозорості, рівності та справедливості.

Список використаної літератури:

1. Крысоватый А. И. Моделирование векторов реформирования налоговой политики. Налогооб- ложение: проблемы науки и практики : монография / А. И. Крысоватый. − Х. : ИД “Инжек”, 2006. – С. 90−108.

2. Луніна І. О. Мінімізація впливу фінансової кризи на бюджет України / І. О. Луніна, В. В. Баліцька // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 22−32.

3. Модван О. Податки і збори: менше не завжди краще // Економічна правда. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.epravda.com/ ua/publications/2010/11/256310.
4. Податковий кодекс України. Серія "Бібліотека платників податків. Книга 12 (18). Офіційні матеріали Державної податкової служби України" – К. : ЮрінкомІнтер, 2010. – 495 с.

Осадчук Ю.М., викладач кафедри
фінансів, обліку та аудиту
Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Перспективний розвиток споживчої кооперації в умовах ринкового середовища, жорсткої конкуренції, глобалізації та інтернаціоналізації економіки неможливий без використання досвіду кооперативного руху в країнах з розвиненою і перехідною економікою.

Аналіз досвіду економічних перетворень в кооперативних системах країн Східної та Центральної Європи дозволить виявити основні напрями успішної трансформації кооперації України до нових умов світового господарства. Застосування прикладів розвитку споживчої кооперації у зарубіжних країнах сприятиме прискоренню адаптації споживчих кооперативів України до ринкових умов господарювання, активізації кооперативної форми міжнародної інтеграції, ліквідації внутрішніх причин і пом'якшенню зовнішніх факторів формування негативних тенденцій у сфері ЗЕД, створенню адекватної до нових умов системи державної підтримки та розвитку кооперативного сектора. Заслуговує уваги діяльність кооперації Західної Європи, де кооперативи, поряд з важливими економічними, виконують ще й корегувальні соціальні функції. У Західній Європі представлені моделі реформування кооперативних секторів країн з перехідною економікою [2].

Економічні системи країн Центральної та Східної Європи найбільш подібні українській, тому позитивні тенденції в кооперативному русі цих країн можна застосувати до України. Розвиток кооперативного сектора в країнах з перехідною економікою, а саме в країнах Центральної та Східної Європи, характеризується такими особливостями:

- ✓ держава, усвідомлюючи значення споживчих кооперативів для розвитку національної економіки та для інтеграції національних економік у світове господарство,сприяє кооперативній діяльності;
- ✓ кооперативні організації розвинених країн ЄС підтримують трансформаційні процеси в кооперативах Центральної та Східної Європи з метою їх пристосування до вимог глобалізації;
- ✓ кооперативи Центральної та Східної Європи підвищують свою конкурентоспроможність на національному та світовому ринках, застосовуючи позитивний досвід споживчих кооперативів країн з розвиненою економікою і використання прогресивних інноваційних методів діяльності [3].

Враховуючи досвід країн Європейського Союзу та країн з перехідною економікою, державна підтримка споживчої кооперації як напрям підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності кооперативів набуває все більшого значення. Взаємодія з загальнодержавними та регіональними органами управління в Україні повинна розпочатися з внесення змін і доповнень у чинні закони та нормативні акти стосовно надання преференцій підприємствам споживчої кооперації залежно від статусу території їх діяльності та рівня виконання ними соціальних функцій. Для досягнення високих результатів діяльності Українські кооперативи повинні побудувати співробітництво з органами влади на спільних угодах, наприклад, співпрацювати у сфері державних замовлень на продукцію кооперативних підприємств.

Інтеграція України у світове господарство супроводжується залежністю національної економіки від економік світу. Українські кооперативи потребують досвіду розвинених країн і країн з перехідною економікою у сфері споживчої кооперації. У процесі інтеграції України у світовий кооперативний рух виникає можливість отримати досвід здійснення кооперативної діяльності зарубіжними країнами.

Значної уваги серед усіх західноєвропейських кооперативних рухів заслуговує кооперативний рух *Швеції.* Шведські кооператори використовують найсучасніші технології і методи бізнесу. Споживча кооперація Швеції ґрунтується на системі самообслуговування та системі супермаркетів. Широке застосування технології глибокозаморожених продуктів дозволило стати споживчим кооперативам Швеції провідними експортерами даних продуктів. Споживча кооперація Швеції входить у десятку кращих торгових компаній країни [2].

Цікавим є досвід *Італії* у сфері споживчої кооперації. На відміну від інших країн, розквіт споживчої кооперації Італії відбувся в середині 80-х років, а саме у період спаду кооперативного руху в інших європейських країнах. Це було спричинено головним чином незначною участю кооперативів в економіці країни післявоєнного періоду, а також релігійною і політичною роздробленістю кооперативного руху [2].

Позитивний досвід розвитку споживчої кооперації спостерігається у *Швейцарії.* Швейцарський кооперативний рух є прикладом «некласичного розвитку» споживчої кооперації. Розширення кооперативної діяльності в Швейцарії відбувалося шляхом відкриття нових магазинів і системи самообслуговування. Швейцарські кооперативи досягли успіху в кооперативній діяльності завдяки концентрації і укрупненню

споживчих товариств. Концентрація і укрупнення полягає в злитті різних видів і галузей кооперативів з перспективою створення єдиних цільових організацій. В 70-х рр. швейцарські кооператори (як і кооператори більшості європейських країн) відмовилися від отримання дивідендів і перейшли на політику низьких цін [2].

Негативний досвід кооперативної діяльності належить *Франції.* Історично склалося так, що у Франції переважав регіональний кооперативний рух. Головним чином кооперативна діяльність розвивалася на Півночі, а на Півдні вона знаходилася в спаді. Основна проблема французької споживчої кооперації – слабе управління. Французи не довіряли людям з вищою освітою і керівниками кооперативів були переважно службовцями низького та середнього класу з високим рівнем знань у торгівлі, але низьким у бізнесі. Втрата соціальної бази, орієнтація на оптових постачальників і невміння організовувати кооперативний процес призвели до того, що 40 % кооперативів припинили своє існування [2].

Досвід економічних перетворень у кооперативній системі *Німеччини* також свідчить про негативні тенденції розвитку кооперативного руху в країні. Основними причинами погіршення ситуації у сфері споживчої кооперації Німеччини стали слабкість центральної влади союзів кооперативів і закритість інформації для пайовиків. Керівники споживчих кооперативів, користуючись відсутністю доступності інформації, викупили більшість акцій своїх товариств і стали перетворювати їх в акціонерні компанії. Через перетворення кооперативів у фактично акціонерні товариства кооперативний рух Німеччини розколовся [2].

Слід зазначити, що Україна повинна враховувати як позитивний досвід розвитку споживчої кооперації в країнах світу, так і негативний досвід економічних перетворень в кооперативних системах інших країн для підвищення ефективності діяльності кооперативних підприємств на зовнішніх ринках.

Отже, певний зарубіжний досвід розвинених країн та країн з перехідною економікою щодо формування і діяльності організаційних і економічних механізмів при створенні та функціонуванні кооперативних структур, (зокрема статутних положень, пов'язаних із визначенням пайової участі членів кооперативів, утворенням фондів, розподілом результатів господарської діяльності тощо) може слугувати добре перевіреним практикою джерелом корисної інформації.

Зарубіжний досвід розвитку споживчої кооперації може успішно застосовуватись при визначенні напрямів, форм і видів здійснення кооперативних процесів в Україні. Проте порівняння світової практики створення і функціонування кооперативних структур із реальними можливостями здійснення кооперативної діяльності в Україні засвідчує, що в країні цей процес знаходиться в зародковому стані. Такий стан розвитку української кооперації зумовлений головним чином надмірною лібералізацією економічних і соціальних відносин. За роки трансформаційних перетворень в Україні були збережені старі соціальні завоювання, але усвідомлення і законодавче оформлення нових соціальних реалій, які б відобразили демократичний характер суспільства не відбулося [1, с. 238]. Вирішення цього питання значно полегшується за рахунок засвоєння досвіду здійснення кооперативної діяльності зарубіжними країнами та можливості його застосування для створення і функціонування кооперативних формувань України.

Література

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

2. Сайт электронной библиотеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net/inode/37679.htm

3. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України – Національний інститут наукових досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua

4. Маслов Є. В. В чому майбутнє споживчої кооперації? / Є. В. Маслов // Одеські вісті. – 2007. – № 97. – С. 4–5. 7. Історія споживчої кооперації України / за ред. С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарука. – Львів, 1996. – С. 363.

Павленко О.П., к.е.н., доцент кафедри фінансів ДДАЕУ
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА УМОВАМИ ЗАПОЗИЧЕНЬ

В сучасній системі бюджетного фінансування України попри значні досягнення у борговій політиці, актуальною залишається проблема вирішення короткострокових проблем і прийняття екстрених заходів при виникненні боргових ускладнень, а також відсутності ефективного механізму управління зовнішнім боргом, який сприяв би постійному та вільному доступу до міжнародного ринку позикового капіталу і мінімізації вартості залучених ресурсів. Викладене вказує на об'єктивну необхідність дослідження теоретичних засад, практики формування і використання зовнішніх запозичень, визначення пріоритетних напрямів вдосконалення управління державним боргом як невід'ємної складової макроекономічної політики України з метою розробки науково обґрунтованої методики регулювання зовнішнього боргу України. Науковим підґрунтям проблематики зовнішнього боргу визначено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Теоретичні основи державного

боргу розкриті у доробку В. Андрущенка, В. Суторміної, В. Федосова. Державна заборгованість в умовах ринкової трансформації економіки ґрунтовно досліджена у працях В. Козюка, З. Луцишин. Зовнішня заборгованість як невід'ємний елемент світових фінансово-економічних відносин міститься у напрацюваннях Т. Вахненко, Л. Саркісянца, Л. Федякіної. Проблеми боргової політики та теоретичні засади запровадження механізму управління державним боргом відображені в роботах О.Барановського, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Лісовенка, І. Лютого, В. Новицького, С. Юрія та ін.

У фінансовій думці Заходу фундаментальні засади теорії управління зовнішньою заборгованістю представлені науковими працями Дж. Б'юкенена, П.Кругмана, А. Лернера, Р. Масгрейва, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, Дж. Хікса. Сучасні дослідження зовнішньої заборгованості та її впливу на економічний розвиток відображені у роботах Д. Айзенмана, Дж. Ітона, Д. Кохана, Б.Пінто, А. Пресбітеро, А. Радзівіла. Проблемі управління зовнішнім боргом в контексті забезпечення боргової стійкості держави приділили увагу В. Бюітер, Л. Спавента, М. Флавін, Дж. Хамільтон.

У працях названих вчених досліджені різноманітні аспекти державного боргу і його впливу на економіку. Разом з тим, комплементарність згаданої проблеми свідчить про те, що не всі питання державного боргу вивчені та висвітлені повною мірою. Недооцінюються його негативні соціально-економічні наслідки, фінансові ризики, не представлена концепція вдосконалення управління державним боргом, а проблеми запровадження цілісного механізму управління державним боргом і розробки ефективної стратегії боргової політики України досі залишаються невирішеними [2].

На засіданні Уряду України 4 квітня 2015 року за пропозицією Міністерства фінансів було затверджено Розпорядження, що окреслює периметр боргової операції України, що здійснюється в рамках кредитної програми МВФ, ухваленої 11 березня 2015 р.

Кабінет Міністрів України затвердив перелік зовнішніх боргових зобов'язань, щодо яких планується здійснення правочинів стосовно зміни умов запозичень, та надано настанови для вжиття заходів учасниками процесу реструктуризації.

Правочини стосовно зміни умов запозичень мають забезпечити виконання Україною трьох кількісних зобов'язань України перед МВФ щодо досягнення конкретних показників боргу, а саме:

- заощадження на зовнішніх платежах по боргових зобов'язаннях держави, гарантованих державою та суб'єктів господарювання державного сектору економіки на суму приблизно 15 млрд. дол. США за період реалізації програми МВФ;
- забезпечення до 2020 р. співвідношення державний борг/ ВВП на рівні, не вище, ніж 71 % від ВВП;
- підтримання загальних потреб у фінансуванні бюджету за борговими операціями в середньому на рівні 10 % від ВВП (максимум 12 % від ВВП на рік) в 2019–2025 рр [1].

З метою досягнення цих трьох завдань, правочини стосовно зміни умов запозичень мають включати в себе всю зовнішню заборгованість державного сектору, що виникла до 28 лютого 2014 року, та що представляє собою:

1. Державний зовнішній борг
2. Гарантований державою зовнішній борг
3. "Квазі-суверенний" зовнішній борг, що включає єврооблігації державних банків, Укрзалізниці, міста Київ.

Правочин щодо кожного фінансового інструменту, що включено до периметру, має забезпечити свій внесок у досягненні трьох завдань боргової операції. Одночасно, враховуючи важливість «Укрексімбанку» та «Ощадбанку» для банківської системи і відновлення економіки України, правочини стосовно зміни умов запозичень їх зовнішніх зобов'язань мають на меті досягнення лише цілей програми МВФ щодо ліквідності. Згідно з програмою МВФ, переговори з кредиторами мають бути завершені до 1 перегляду цієї програми (тобто в травні 2015 року). Повний перелік цінних паперів, щодо яких будуть здійснюватися правочини стосовно зміни умов запозичень, є додатком до Розпорядження Кабінету Міністрів і буде оприлюднено на вебсайті Кабінету Міністрів України найближчим часом [3].

Література:

1. Закон України « Про державний бюджет на 2015 рік».
2. Каратпетян О.М. Зовнішній державний борг: механізм управління та боргова стратегія України / О. М. Карапетян: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2012. – 24с.
3. Руда О.Л. Державний борг України на сучасному етапі розвитку / О.Л. Руда //Економіка та держава. – 2015. - №3. С. 64-67. Режим доступу: http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3113&i=13.

Панас Я. В.
ст. викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування

НУ «Львівська політехніка»
Ткач С.М.
м.н.с. відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій
ДУ «ІРД ім. М. І. Долішнього НАН України»

Оцінка рівня доходів та витрат інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Львівської області

Щорічні дані Головного управління статистики у Львівській області [1] та дані управлінського обліку машинобудівних підприємств Львівської області свідчать, що у період 2009-2013 років інноваційно активними в регіоні було від 16 до 21 господарюючого суб'єкта (16 – 2012; 18 – 2009; 19 – 2010 та 2011; 21 – 2013 роки). Загалом у період з 2009 по 2013 рік інноваційну активність декларували 42 машинобудівних підприємств області. Серед них для дослідження варто виділити три групи підприємств, для яких інноваційна діяльність є системним явищем: 1 група: інноваційно активні підприємства протягом всього терміну дослідження; 2 група: підприємства, які перестали бути інноваційно активними до завершення періоду дослідження; 3 група: підприємства, які стали інноваційно активними після початку дослідження.

В період з 2009 по 2013 рік безперервну інноваційну активність декларували лише 8 машинобудівних підприємства Львівської області. В другу групу було включено чотири підприємства та відповідно у третю – три, які були інноваційно активними три-чотири роки поспіль.

Для досліджуваної сукупності підприємств машинобудування обсяг доходу перевищує обсяг витрат інноваційної діяльності на 303021,7 тис. грн. Цю різницю на 97,72% забезпечують п'ять підприємства: ПАТ "Дрогобицький завод автомобільних кранів" (61,25%), Телевізійний завод "Електрон" (22,86%), ТОВ "Електропобутприлад" (7,51%), ТДВ "Львівагромашпроект" (3,32%) та Львівське казенне експериментальне підприємство засобів пересування і протезування (2,78%). Всі вони належать до першої групи підприємств сукупності.

В другій групі підприємств прослідковуються тенденції різної спрямованості. МПП «Такт» та ПП «НВП «Троян» показують досить успішні результати інноваційної діяльності. ПАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання» показав доволі посередні результати, а інноваційна діяльність ТОВ «Діскавері-бурове обладнання» взагалі не принесла підприємству позитивного результату.

Дані підприємств, які стали інноваційно активними після початку дослідження свідчать про намагання керівництва внести суттєві зміни в їх поточну діяльність та підвищити рівень конкурентоспроможності у довготерміновому періоді. На даний момент їх витрати на інноваційну діяльність в основному перевищують доходи від реалізації інноваційної продукції.

Особливу увагу звертає на себе факт, стрімкого падіння досліджуваного показника в динамічному перерізі. У 2013 році він становить лише 5,8% від характеристики 2009 року. Відповідно, середньорічний темп падіння за досліджуваний період становить 49,15% у рік, що свідчить про наявність значних проблем з управлінням в сфері інноваційної діяльності, яка у всьому світі приносить користь компаніям та сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності. Виключенням з виявленої тенденції є лише результати діяльності ТОВ «Львівагромашпроект», в якому середньорічний темп росту різниці доходу над витратами інноваційної діяльності за чотири останніх роки становить 225,87%.

Список використаних джерел

1. Інноваційна діяльність у Львівській області: [статистичний збірник] / Відп. за випуск Л.В. Сотнікова. Головне управління статистики у Львівській області. – Львів. 2014. – 60 с.

Петелькіна Ю.О., аспірант ІІ року навчання,
фахівець І категорії Центру міжнародного співробітництва
Університету банківської справи НБУ

ІНСТИТУЦІЙНІ ВІДМІННОСТІ МІЖ ПОЛІТИКОЮ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА МОНЕТАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Раніше у банківській практиці питання монетарної політики та регулювання конкуренції у банківському секторі розглядались відокремлено і несистематично. Однак Гордон Браун у своїй промові у 1999 році провів певну паралель між цими політиками, що стало початком ґрунтовного вивчення взаємозв'язку між ними. У сучасній закордонній науковій літературі це питання набуває особливої актуальності, зокрема в аспекті впливу кризових явищ у фінансовій системі на здійснення заходів у сфері монетарної політики та політики конкуренції. Цій тематиці присвячені роботи Джона Вікерса, Казукі Міури, Еліса Деріантіно, Крістіни Персон, Фабіо Багліано та ін., однак у вітчизняній літературі вона не набула значного розвитку, що зумовлює актуальність цього дослідження.

У науковій літературі часто зустрічається порівняння монетарної політики та політики регулювання конкуренції у банківському секторі з поведінкою їжаків та лисиць. Перші знають і роблять одну велику справу, зводять все до єдиного універсального принципу організації, вважаючи його єдино правильним. Така модель була притаманна докризовій грошово-кредитній політиці: досягнення цінової стабільності і таргетування інфляції були єдиними організаційними принципами. На відміну від їжаків лисиці ставлять перед собою багато цілей. Їх поведінка характеризується багатьма напрямами на різних рівнях, з урахуванням досвіду і особливостей різних об'єктів. Така модель притаманна політиці регулювання конкуренції.

Закордонні науковці наголошують на кількох відмінностях між політикою регулювання конкуренції та монетарною політикою, що пов'язані з простотою, винятковістю, повтореннями, підзвітністю, інформацією і часом та переліком зацікавлених сторін.

Щодо перших трьох факторів, то завдання грошово-кредитної політики у стабільні часи одновимірне: визначити офіційну процентну ставку на певний короткостроковий період або тримати показник інфляції на встановленому рівні. Питання політики регулювання конкуренції є значно ширшими і різноманітнішими, що ускладнюється певними невідповідностями у банківському та антимонопольному законодавстві.

Щодо підзвітності, то органи, що здійснюють регулювання конкуренції, підзвітні в рамках складних юридичних структур судовим органом, однак немає ефективної системи правового оспорювання рішень грошово-кредитної політики. Проте закордонні дослідники запевняють, що немає об'єктивної необхідності в їх існуванні.

Ще однією відмінністю є час та інформація. Якщо рішення у сфері регулювання конкуренції допускають певний час для обдумування, перегляду і прийняття, то рішення у галузі монетарної політики повинні бути чіткими, конкретними, актуальними та проактивними.

Остання відмінність між монетарною політикою та регулюванням конкуренції у банківському секторі пов'язана із зацікавленими сторонами. Як правило, наслідки грошово-кредитної політики досить широко поширені, але відносно розгалужені і розпорошені, і тому не впливають на конкретні групи інтересів дуже сильно. Проте рішення щодо регулювання конкуренції можуть мати великий вплив на конкретні приватні інтереси.

Таким чином, незалежні грошово-кредитна політика і політика в області конкуренції працюють зовсім за різними принципами і моделями. Органи, відповідальні за здійснення монетарної політики, обирають одновимірний інструмент (за нормальних умов) на основі публічної інформації для досягнення однієї мети, не порушуючи інтереси інших осіб. Незалежний орган, відповідальний за регулювання конкуренції, працює, як правило, в системі права, приймаючи рішення з тривалими наслідками, часто на основі конфіденційної інформації, торкаючись інтересів різних зацікавлених осіб.

Список використаних джерел

1. John Vickers. Central banks and competition authorities: institutional comparisons and new concerns. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.bis.org/events/conf100624/vickerspaper.pdf

2. Xavier Vives. Competition and stability in banking. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0852-E.pdf

3. Fabio C. Bagliano. Bank competition and ECB's monetary policy. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://web.econ.unito.it/bagliano/files/jbf00wp.pdf

Пільгуй С.С., аспірант
Університет банківської справи НБУ (м. Київ)

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

З огляду на посилення тенденції фінансової нестабільності, кризових явищ як регіонального так і світового масштабу, та зважаючи на встановлені інтеграційні вектори держави, дослідження вказують, що існуючого рівня фінансової стійкості не достатньо для адекватної реакції викликам і загрозам сьогодення, а отже, банківська система не може в повній мірі забезпечувати фінансову безпеку країни та формувати необхідні фінансові механізми для соціально-економічного зростання.

Наразі одним із основних суб'єктів оцінки фінансової стійкості банківських установ є Міжнародний валютний фонд. Проаналізуємо рівень фінансової стійкості банківської системи України на основі індикаторів Financial Soudness Indicators [1]. Одним із базових фінансових індикаторів, що характеризує достатність капіталу є співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів (I_1). Так, у 2008 р. його значення становило 14,0% та мало позитивну динаміку до зростання — у 2010 р. досягло майже 21%., а вже у період 2010 - 2014 рр. спостерігається негативна тенденція.

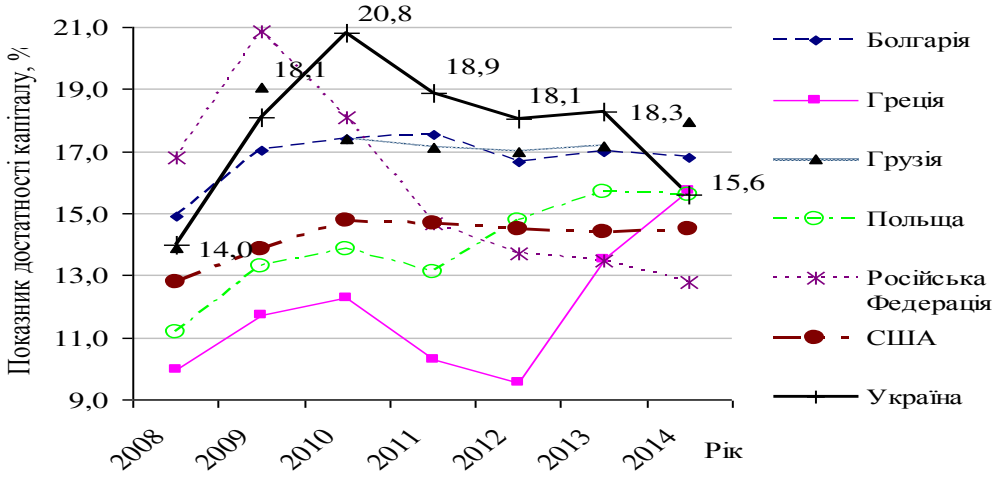


Рис. 1. Динаміка показника достатності капіталу, % [2, 4, 5]

Таким чином, в Україні показник достатності капіталу відповідає встановленим нормативам, а в порівнянні із значеннями показників таких країн як: США, РФ, Польщі — є досить високим. Проте слід враховувати, що у більшості цих країн рівень проблемних кредитів в економіці значно нижчий ніж в Україні, що говорить про менш ризиковий рівень діяльності їх банківських установ в порівнянні з вітчизняними (рис.2)

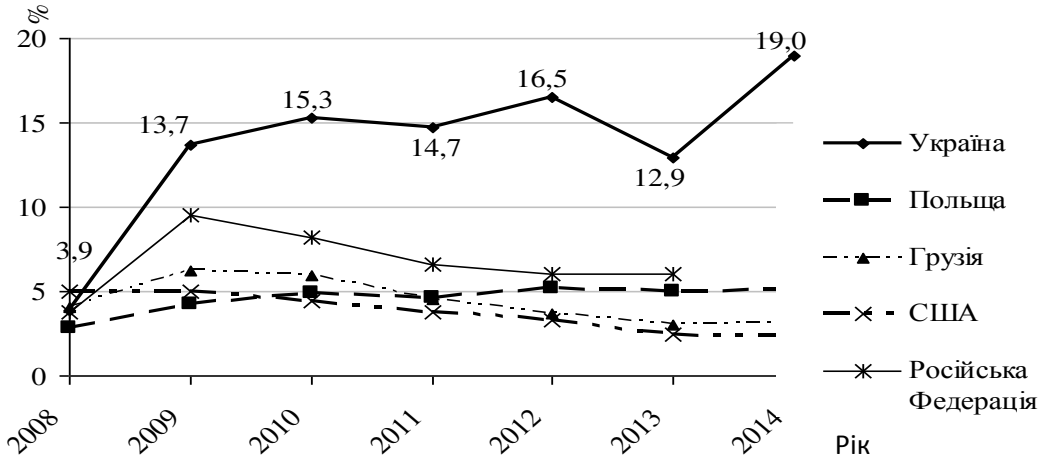


Рис. 2. Рівень проблемних кредитів, % [2, 3, 4]

Суттєве зростання рівня проблемних кредитів в економіці України в 2014 р. було обумовлене погіршенням кредитоспроможності позичальників на фоні зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей, ведення бойових дій на сході країни, а також зменшення реальних доходів населення за високої девальвації національної валюти. Вище зазначені фактори спричинили неспроможність багатьох позичальників вчасно виконувати взяті кредитні зобов'язання, що в свою чергу зумовило зростання обсягу простроченої заборгованості на 93,6% (65,68 млрд. грн.), що станом на 01.01.2015 р. склав 135858 млн. грн., що відповідає 13,5% клієнтського кредитного портфеля [5].

Наразі, найбільш нагальними заходами, що стануть основним підґрунтям забезпечення високого рівня фінансової стійкості та шляхами вирішення вказаних вище проблемних питань банківського сектору України на нашу думку є:

- впровадження систем індикативного аналізу та стрес-тестувань відповідно до основної спеціалізації діяльності банку, які будуть відображати реальний стан банківської системи та дозволять розробити необхідні заходи для її оздоровлення, виявлення і недопущення кризових явищ;
- внесення змін до законодавчої бази України щодо посилення контролю за операціями банків з пов'язаними особами та відповідальності власників істотної участі, керівників банків та інших пов'язаних з банком осіб за дії, що призводять до неплатоспроможності банку (зокрема, встановлення адміністративної та кримінальної відповідальності), а також передбачення у договорі сторонам банківського вкладу (вкладника та банку) права відмови від права на одержання вкладу на першу вимогу, що попереджуватиме виникнення кризових явищ через непередбачені відтоки ресурсів з банків;
- в умовах існуючого рівня фінансової грамотності населення, особливу увагу НБУ надати роз'ясненню стану справ в банківському секторі, оскільки негативні результати фінансово-нестійких банків можуть спровокувати панічні настрої серед вкладників, що в свою чергу, здатні поширитися на інші фінансові інституції.

Список використаних джерел

1. Economy Profiles of Ukraine // World Economic Forum. — 2015. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR
2. FSI by Indicator 2005 – 2014 / International Monetary Fund. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.imf.org/
3. Бюлетень Національного Банку України / НБУ. — №1/2015. — С.176.
4. Індикатори фінансової стійкості та довідкові дані 2005-2014 рр. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id
5. Банківська система України: підсумки 2014 року та ключові тенденції розвитку // НРА «Рюрик». — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_tendency_4_kv_2014_ukr.pdf

Пільгуй С.С., аспірант
Університет банківської справи НБУ (м. Київ)

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

З огляду на посилення тенденції фінансової нестабільності, кризових явищ як регіонального так і світового масштабу, та зважаючи на встановлені інтеграційні вектори держави, дослідження вказують, що існуючого рівня фінансової стійкості не достатньо для адекватної реакції викликам і загрозам сьогодення, а отже, банківська система не може в повній мірі забезпечувати фінансову безпеку країни та формувати необхідні фінансові механізми для соціально-економічного зростання.

Наразі одним із основних суб'єктів оцінки фінансової стійкості банківських установ є Міжнародний валютний фонд. Проаналізуємо рівень фінансової стійкості банківської системи України на основі індикаторів Financial Soudness Indicators [1]. Одним із базових фінансових індикаторів, що характеризує достатність капіталу є співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів (I_1). Так, у 2008 р. його значення становило 14,0% та мало позитивну динаміку до зростання — у 2010 р. досягло майже 21%., а вже у період 2010 - 2014 рр. спостерігається негативна тенденція.

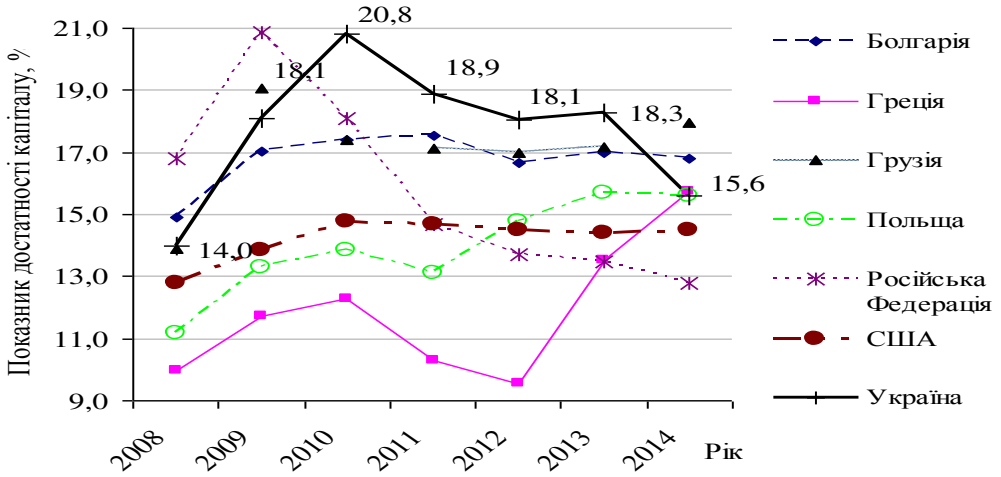


Рис. 1. Динаміка показника достатності капіталу, % [2, 4, 5]

Таким чином, в Україні показник достатності капіталу відповідає встановленим нормативам, а в порівнянні із значеннями показників таких країн як: США, РФ, Польщі — є досить високим. Проте слід враховувати, що у більшості цих країн рівень проблемних кредитів в економіці значно нижчий ніж в Україні, що говорить про менш ризиковий рівень діяльності їх банківських установ в порівнянні з вітчизняними (рис.2)

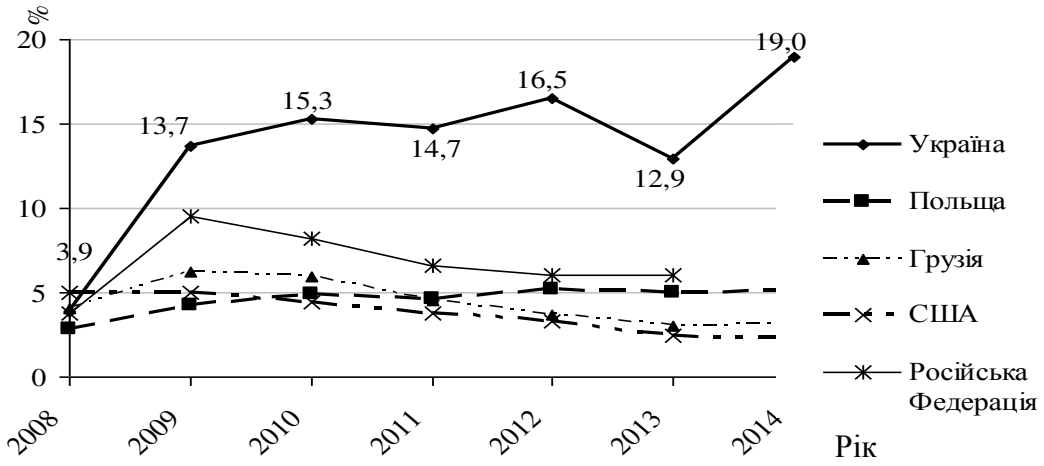


Рис. 2. Рівень проблемних кредитів, % [2, 3, 4]

Суттєве зростання рівня проблемних кредитів в економіці України в 2014 р. було обумовлене погіршенням кредитоспроможності позичальників на фоні зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей, ведення бойових дій на сході країни, а також зменшення реальних доходів населення за високої девальвації національної валюти. Вище зазначені фактори спричинили неспроможність багатьох позичальників вчасно виконувати взяті кредитні зобов'язання, що в свою чергу зумовило зростання обсягу простроченої заборгованості на 93,6% (65,68 млрд. грн.), що станом на 01.01.2015 р. склав 135858 млн. грн., що відповідає 13,5% клієнтського кредитного портфеля [5].

Наразі, найбільш нагальними заходами, що стануть основним підґрунтям забезпечення високого рівня фінансової стійкості та шляхами вирішення вказаних вище проблемних питань банківського сектору України на нашу думку є:

- впровадження систем індикативного аналізу та стрес-тестувань відповідно до основної спеціалізації діяльності банку, які будуть відображати реальний стан банківської системи та дозволять розробити необхідні заходи для її оздоровлення, виявлення і недопущення кризових явищ;
- внесення змін до законодавчої бази України щодо посилення контролю за операціями банків з пов'язаними особами та відповідальності власників істотної участі, керівників банків та інших пов'язаних з банком осіб за дії, що призводять до неплатоспроможності банку (зокрема, встановлення адміністративної та кримінальної відповідальності), а також передбачення у договорі сторонам банківського вкладу (вкладника та банку) права відмови від права на одержання вкладу на першу вимогу, що попереджуватиме виникнення кризових явищ через непередбачені відтоки ресурсів з банків;
- в умовах існуючого рівня фінансової грамотності населення, особливу увагу НБУ надати роз'ясненню стану справ в банківському секторі, оскільки негативні результати фінансово-нестійких банків можуть спровокувати панічні настрої серед вкладників, що в свою чергу, здатні поширитися на інші фінансові інституції.

Список використаних джерел

6. Economy Profiles of Ukraine // World Economic Forum. — 2015. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR
7. FSI by Indicator 2005 – 2014 / International Monetary Fund. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.imf.org/
8. Бюлетень Національного Банку України / НБУ. — №1/2015. — С.176.
9. Індикатори фінансової стійкості та довідкові дані 2005-2014 рр. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id
10. Банківська система України: підсумки 2014 року та ключові тенденції розвитку // НРА «Рюрик». — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_tendency_4_kv_2014_ukr.pdf

Піхняк Тетяна Андріївна
к. е. н., завідувач кафедри фінансів,обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ

Визначальними чинниками формування підприємницького клімату в державі, а також мірилом ставлення державної влади до підприємницького сектору є стан та ефективність нормативно-правового поля діяльності малих підприємств.

Стан нормативно-правового забезпечення сьогодні не відповідає не лише інтересам бізнесових структур, а й світовим стандартам, а це перешкоджає інтеграції України у світове співтовариство. Отже, першорядними напрямами державної політики повинні стати перегляд та удосконалення правового забезпечення цієї сфери, а пріоритетними напрями реформування – ліцензування, реєстрація, дозвільна система, технічне регулювання.

Істотне зростання значущості ролі та місця підприємницького сектора і його занепад в Україні пожвавили науковий і практичний інтерес до окресленої проблеми. Теоретичні і практичні питання державного управління досліджували такі відомі західні учені, як С. Брю, Ф. Гаєк, Е. Долан, П. Друкер, Р. Кантільйон, Д. Ліндсей, К. Макконнелл, А. Маршалл, Л. Мізес, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, А. Сміт, Й. Шумпетер. Вагомий внесок у вивчення проблеми зробили українські дослідники З. Варналій, К. Ващенко, В. Воротін, В. Геєць, С. Дрига, Я. Жаліло, Ю. Клочко, О. Кужель, Д. Покришка та інші.

Чинна правова база підприємницької діяльності складається з великої кількості законів, нормативних та інструктивних документів, окремі положення яких суперечать одне одному або Конституції України. Нерідко трапляється, що одні і ті ж питання регулюються кількома нормативними актами різної юридичної сили. Кожного року продукується абсурдна кількість нових правових актів. Це не лише суперечить принципам державної політики, а й спричиняє розбіжності у тлумаченні законів, вимагає звітування підприємств перед різними державними інстанціями, сприяє розвитку корупції та зміцненню тіньового сектора економіки. Отже, важливим напрямом державної політики вважаємо узгодження правових актів з Конституцією та між собою.

Наступним кроком є удосконалення *дозвільної системи*. І хоча деякі заходи у цьому напрямі уже реалізовані з прийняттям Закону «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», українська дозвільна система залишається однією з найскладніших у світі. Більшість проблем, які заважають ефективному впровадженню принципу організаційної єдності, спричинені рамковим характером закону та тим, що інші законодавчі акти, які регулюють надання дозволів, не узгоджені з його вимогами.

Удосконалення нормативно-правового поля у дозвільній системі передбачає такі заходи: узгодження між собою норм законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють надання документів дозвільного характеру; закріплення на законодавчому рівні єдиних підстав для відмови у наданні документа дозвільного характеру; суттєве скорочення кількості дозволів; максимальне скорочення документів, які необхідно подати для отримання дозволів; впровадження принципу «мовчазної згоди», відповідно до якого суб'єкт господарювання має право розпочати власну справу без дозвільного документа за умови, що дозвільний орган не відреагував на подану заявку у визначений термін; посилення відповідальності дозвільних органів за порушення вимог законодавства [3].

Розвиток вітчизняного підприємництва гальмує і чинна система *ліцензування та патентування*. Патентованими повинні бути лише ті види господарської діяльності, які криють у собі потенційну загрозу для життя чи здоров'я людей. Для удосконалення нормативно-правового поля в сфері ліцензування необхідно:запровадити ліцензування виключно для видів господарської діяльності, а не робіт, послуг, операцій;скоротити кількість видів діяльності, які підлягають ліцензуванню шляхом їх скасування або застосування інших форм державного контролю чи саморегулювання; спростити процедури отримання ліцензії шляхом визначення єдиного документа, необхідного для подання заяви на отримання ліцензії; посилити відповідальність службовців, які видають ліцензії, за порушення вимог законодавства[2]. Внесення відповідних змін до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» сприятиме звуженню поля для корупції, зростанню інтересу до започаткування бізнесу, створенню передумов для пожвавлення інвестиційної діяльності.

Актуальною для вітчизняного підприємництва є проблема надмірної *кількості органів контролю та перевірок*. Єдиним уповноваженим органом у структурі виконавчої влади України з питань регуляторної політики та підприємництва є Держкомпідприємництво. Проте його роль у регуляторному процесі не досить конкретизована. Вважаємо за необхідне на законодавчому рівні підвищити статус Держкомпідприємництва з урахуванням тих завдань і функцій, які він має виконувати. Це дасть змогу не лише зменшити кількість органів контролю, а й не допустити ухвалення органами законодавчої влади економічно необґрунтованих і недоцільних рішень. Важливими заходами удосконалення нормативно-правового поля у сфері державного нагляду та контролю є також такі: делегування частини контрольно-наглядових повноважень профспілкам; запровадження відповідальності органів контролю за збитки, заподіяні суб'єкту підприємницької діяльності порушенням процедури перевірки [4].

Ще однією проблемою, яка постала перед підприємницьким сектором України, є проблема *адміністрування державних послуг*. Через відсутність правового регулювання в цій сфері органи виконавчої влади провадять діяльність, що межує з комерційною. Впорядкуванню системи надання адміністративних послуг сприятиме Закон України «Про адміністративні послуги», який міститиме перелік доцільних платних послуг, що допоможе усунути можливість використання органами виконавчої влади адміністративних послуг як засобу заробляння коштів на власні цілі.

Таким чином, щоб створити умови, сприятливі для розвитку малого підприємництва, в державі необхідно поєднувати дерегуляцію підприємницької діяльності із системними заходами державного впливу, спрямованими на удосконалення правового поля підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Бех М. С. Сутнісна характеристика малого і середнього бізнесу в трансформаційних умовах реформування економіки України / М. С. Бех, Н. М. Бех // Сталий розвиток економіки. – 2011. – №2 (5). – С. 53-56.

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності: Закон України від 18.09.2008 523-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/ l_doc2.nsf/link1/T080523.html.

3. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – №48. – Ст. 483.

4. Про державний ринковий нагляд та контроль нехарчової продукції: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – №21. – Ст. 144.

Подаков Є.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

СУЧАСНІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Реформування податкової системи України не вирішило розв'язання двох груп проблем: вдосконалення інституціональних умов оподаткування і власне податкової системи: її складу, структури та окремих елементів. На сьогодні в Україні дуже актуальним і невирішеним є питання ефективного формування податкової системи. До проблеми оподаткування необхідно підійти комплексно, з урахуванням як критично засвоєного зарубіжного досвіду, так і вітчизняних особливостей та чітко визначених перспектив і напрямків розвитку. Відсутність бачення перспектив, невизначеність пріоритетів, цілей і механізмів їх реалізації, за відсутності розвинених інститутів демократичної, правової держави і громадянського суспільства, тобто шлях спонтанного розвитку, унеможливлює побудову в країні соціально-орієнтованої економіки.

Однією з найбільших проблем української податкової системи є чинна система податкових пільг та іншого роду преференцій, яка, по-перше, зумовлює нерівномірний розподіл податкового тягаря, отже, несправедливий характер оподаткування, по-друге, обмежує можливості зниження податкових ставок для всіх суб'єктів господарювання, її радикальний перегляд є одним із основних завдань податкового оновлення. Водночас, приступаючи до перегляду податкових пільг, необхідно враховувати те, що жодній країні ще не вдалося створити абсолютно нейтральної податкової системи, яка б скасовувала всі види пільг. Останні практично неможливо скасувати тому, що вони є одним із інструментів державного регулювання економіки.

Сучасній практиці оподаткування сільськогосподарських товаровиробників притаманне функціонування особливих податкових інструментів та наявність спеціальних режимів оподаткування, що дозволяють спростити податкові процедури та стимулювати розвиток сільськогосподарської діяльності.

Кризовий фінансовий стан сільськогосподарських підприємств обумовив розробку нового механізму оподаткування, який враховував би специфіку аграрного сектору. Державою було запроваджено спеціальний режим побудований на основі єдиного (інтегрованого) податку - фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП). Спрощена система оподаткування забезпечила зниження податкового тиску, спрощення механізму обчислення податку, оптимізацію строків його сплати, посприявши при цьому, розвитку та розширенню малого підприємництва. Проте, поряд із позитивними здобутками її застосування, постало багато проблем. Причиною цьому є ігнорування основного критерію, якого дотримуються в усіх розвинених країнах: ув'язки суми податкового зобов'язання підприємця із фінансовими результатами його діяльності та певні недоліки у методологічних підходах до формування нової системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, які проявляються:

- по-перше, сплата ФСП не залежить від фінансового стану господарств і має здійснюватись навіть у випадку одержання збитків;

- по-друге, перестає діяти ефект «податкового коректора», що стримує залучення позичкового капіталу у сільськогосподарське виробництво, тобто економія на податках дедалі більше поглинається процентними платежами. Тому, слід узгодити механізм здешевлення кредитів, які надаються сільськогосподарським товаровиробникам з ефектом «податкового корректора».

Особливої актуальності набуває непряме оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в контексті залучення іноземних інвестицій. Певні кроки в цьому напрямку відбуваються, так з 2015 року запроваджується електронне адміністрування податку на додану вартість. Але, разом з тим, можна зазначити, що вітчизняні діючи аграрні підприємства вимушені будуть вирішувати певні проблеми запровадження автоматизації на підприємстві, яке супроводжується капіталовкладеннями.

Головним стимулом для активізації розвитку підприємництва у сільській місцевості та поштовхом для інвестиційного процесу може бути реальне зниження податкового тиску. Для аграрного сектора основною базою для оподаткування мають стати земля і прибуток. Це підтверджується світовим досвідом: близько 80 % усіх надходжень від прямих податків сільськогосподарських товаровиробників забезпечують два податки: земельний і прибутковий (на доходи фізичних і юридичних осіб). Крім того, у більшості країн світу прибутковий податок диференційовано. Сільськогосподарські товаровиробники користуються й такими пільгами, як нижчі ставки податку; запровадження неоподаткованого мінімуму; повне звільнення від сплати податків, якщо рівень доходів є нижчим за мінімальний оподаткований рівень.

Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А. М. Податкова система України на шляху розвитку / А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. - 2001. - № 11. - С. 3-12.

2. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / [Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін.]. - К. : НДФІ, 2006. - 320 с.

3. Данилишин Б. М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні : [монографія] / Б. М. Данилишин, О. М. Кондрашов. - Донецьк :Юго-Восток, 2010. - 296 с.

4. Податковий кодекс України від 02.02.2010 року № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. - 2011. - № 13-14, № 15-16, № 17. - Ст. 112.

5.Садовська І. В. Формування ефективної податкової політики в системі аграрного бізнесу - запорука розвитку і економічного росту сільськогосподарських підприємств / І. В. Садовська, І. Сардачук // Облік і фінанси АПК. - 2005. - № 12 (4). - С. 135-141.

Вовчак О.Д.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи
Університету банківської справи НБУ (м. Київ)
Поляк Н.П.,
здобувач кафедри банківської справи
Університет банківської справи НБУ (м. Київ)

Досвід кредитування реального сектору економіки США

У передкризовий період для світової економіки були характерні стабільні темпи зростання, висока ліквідність активів і низька інфляція при збереженні високого рівня дохідності у фінансовому секторі. В той же час спостерігалася всезростаюча невідповідність між темпами розвитку фінансового і реального секторів економіки, обумовлена потужним розвитком фінансового інжиніринга, тобто використанням нових кредитних інструментів та активів з різним ступенем поєднання ризику і дохідності для реалізації сучасних кредитних стратегій.

Швидке зростання кількості видів кредитних інструментів і активів стало одним найбільших ризиків сучасного світового економічного розвитку. За оцінками експертів Глобального інституту МакКінслі (McKinsey Global Institute), фінансова глибина (financial depth) економіки (співвідношення традиційних фінансових активів і світового ВВП) збільшилася з 261% у 1990 р. до 356% у 2010 р. [3]

Особливо яскраво невідповідність між фінансовим та реальним секторами проявилася в країнах з розвинутою ринковою економікою. Так, у США за останні 50 років частка обробної промисловості у ВВП скоротилася більше, ніж у два рази (з 25% до 12%), при цьому частка фінансового сектору у ВВП зросла удвічі (з 3,7% до 8,4%). За той же період частка доходів в обробній промисловості США скоротилася більше, ніж на дві третини (з 49% до 15%), а частка доходів фінансового сектору у загальній сумі доходів зросла удвічі (з 17% до 35%) [3].

Подібно до кредитних систем всіх розвинених країн кредитна система США є дворівневою: перший рівень – Федеральна резервна система; другий рівень – комерційні банки та небанківські фінансово-кредитні установи.

Як свідчить проведене дослідження, у США поширеною формою довгострокового кредитування реального сектору економіки є інвестиційні кредити, які надаються на створення нових підприємств, розширення і

модернізацію діючих. Дані кредити є без заставними, проте мають вищий відсоток та інколи передбачають передачу частки акцій у власність банку.

Заслуговує на увагу досвід США, що стосується розвитку малого бізнесу за рахунок системи державних контрактів, які дають можливість отримати гарантований ринок збуту продукції, прискорити нагромадження приватного капіталу, збільшити виробничі потужності. Органи державної влади затверджують перелік робіт і послуг, замовлення на який надають тільки малим підприємства. При державному замовленні компанії - монополісти часто змушені частину замовлення (близько 10%) передавати в субпідряд малим підприємствам [4].

В Сполучених Штатах, як і в інших розвинутих країнах, кредитуванням реального сектору економіки традиційно займаються приватні банкірські доми, значення та вплив яких постійно знижується і вони поступово перетворюються в акціонерні банки. Серед них можна назвати корпорації «Дж. П. Морган Чейз і компанія» та «Веллс Фарго». За даними станом на 01.01.2014 р. остання займала 5 місце серед американських банків [2, с. 310].

Досить відомими на кредитному ринку США є федеральні кредитні установи, головними завданнями яких є підтримка стабільності головних ланок кредитної системи й кредитування підприємств реального сектору економіки.

Важливу роль в кредитній системі США відіграють банківські траст-відділи і трастові компанії, які здійснюють довірчі операції (управління за дорученням майном приватних осіб та виконання довірчих функцій для корпорацій). Крім того, ці установи виконують роль агента по трансферу цінних паперів (передача права власності за акціями); реєстратора акцій; агента за облігаційними позиками тощо.

Кредитні спілки (Credit Unions) та кооперативні банки (Cooperative Banks) США входять у Національну асоціацію кредитних союзів. Поряд з іншими небанківськими фінансово-кредитними установами Вони активно працюють у сфері кредитування реального сектору економіки. Ці фінансово-кредитні установи надають різноманітний спектр фінансових послуг [1, с. 47]:

– надання кредитів:на купівлю чи ремонт автомобіля, яхт, моторних човнів та інших транспортних засобів;
– на купівлю будинків та іншого нерухомого майна;
– на консолідацію рахунків;
– на поточні домашні потреби та купівлю товарів домашнього вжитку;
– на отримання освіти;
– на ведення приватного бізнесу;
– ощадні сертифікати CD, Jumbo, IRA, Jumbo-IRA, пенсійні (IRA), молодіжні, «Money Market», святкові, сімейні, дитячі та інші рахунки та ін. [1, с. 47]

Література

1. Гончаренко В. Кредитні спілки і кооперативні банки та особливості їх розвитку в Україні / В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2000. – № 1. – С. 47-50.
2. Прядко В. В., Сайко М. М. Історія грошей і кредиту: Підручн. / В. В. Прядко, М. М. Сайко. – К.: Кондор, 2009. – 508 с.
3. Сайт Федеральної Корпорації страхування депозитів // [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://www.fdic.gov/
4. Шпынова А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт / А.И. Шпынова. – М.: ПОЛПРЕД Справочники, 2009. – 156 с.

Пристемський О.С.
к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ "Херсонський державний
аграрний університет", м. Херсон, Україна

ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Стрімкий розвиток світової економіки, активні міжнародні інтеграційні процеси та нестабільність політико-економічної ситуації в країні спровокували значне загострення питання фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Радикальні зміни економічної системи вимагають відповідних трансформацій предмету досліджень [1, с.24-42], що актуально й для фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Тому актуальним є твердження вітчизняних науковців, які наголошують на необхідності нагальних змін парадигми розвитку економіки та її аграрного сектору: від парадигми сталого розвитку до парадигми сталого зростаючого аграрного розвитку, який відображатиме не лише необхідність забезпечення населення України та всієї планети продовольством на досягнутому рівні (стале), а й необхідність його зростання випереджаючими темпами порівняно із темпами збільшення населення [2, с.133].

Сучасне сільське господарство знаходиться на складному шляху не виважених ринкових перетворень, позбавленого необхідного об'єктивного наукового обґрунтування, що являється причиною великих помилок, що призводять до таких самих великих негативних наслідків [3, с.24]. Перш ніж сформувати наукову парадигму фінансової безпеки розвитку сільського господарства необхідно визначити сутнісні характеристики категорії "парадигма". За твердженнями деяких науковців, досліджувана категорія сформувалася завдяки Т. Куну, який, досліджуючи американську історії науки у праці «Структура наукових революцій» (1962), визначав, що "створення парадигми є свідченням того, що досягнута узгодженість щодо зразків дослідницької методології, яка знаходить свій вираз у виборі проблем дослідження, а також у сукупності теоретичних і методологічних передумов, які визначають напрям конкретних досліджень", тим самим прирівнюючи терміни "методологія" та "парадигма" та розкриваючи зміст останньої як сукупність передумов формування першої.

А за визначенням Д.В. Шияна дані категорії взагалі протилежні за значенням. Натомість Р. М. Фрумкіна висловлюється з приводу поняття лінгвістичної парадигми так: "Іноді парадигмою у широкому розумінні називають пануючі загальнонаукові уявлення про те, яким вимогам має відповідати теорія, гіпотеза, міркування, щоб вони сприймались як наукові" [4, с. 238]. Натомість за визначенням В. Бабайлова, О. Васильковської дефініцію варто розглядати як певний рівень науки, поєднання фундаментальних наукових постулатів, термінів, які приймаються, поділяються суспільством. Тому на нашу думку, парадигму варто розглядати як сукупність елементів, що утворюють єдине правило формування та забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Сучасна економічна теорія вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено ускладненням світової економіки, посиленням процесів глобалізації та інтеграції, впровадженням в економічну науку нових математичних методів дослідження, зокрема апарату нелінійної динаміки, синергетики, теорії хаосу, теорії нечітких множин, фрактального аналізу тощо, появою новітніх інформаційних технологій, що зробили можливим комп'ютерне моделювання складних явищ і процесів в економіці.

Формування сучасної парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства здійснюється на засадах нової аграрної парадигми, на зміні якої наголошують як вітчизняні так і зарубіжні вчень. Відповідно, саме теорії постіндустріального суспільства, інформаційної економіки (економіки знань), інституціональна парадигма та теорія продовольчої безпеки повинні бути покладені в основу нової парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Таким чином, формування парадигми фінансової парадигми розвитку сільського господарства необхідно здійснювати через призму базових концепцій пізнання сучасної аграрної та фінансової науки, зокрема філософії синергізму та герменевтики. Виявлено, що базовими концепціями сучасної парадигми фінансової безпеки розвитку є теорії постіндустріального суспільства, інформаційної економіки, інституціональна парадигма та теорія продовольчої безпеки, яка сформована на засадах збалансованої, раціональної та адекватної автаркії. Встановлено, що радикальні зміни економічної системи вимагають відповідних трансформацій предмету досліджень, тому виникає необхідність в формування нової парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Сучасна економічна теорія вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено ускладненням світової економіки, посиленням процесів глобалізації та інтеграції, впровадженням в економічну науку нових математичних методів дослідження, зокрема апарату нелінійної динаміки, теорії хаосу, теорії нечітких множин, фрактального аналізу тощо, появою новітніх інформаційних технологій, що зробили можливим комп'ютерне моделювання складних явищ і процесів в економіці, які визначають умови дослідження фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Література:

1. Радаєв В.В. Умови розвитку економічної теорії / В.В. Радаєв // Економічна теорія. –2004. - №1. – С.24-42.
2. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: моногр. / П. Т. Саблук ,О. Г. Білорус, В. І. Власов - К.: ННЦ ІАЕ, 2008. - 632 с.
3. Лузан Ю.Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сектору України / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. - 2011. - № 7. -С. 22 - 29.
4. Штерн І. Б. Вибрані топіки та лексикон сучасної лінгвістики : енцикл. словник для фахівців з теоретичних, гуманіт. дисциплін та гуманіт. інф-ки / Штерн І. Б. –К. : АртЕк, 1998. –238 с.
5. Онегіна В. Зміна аграрної парадигми і державної політики у розвинутих країнах // Економіка України. - 2005. - №11. - С. 62-72.

Приходько Н.І., к.е.н.,
доцент ХТЕІ КНТЕУ
Немченко К.П., студентка
групи ОА-11 ХТЕІ КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку нашої країни, ми бачимо на скільки важлива роль банків, не тільки в житті людини, а й в підприємницькій діяльності, де вони займають роль активного учасника. В умовах теперішнього часу обсяги недоліків порушень та зловживань у банківській сфері є сьогодні суттєвими та зумовили збиткову

діяльність багатьох банківських установ, а окремих – банкрутство. З кожним роком збільшується обсяг кредитних операцій, підвищуються ризики, що пов'язані з неповерненням наданих кредитів, тому необхідним є посилення ролі внутрішнього аудиту банку.

Актуальність теми полягає в тому, що для підвищення конкурентоспроможності українських банків на національному та зарубіжному ринках необхідно вдосконалювати процес внутрішнього аудиту у комерційних банках. Це дасть змогу: мати впевненість керівництва та зацікавлених сторін у надійності банківської установи; вчасно виявляти існуючі проблеми та попереджати їх появу; мінімізувати можливі ризики. Саме тому комерційні банки України повинні усвідомити, що саме ефективний внутрішній аудит є діючим засобом зниження ризику банкрутства та основним засобом захисту інтересів акціонерів що проявляє актуальність на сьогодні.

Українські вчені: Андрєєва Л.Ф., Дорош Н.І, Петрик О.А, Коваль Л.С., займались дослідженням внутрішнього аудиту в банках, однак не дали повної характеристики вимог щодо даного виду аудиту, а також не відповіли на питання, що найбільш потрібно на даний момент задля перспектив розвитку банківської системи України.

Аудит банку представляє собою визначення стану банку на основі перевірки правильності складання та підтвердження достовірності балансу, обліку прибутків та збитків, аналізу стану обліку, відповідність обліку та дій банку вимогам чинного законодавства, дотримання рівності прав акціонерів (учасників) при розподілу дивідендів, голосуванні, наданні прав на придбання нових акцій тощо та підготовка висновків для надання інформації керівництву, акціонерам (учасникам) банку та іншим користувачам [1].

Згідно Положення про організацію внутрішнього аудиту банку [4.1.,п.1.3], внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби для перевірки і оцінки адекватності й ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків співробітниками банку. внутрішній аудит передбачає отримання в документальній формі процедур і опису методів, які використовуються банком для здійснення внутрішнього контролю.

Кожен комерційний банк самостійно розробляє Положення про внутрішній аудит з урахуванням вимог НБУ та специфіки діяльності самого банку. Правління комерційних банків повинно встановлювати наступні обов'язки та функції які повинна виконувати служба внутрішнього аудиту: правильність відрахувань у фонди бюджетного і позабюджетного характеру; виконання зобов'язань, пов'язаних із податковими відрахуваннями; облік коштів, що витрачаються на рекламу і просування банку на ринку; дотримання правил операцій з валютою; виконувати запобіжну і стратегічну роль для банку; аналіз фінансових операцій банку, пов'язаних із активами, пасивами; виконанням зобов'язань, рентабельності та інших.

Після проведення аудиту, проаналізувавши докази, аудитор повинен надати аудиторський висновок, який повинен містити основну інформацію та резюме. За результатами внутрішнього аудиту, комерційний банк двічі на рік звітує перед Національним банком.

Система внутрішнього аудиту буде корисною і стійкою при функціонуванні, якщо при її проектуванні враховано чотири основні вимоги, які пов'язані з управлінням ризиками. По-перше, система повинна відображати ставлення головних менеджерів, які визнають систему внутрішнього аудиту корисною, якщо вона буде доступною і зрозумілою для нього. По-друге, відсутність у ній перешкод у формі фантомних ризиків. По-третє, повинен бути забезпечений динамізм системи внутрішнього аудиту, який передбачає її внутрішній саморозвиток. По-четверте, система повинна забезпечувати диференціацію загального й інтеграцію одиничних ризиків. На наш погляд, повинен бути забезпечений перехід від загальних ризиків до одиничних і навпаки. Остання вимога зумовлює формування ієрархічної системи банківських ризиків, які впливають на діяльність кредитної установи [2].

Тільки сукупність вимог сприяє ефективному управлінню загальним ризиком. Вимоги настільки щільно між собою пов'язані, що нехтування однією з них зразу ж негативно позначається на інших, підвищуючи імідж внутрішнього аудиту, і призводить до фінансових втрат банку.

Таким чином, лише створивши ефективну систему аудиту й контролю функціонування конкретного комерційного банку та здійснюючи ефективний нагляд за його діяльністю, можна підвищити рівень його безпеки.

Список використаних джерел

1. Васюренко О.В. Банківський нагляд: підручник [Текст] / О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко.– К. : Знання, 2011. – 502 с.

2. Макеєва О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні / О. Макеєва// Економіст. – 2010. – №6. – С. 54-57.

Пріхно І.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

УЧАСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В ІНВЕСТУВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний стан економіки України потребує залучення значних інвестиційних ресурсів. Враховуючи недостатність й обмеженість основних джерел фінансування економіки, постає необхідність пошуку

альтернативних постачальників інвестиційних ресурсів. Одним з потенційних постачальників інвестиційних ресурсів можуть стати страхові компанії, оскільки фінансові ресурси, що акумулюються страховиками у вигляді страхових резервів, можуть бути реальним джерелом інвестицій в економіку країни.

Вітчизняні і зарубіжні науковці досить широко вивчають проблеми інвестиційної діяльності страхових компаній. Слід відзначити праці таких науковців: М. Александрової, В. Базилевичо, А. Василенка, Ю. Воробйова, Ю. Махортова, Н. Нікуліної, Т. Овчаренко, Т. Яворської.

Однак, участь страхових компаній в інвестуванні економіки України є надзвичайно низькою, проблеми формування страхових інвестиційних ресурсів залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження.

Зважаючи на це, проаналізуємо рівень інвестування економіки за рахунок можливостей страхового ринку.

Відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування» [1] у структурі активів страхових компаній для представлення коштів страхових резервів на інвестиції в економіку України станом на 31.12.2014 р. виділено 0,2 % (61,4 млн. грн.), що на 9,3 млн. грн. (на 17,9 %) більше, ніж станом на 31.12.2013 р. [2].

Постановою Кабінету Міністрів України від «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів» визначено такі напрями: розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій; розвиток інфраструктури туризму; добування корисних копалин; перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва; будівництво житла; розвиток транспортної інфраструктури, у т.ч. будівництво та реконструкція автомобільних доріг; розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій; розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою [3].

Фактично розподіл страхових резервів на інвестиції в економіку України становив 28,2 млн. грн. (0,2 %) станом на 31.12.2013 р. і 8,3 млн. грн. (0,05 %) станом на 31.12.2014 р., тобто спостерігається тенденція до зменшення інвестування економіки за рахунок страхових резервів на 70,6 % [2].

Інвестування економіки за напрямами протягом 2014 р. розподілилося таким чином:

- зменшилися інвестиції на розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій з 25,8 млн. грн. станом на 31.12.2013 р. до 7,7 млн. грн. станом на 31.12.2014 р., тобто на 70,2 %;
- збільшилися інвестиції на розвиток інфраструктури туризму з 0,3 млн. грн. станом на 31.12.2013 р. до 0,6 млн. грн. станом на 31.12.2014 р.;
- інвестиції на будівництва житла станом на 31.12.2013 р. становили 2,2 млн. грн.

Отже, як свідчать результати виконаного аналізу, сучасні страхові компанії України переважно здійснюють страхову діяльність, а інвестиційній діяльності відводиться незначна роль. Така ситуація на страховому ринку пов'язана з низкою причин, зокрема: низьким рівнем страхових виплат, низькою капіталізацією страхового ринку, недосконалим нормативно-правовим забезпеченням та податковим законодавством, нерозвиненістю фондового ринку, високою ризикованістю інвестицій та їх низькою дохідністю.

Для подолання цих причин та підвищення інвестиційної діяльності на страховому ринку необхідно вжити такі заходи:

1) створити сприятливі правові умови для впровадження інвестиційної діяльності;
2) збільшити частку активів страхових компаній, дозволених для здійснення інвестицій в економіку України;
3) розширити напрями інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів;
4) адаптувати український страховий ринок до світових вимог здійснення страхової діяльності;
5) забезпечити формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів;
6) сприяти створенню фондів страхових гарантій за інвестиційними договорами.

Реалізація наведених заходів сприятиме зміцненню фінансового потенціалу страхових компаній України, що, відповідно, матиме позитивні наслідки для активізації інвестиційної активності вітчизняних страхових компаній.

Список використаних джерел

1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
2. Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 р. № 1211 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік // ФОРИНШУРЕР страхование [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00552.pdf.

Рущишин Н.М., к.е.н.,
доцент кафедри банківської справи ЛКА

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ДОХОДІВ БАНКУ

В сучасних ринкових умовах здійснення банківської діяльності категорія "доходи" посідає одне з центральних місць. Дохід є найважливішим оціночним показником функціонування банківських установ. Повноцінне та ефективне проведення банківських операцій та надання послуг неможливе без отримання доходу. Банк повинний функціонувати так, щоб отримані доходи не тільки покривали витрати, але й формували прибуток. Отже, доходи банку набувають особливо актуального, важливого та ключового значення.

Відповідно до правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України затверджених постановою Правління Національного банку України від 18.06.2003р. № 255, доходи банків – це збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків акціонерів) [1].

Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед відомих вітчизняних учених і знаходила своє відображення в багатьох наукових працях. Різні тлумачення науковців цього поняття наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи науковців, щодо визначення сутності доходів банку

Автор	Визначення
Вовчак О.Д. [2,с.369]	Доходи банку – це зростання економічних вигод упродовж звітного періоду у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків акціонерів)
Герасимович А.М. [3, с.352]	Доходи комерційного банку – це зростання економічних вигід протягом періоду, що аналізується,в результаті реалізації банківського продукту та іншої діяльності банку у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань
Косова Т.Д. [4, с. 275]	Доходи – це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду завдяки припливу чи зростанню активів або зменшення зобов'язань,які примножують капітал і не є внесками акціонерів
Криклій О.А., Маслак Н.Г. [5, с. 70]]	Доходи банку – це кошти,які надійшли у розпорядження банку у результаті його діяльності
Парасій -Вергуненко І.М. [6, с.127]	Доходи банку – це збільшення економічної вигоди за сукупністю господарських операцій, крім операцій з реалізації додаткової кількості акцій банку,які ведуть до:1)збільшення суми активів банківської установи без відповідного збільшення суми її зобов'язань; 2)зменшення суми зобов'язань банківської установи без відповідного зменшення суми її активів
Стойко Я.О. [7, с. 11]	Доходи банку – це загальна сума коштів, триманих банком від здійснення активних операцій. До них відносяться:отримані відсотки, доходи і комісія від надання послуг, доходи від операцій з цінними паперами,валютою, золотом та інші доходи
Тиркало Р.І. [8]	Доходи - це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі припливу,або зростання активів або зменшення зобов'язань,що спричиняють збільшення капіталу і не є внесками акціонерів

Із табл. 1 видно, що визначення доходів банку сформульовані різними авторами є схожими, однак умовно можна виділити два підходи тлумачень. До першої групи належать визначення запропоновані Вовчак О.Д., Герасимович А.М., Косовою Т.Д., Парасій-Вергуненко І.М., Тиркало Р.І., згідно з якими, доходи банку являють собою зростання економічних вигод у вигляді зміни активів та пасивів балансу банку. До другої групи входять визначення Криклій О.А., Маслак Н.Г, Стойко Я.О., відповідно із визначенням яких, доходи банку розглядаються як кошти, що одержані від банківських операцій та послуг.

Отже, підсумовуючи підходи науковців щодо визначення доходів банку, можна стверджувати, що доходи банку одержані в процесі діяльності банку від реалізації банківських операцій та наданих послуг – це надходження коштів, що призводять до збільшення економічних вигод та власного капіталу банку (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків акціонерів). Зростання доходів забезпечує розвиток функціонування банків, підвищення їх фінансової стійкості, самоокупності та самофінансування.

Список використаних джерел

1. Про затвердження правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2003р. № 255 – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03.

2. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Рущишин, Т.Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564с.

3. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності [Текст]: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Олексієнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 600с.

4. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності [Текст]: навч. посіб./ Т. Д. Косова – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 486 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uchebniks.net/book/232-analiz-bankivskoyi-diyalnosti-navchalnij-posibnik-kosova-td.html

5. Криклій О. А. Управління прибутком банку [Текст]: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.

6. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності [Текст]: навч.- метод. посібник для самсот. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.

7. Стойко О. Я. Банківські операції [Текст]: навч. посіб. / Я. О. Стойко – К.: КУНЕС, 2002. – 357 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uchebniks.net/book/232-analiz-bankivskoyi-diyalnosti-navchalnij-posibnik-kosova-td.html http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/607/5/

8. Тиркало Р. І. Банківська справа [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/Bank/B015/41501.htm.

О. І. Савицька, аспірант
ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України», м. Суми, Україна

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ НА ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств є важливою складовою міжнародних економічних відносин країни, яка сприяє посиленню конкурентоспроможності держави на світових ринках. Важливим елементом, що сприяє успішному веденню ЗЕД підприємства є фінансове забезпечення. У розумінні вітчизняних науковців, таких як Біла О. Г., Чуй І. Р. [1, с. 383], Грідчина М. В., Захожай В.Б, Осіпчук Л. Л. [2, с. 31], Юрій С. І., Федосова В. М. [3, с. 94], «фінансове забезпечення» це формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання.

У підприємств що займаються імпортно-експортною діяльністю окремо виділяють фінансове забезпечення ЗЕД, що спрямоване на конкретний вид діяльності. При цьому сукупність фінансового забезпечення ЗЕД підприємств формують фінансове забезпечення ЗЕД регіону. Дана категорія відіграє значну роль у формуванні зовнішньоекономічної політики (ЗЕП). Адже використовуючи дані, щодо фінансових можливостей території з'являється можливість сформувати оптимальну ЗЕП, а саме виявити можливі внутрішні резерви, застосувати фінансові стимули та наблизити планові показники до реальних. Для уточнення ролі фінансового забезпечення ЗЕД регіону на формування ЗЕП було розглянуто його вплив на різних етапах її розробки та реалізації (рис. 1).

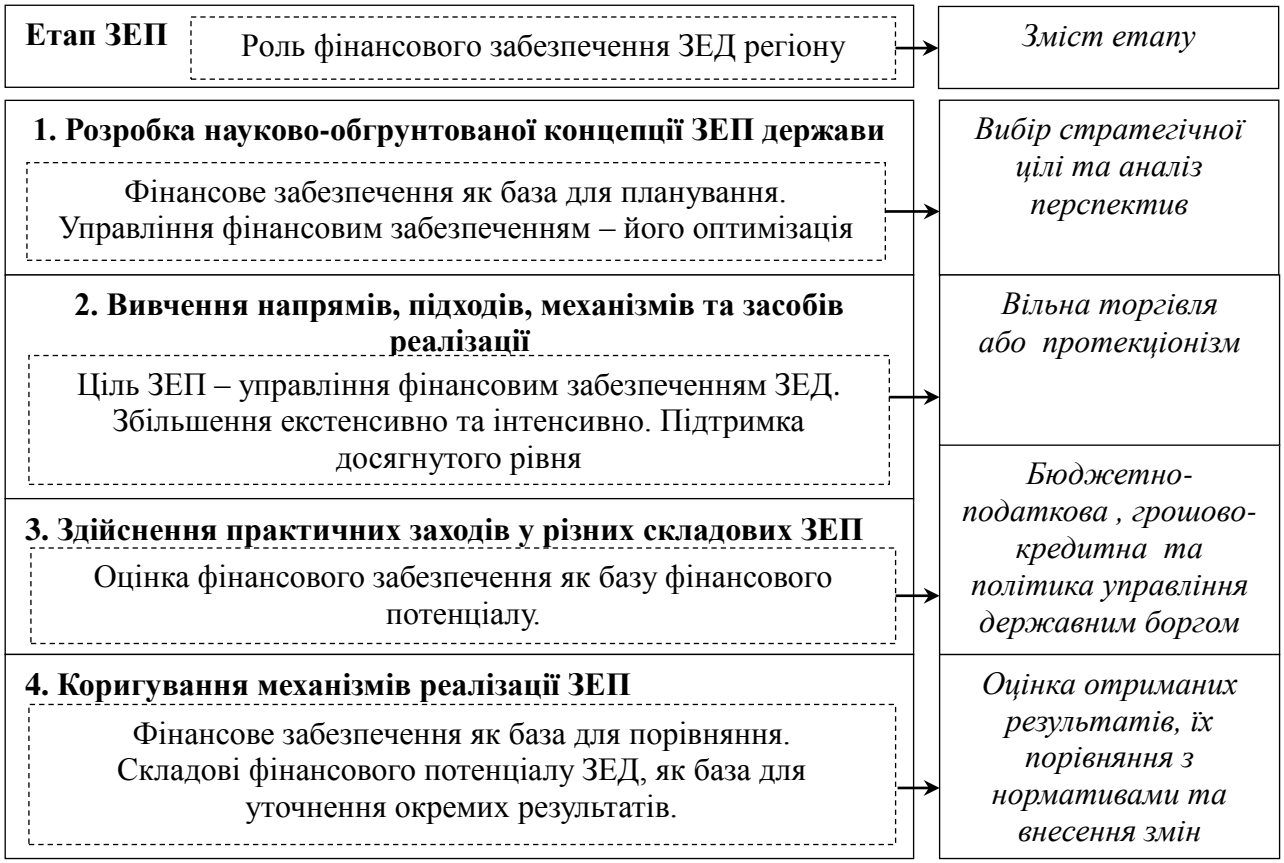


Рисунок 1 – Вплив фінансового забезпечення ЗЕД регіону на формування ЗЕП на різних етапах її розробки та реалізації

Таким чином, інформація щодо розміру фінансового забезпечення ЗЕД та управляння ним мають безпосередній вплив на формування та реалізацію ЗЕП на всіх етапах її розробки та втілення в дію.

Список використаних джерел

1. Біла О. Г., Чуй І. Р. Фінанси / О. Г. Біла, І. Р. Чуй / Навчальний посібник – Львів: «Магнолія 2006» – 2010. – 390 с.
2. Фінанси (теоретичні основи): Підручник / М. В. Грідчина, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін..; – 2-ге вид., випр.. і допов. – К.: МАУП. – 2004. – 312 с.
3. Фінанси: Підручник / за ред.. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання. – 2008. 611 с.

Чук Л.В.
Савчук Н.С.
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
м. Хмельницький

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» на основі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність [2]. Це зумовлено тим, що користувачі фінансової звітності потребують систематизованої інформації про діяльність підприємства, інвесторами або власниками якого вони є або бажають бути. В умовах розширення зовнішньоторговельних зв'язків підприємств та збільшення обсягів прямого іноземного інвестування особливої актуальності набувають питання адаптації вітчизняної практики формування фінансової звітності до міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) [3].

Поштовхом до впровадження МСФЗ в Україні стало прийняття Кабінетом Міністрів України "Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів" [6]. Дане впровадження викликане тим, що українські стандарти не відповідали повною мірою потребам сучасних користувачів фінансової звітності – інвесторів, акціонерів, фінансових інститутів та ін. Це пов'язано з тим, що історично українські стандарти формувалися з врахуванням інтересів одного єдиного користувача – держави. Вітчизняна облікова система повністю відповідала моделі функціонування планової економіки і була достатньо ефективною в тих умовах, але не пристосована для відображення господарських фактів у нових економічних

умовах. Фінансова звітність, складена згідно з МСФЗ, відповідає інтересам ринкової економіки та великому колу користувачів.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) на даний момент є ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та бізнес-партнерів, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі [4].

Таким чином, МСФЗ сьогодні – це об'єктивна реальність, єдиний підхід до ведення бухгалтерського обліку в усьому світі, що має велике практичне значення для складання фінансової звітності [7].

Фінансову звітність за міжнародними стандартами регулюють стандарти, одним з яких є МСБО 1 "Подання фінансової звітності". Його метою є визначення основ подання фінансових звітів загального призначення суб'єкта господарювання для забезпечення зіставності та порівняння їх за попередні періоди, а також з фінансовими звітами інших суб'єктів господарювання [3].

До складу повного комплекту фінансових звітів за МСБО 1 входять:

1) звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
2) звіт про сукупні прибутки та збитки за період;
3) звіт про зміни у власному капіталі за період;

4) звіт про рух грошових коштів за період;
5) примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснювальні примітки.

Фінансова звітність за міжнародними стандартами складається за загальними принципами МСБО. [5].

Порівняння фінансової звітності за П(С)БО та МСФЗ

Критерій	МСБО	П(С)БО
Визначення фінансової звітності	Структуроване представлення фінансового положення і фінансових результатів діяльності організації	Це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів за звітний період
Склад фінансової звітності	Повний комплект фінансової звітності включає: звіт про фінансовий стан на дату закінчення періоду; звіт про прибутки та збитки за період; звіт про зміни в капіталі за період; звіт про рух грошових коштів; примітки, що складаються з короткого огляду основних принципів облікової політики та іншої пояснювальної інформації	Фінансова звітність складається з таких компонентів: баланс; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал; примітки до звітів. Фінансовий звіт для СМП складається з таких компонентів: баланс та звіт про фінансові результати. Окремі форми звітності встановлені для банків та бюджетних установ
Звітна дата	Дата для фінансової звітності за МСФЗ не є фіксованою	Дата, станом на яку необхідно складати звітність, є фіксованою
Грошовий вимірник	У будь-якій валюті	У грошовій одиниці України
Подання додаткової інформації, супутньої фінансової звітності	Крім фінансової звітності, багато підприємств представляють фінансовий огляд керівництва, у якому описуються і пояснюються основні характеристики фінансових результатів та фінансового стану підприємства, а також основні ситуації невизначеності, з якими воно зіштовхується	Не подається

При аналізі МСФЗ слід зазначити, що це гнучка, мобільна система, яка має позитивний вплив на якісні принципи українського обліку і у вдосконаленні національного бухгалтерського обліку та фінансової звітності й інтеграції держави у світове співтовариство [1].

У цілому між цими стандартами більше схожості, ніж відмінностей, оскільки П(С)БО в Україні розроблялися відповідно до МСФЗ. Порівняльний аналіз нормативної бази бухгалтерського обліку і формування фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами дає підстави стверджувати, що між ними існує певна узгодженість, яка полягає в тому, що окремі стандарти мають однакову мету, призначення, спільні назви [3].

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

Список використаних джерел

1. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: Навч. посіб. — К.: НУХТ, 2012. — 335 с. ISBN 978.
2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" // [Електронний ресурс] // Верховна Рада України [сайт]. − Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua
3. Золотарьова Я.С., Германчук Г.О. Національний Університет біоресурсів і природокористування України Звітність за міжнародними стандартами: новації у формуванні балансу.
4. Моніторинг учасників фондового ринку → МСФЗ - // [Електронний ресурс] // [сайт]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/activities/monitoring/ifrs
5. МСБО 1 "Подання фінансових звітів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
6. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів : Постанова КМУ від 28 жовтня 1998 р. № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP981706.html.
7. Пузанова А. І. Особливості складання фінансової звітності за міжнародними та національними стандартами в Україні

Садура О.Б., к.е.н., доцент
кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

БІРЖОВА Ф'ЮЧЕРСНА ТОРГІВЛЯ, ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансовий стан підприємства є його узагальнюючою якісною характеристикою, дзеркалом, що відображає його поточний ринковий стан. Крім того, оперуючи граничними значеннями показників, аналіз фінансового стану дає змогу оцінювати фактичну фінансову ситуацію, що склалася на підприємстві, в результаті чого можна дійти висновку і про ефективність використання фінансових ресурсів.

Сьогодні в Україні фінансовий стан, а отже, й платоспроможність сільськогосподарських підприємств є вкрай критичними, тому господарства не в змозі своєчасно повертати кредити, а тим паче, оплачувати вартість послуг. З огляду на це банки відмовляють у кредитах аграрному сектору.

Сільськогосподарський виробник як господарський агент найбільше страждає від нерозвиненої структури біржового ринку. Адже саме завдяки системі біржової торгівлі він може визначитися, що йому вигідно вирощувати, постачати на ринок і в яких обсягах [2, с. 55].Через недосконалість нормативно-правової бази з питань організації біржової діяльності, особливо укладення строкових контрактів, роздробленість сільського господарства, кризовий стан більшої частини сільськогосподарських підприємств, низький рівень товарності вітчизняної аграрної продукції, практичну відсутність біржової інфраструктури. в нашій державі біржова торгівля не ввійшла на належний рівень. Тому попри наявність майже шести сотень бірж через них сільськогосподарські підприємства реалізують мізерну частину (в межах відсотка) зерна (пшеницю, ячмінь, кукурудзу тощо). Подібною є ситуація з насінням соняшнику, майже не здійснюються торги цукром.

У світі більшість учасників аграрного ринку використовують біржовий ринок із метою управління ризиками, у тому числі для забезпечення захисту від можливих коливань цін. Такі можливості дає ф'ючерсний ринок. Як відомо, ф'ючерсний контракт – це угода про купівлю чи продаж конкретного товару за наперед обумовленою ціною з поставкою в майбутньому. Особливість цих контрактів – стандартизованість. Практично не існує ризику невиконання контракту: відкрита позиція у будь-який день може бути закрита. При цьому фізичне постачання товару необов'язкове, термін дії контрактів – до 18 (навіть 36 місяців). Ф'ючерсні контракти виконують важливу функцію страхування (хеджування), оскільки вони можуть надавати захист

проти несприятливого розвитку цін на готівковому ринку, що зумовлює загальну ринкову стабільність, оскільки покупці та продавці одержують більшу безпеку у своїх операціях.

В Україні спробували запустити ф'ючерсні механізми у другій половини 90-х років XX століття, коли з'явився Указ Президента України «Про заходи щодо реформування аграрних відносин» та постанова Кабінету Міністрів України «Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції». У цих документах, зокрема, передбачені розробка правил і запровадження торгівлі ф'ючерсними і форвардними контрактами під закупівлю сільськогосподарської продукції на аграрних біржах. Потім були інші відповідні постанови уряду та Верховної Ради України, накази профільного міністерства. Нарешті учасники аграрного ринку у 2003 році створили «Українську ф'ючерсну біржу», яка планувала у тому самому році організувати торгівлю ф'ючерсними контрактами. Однак цього досі не сталося.

Нові сподівання на запуск ф'ючерсної торгівлі учасники ринку пов'язують з розпорядженням Кабінету Міністрів України 588-р від 25.05.2011 року, яким було схвалено Меморандум про взаєморозуміння уряду України, Національного банку України та Чиказької товарної біржі (CME). Раніше схожий меморандум було підписано і з європейською біржею Euronext. Перші торги ф'ючерсами, у тому числі на українську пшеницю, відбулися у червні 2012 року, але не в Україні, а на закордонних майданчиках CME [3].

Слід відзначити, що розвинений ф'ючерсний ринок спроможний з великою точністю прогнозувати ціни на сільськогосподарську продукцію, а значить і захищати майбутні врожаї, насамперед зернових культур від небажаних коливань цін. Це стає можливим через існування органічного взаємозв'язку між спотовими та ф'ючерсними цінами. Стабілізація ціни завдяки ефективному функціонуванню ф'ючерсного ринку підвищує кредитоспроможність сільгоспвиробників і здешевлює банківський кредит. При цьому відбувається своєрідний поділ функцій між банком і ф'ючерсною біржею: банк кредитує тільки ту частину вартості товару, відшкодування якої відбуватиметься незалежно від ринкової кон'юнктури, а біржа покриває різницю між банківським кредитом і ціною реалізації товару.

Отже, ф'ючерсна торгівля забезпечуватиме економію коштів сільгоспвиробників, які вони тримають у вигляді резервів на випадок несприятливої кон'юнктури. Крім того, щоденне виявлення на біржі майбутньої ціни даватиме їм змогу чіткіше планувати виробництво, а відкритість цінової інформації забезпечуватиме рівні умови конкуренції.

Список використаних джерел

1. Розгон А.В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А. В. Розгон. – К., 2008. – 20 с.

2. Станісевич С.А. Ф'ючерсний контракт як інструмент цінового захисту сільськогосподарського виробника / С.А.Станісевич // Економіка АПК. – 2012. – №3. – С.54-55.

3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://press.unian.net/ukr/pressnews-111705.html

Саєва К.В.
магістр 1 року навчання групи МЕК-41
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»
Мішенін Є.В.
д. е. н., професор кафедри теоретичної і прикладної економіки
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

МАРКЕТИНГ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

Банківський маркетинг слід розуміти як філософію, стратегію і тактику банку, спрямовану на ефективне задоволення потреб, запитів і очікувань, вирішення проблем існуючих і потенційних банківських клієнтів шляхом успішної реалізації на ринку банківських продуктів, які враховують тенденції розвитку ринку і приносять користь суспільству завдяки управлінню активами та пасивами, прибутками та витратами, ліквідністю банку, рівнем ризику його операцій [1].

Більшість нововведень в українських банках здійснюються у напрямках світових тенденцій розвитку банківського бізнесу. Банки зацікавлені в зміні стратегії свого розвитку і розробці нових банківських продуктів і послуг. Одним із прикладів банківських інновацій є так званий Інтернет-банкінг. Інтернет-банки зазвичай пропонують інтерактивне банківське обслуговування, можливість провести основні банківські операції й оплачувати рахунки через Інтернет.

Для того, щоб визначити наскільки вітчизняні банки готові до здійснення інноваційної діяльності, необхідно охарактеризувати зміни витрат на маркетинг банків різних груп за класифікацією НБУ, а також показник ефективності використання цих коштів.

Спочатку дослідимо динаміку зміни маркетингових витрат для комерційних банків України з різних груп. Як видно з рис. 1, найбільше на маркетинг у 2012 році витратив банк II групи АТ «ОТП Банк», проте наступного року його витрати значно скоротились, і перше місце посів банк I групи АТ «Райффайзен Банк Аваль».

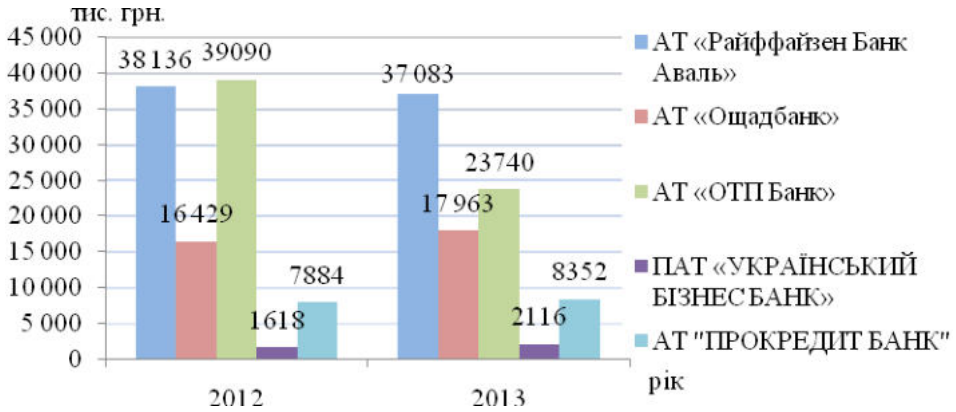


Рисунок 1 – Динаміка маркетингових витрат АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Ощадбанк», АТ «ОТП Банк», ПАТ «УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС БАНК», АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК» за 2012-2013 рр., тис. грн. [2-6]

Слід зауважити, що рівень витрат на маркетинг АТ «Ощадбанк», ПАТ «УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС БАНК» та АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК" за досліджуваний період зросли, але, скоріш за все, це було викликано не зміною стратегії політики використання маркетингових інвестицій, а факторами зовнішньої кон'юнктури, наприклад, інфляційними процесами.

Існує методичний підхід до оцінки ефективності маркетингових витрат, який враховує що, крім маркетингу, на рентабельність діяльності суб'єкта господарювання впливають й інші елементи ринкового середовища, зокрема, рівень конкуренції, тенденції розвитку ринку та інші, а також враховує динаміку зміни показника [7].

$$EMB = \frac{A_T^б}{A_{T-1}^б} \cdot \frac{MB_{T-1}^{бс}}{MB_T^{бс}} \cdot \frac{A_{T-1}^{бс}}{A_T^{бс}},$$

де EMB – ефективність маркетингових витрат;

$A_T^б$, $A_{T-1}^б$ – активи досліджуваного банку у звітному та попередньому роках;

$MB_T^{бс}$, $MB_{T-1}^{бс}$ – витрати на маркетинг у досліджуваному банку у звітному та попередньому роках;

$A_T^{бс}$, $A_{T-1}^{бс}$ – загальні активи по банківській системі в цілому у звітному та попередньому роках.

Нормування показника *EMB* здійснюється шляхом зіставлення його розрахункового значення для досліджуваного банку з відповідним значенням для того банку, який демонструє найбільший рівень *EMB* в аналізованому періоді [7]. Було вирішено розрахувати показник *EMB* для банків України з різних груп, вхідні дані та результати розрахунків наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Розрахунок коефіцієнта ефективності маркетингових витрат ЕВМ

Назва банку	2012 рік		2013 рік		Група банку*	EMB
	Активи	Витрати на меркетинг	Активи	Витрати на меркетинг		
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	51 202 561	38 136	47 085 394	37 083	I	0.88
АТ «Ощадбанк»	83 415 788	16 429	102 007 116	17 963	I	1.05
АТ «ОТП Банк»	20111321	39090	18722348	23740	II	1.43
ПАТ «УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС БАНК»	4510266	1618	5688816	2116	III	0.90
АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	2260260	7884	2461158	8352	IV	0.96

* за класифікацією НБУ в залежності від розміру активів на 2013 рік [8]

Отже, за розрахунком значення коефіцієнту *EMB,* найефективніше маркетингові витрати використовують у банку II групи АТ «ОТП Банк», друге місце посідає банк I групи АТ «Ощадбанк», а третє – банк IV групи АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК». За результатами аналізу стає очевидним, що в цілому ефективність впровадження маркетингу інновацій в діяльності вітчизняних банків є досить невисокою для банків, оскільки вони витрачають порівняно меншу частку коштів на маркетингові потреби, в залежності від загальних витрат компанії. Банкам слід більш результативно будувати відносини зі своїми клієнтами для оптимального визначення їх потреб та чіткіше розробляти алгоритм реалізації орієнтованих на клієнтів інноваційних концепцій.

Список використаних джерел

1. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг: теорія, методологія, організація / Л. Ф. Романенко ; Міжнародний інститут ринкових відносин та підприємництва. – К. : Вільямс, 2002. – 512 с.
2. Консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року зі Звітом незалежних аудиторів. [Електронний ресурс] / Публічне акціонерне товариство «Райффайзен Банк Аваль». – Режим доступу : http://www.aval.ua/ru/about/bank_reports/
3. Окрема фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року. [Електронний ресурс] / Публічне акціонерне товариство «ДЕРЖАВНИЙ ОЩАДНИЙ БАНК УКРАЇНИ». – Режим доступу : http://www.oschadnybank.com/upload/iblock/157/15783909ce99c596d8551fae9d9f809b.pdf
4. Окрема фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року. [Електронний ресурс] / Публічне акціонерне товариство «ОТП БАНК». – Режим доступу : http://www.otpbank.com.ua/pdf/annual_reports/q-13fsu_standalone_with_signatures.pdf
5. Фінансова звітність за 2013 рік. [Електронний ресурс] / Публічне акціонерне товариство «УКРБІЗНЕСБАНК». – Режим доступу : http://ua.ubb.com.ua/reporting/
6. Річна фінансова звітність за 2013 рік (відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності). [Електронний ресурс] / Публічне акціонерне товариство «ПРОКРЕДИТ БАНК». – Режим доступу : http://ru.procreditbank.com.ua/about/otchetnost/annual-reports/
7. С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва, С.В. Лєонов. Маркетинг банківських інновацій. [Електронний ресурс] / Маркетинг і менеджмент інновацій. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2676/1/new.pdf
8. Розподіл банків на групи за розміром активів на 2013 рік. [Електронний ресурс] / Незалежна асоціація банків України. – Режим доступу : http://www.nabu.com.ua/Analitics/Grbank_2512_12.pdf

Салахова Ю.Ш., аспирант,
ассистент кафедры финансов УО "ПГУ

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Актуальность темы исследования предопределена высокой популярностью венчурного предпринимательства в мире, в том числе в Республике Беларусь. Венчурный капитал является одним из основных источников финансирования инновационной деятельности компаний, производящих наукоемкий продукт, однако в Республике Беларусь наблюдается незначительная активность на рынке венчурных ресурсов из-за сложности процесса его получения, ограниченности форм государственно-частного партнерства, отсутствия частного венчурного капитала.

Анализируя теоретическую основу становления и развития венчурного капитала и института венчурного финансирования можно выделить два основных этапа формирования научного взгляда на его сущность [1,2,3]:

1. Венчурный или «рисковый» капитал, как источник финансирования небольших (малых), в основном новых компаний, осуществляющих свою деятельность в передовых отраслях экономики (узкий подход с выделением роли венчурного капитала именно для малых компаний). (американский подход к трактовке).
2. Венчурный капитал, как источник роста компаний, занимающихся инновационной деятельностью в высокотехнологичных отраслях экономики, путем инвестирования финансовых ресурсов в форме обмена на долю в уставном капитале или покупки пакета акций (широкий подход без привязки к масштабам предприятий и организаций). (европейский подход к трактовке).

В ходе анализа теоретических подходов к трактовке и формированию категории «венчурный капитал» было выявлено, что их практическое применение на отечественном рынке практически невозможно из-за различия в социально-экономических процессах, нормативно-правовой базе и подходах к системе хозяйствования. Так, работы зарубежных и отечественных ученых касаются отдельных составляющих процесса венчурного финансирования, не в полной мере просматривается системность изучения вопросов формирования венчурного капитала, что свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к изучению исследуемой категории.

Необходимо предложить, обобщая терминологию и подходы к определению венчурного капитала большинством специалистов, свою интерпретацию данной категории с учетом отечественной практики венчурного финансирования, которая бы фиксировала его основные особенности. Так, венчурный капитал – это особая форма долгосрочного высокорискового ресурса, образующегося на платформе симбиоза финансового и человеческого капиталов, вкладываемого в новые, растущие и быстроразвивающиеся организации и предприятия инновационных направлений деятельности, ориентированные на создание наукоемкого продукта, с целью получения прироста стоимости вложенных средств.

На современных этапах экономического развития общества инновации и уровень научно-технического развития стран, регионов и мира в целом в большей степени стал определять возможности национальных и региональных экономик к внедрению новых технологий и инновационных продуктов. Данные процессы проходят в современных условиях глобализации производств и трансграничного перемещения капиталов.

Поэтому все мероприятия по повышению уровня социально-экономического развития стран должны быть направлены на адаптацию национальных экономик к динамичности и гибкости в условиях расширения объемов нововведений и инноваций. Следовательно, скорейший переход от научно-технической политики к политике инноваций позволит повысить инновационный потенциал Республики Беларусь и получить дополнительные отдачи от нововведений, что, в дальнейшем, простимулирует возникновение новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования, в том числе – венчурного. Развитие института венчурного финансирования является приоритетным направлением национальной инновационной системы Республики Беларусь, которое позволит в дальнейшем повысить уровень инновационности государства.

Необходимо заметить, что развитие института венчурного предпринимательства в Республике Беларусь позволит сформировать эффективную Национальную инновационную систему. По оценкам мировых экспертов отечественная инвестиционно-иноваціонная среда имеет ряд положительных моментов, позволяющих говорить о ее привлекательности для иностранных инвесторов, а именно:

- законодательное закрепление возможности регистрации венчурных фондов и организаций;
- льготные условия налогообложения предпринимательской деятельности, в частности наличие льгот по налогу на прибыль при выходе из венчурного проекта;
- низкий уровень коррупции;
- поддержка со стороны государства инновационной активности субъектов хозяйствования;
- высокая наукоемкость, обеспеченность необходимыми высококвалифицированными кадрами, высокий уровень человеческого потенциала Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Лирмян, Р.А. Венчурное инвестирование в инновации: мировой опыт и российская практика / Р.А. Лирмян. – М. : Научная книга, 2006. – 138 с.

2. Национальная ассоциация венчурного капитала США // Официальный сайт. [Электронный ресурс] – 2001. – Режим доступа : www.nvca.com. – Дата доступа : 01.12.2014

3. Мнеян, М.Г. Инновационный вызов времени / М.Г. Мнеян – М. : Сумма технологий, 2002. – 195 с.

Салига В. Я., студент 4 курсу,
Савчин Н. М., студентка 2 курсу
економічного факультету
Львівського національного аграрного університету

ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами (резидентами та нерезидентами) з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності та повернення.

Основними причинами виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни. Для фінансування дефіциту Державного бюджету України залучаються кошти міжнародних фінансових організацій. Управління державним внутрішнім боргом України здійснюється Міністерством фінансів України у порядку, погодженому з Національним банком України [1, С.12-16]. Розміщення боргових зобов'язань Уряду України та надання гарантій від імені Уряду України провадиться за його дорученням Міністерством фінансів України. Граничні розміри державного внутрішнього боргу України, його структура, джерела та строки погашення встановлюються Верховною Радою України.

Суттєвою проблемою державного боргу України є високий рівень валютного ризику, що обумовлено значною питомою вагою зовнішнього боргу у загальній заборгованості держави.

Стратегію щодо залучення коштів від іноземних кредиторів розробляє Міністерство фінансів України, яке є єдиним позичальником від імені уряду, крім кредитів Міжнародного валютного фонду. Розпорядником кредитів, що надає Україні МВФ, є Національний банк України [2, С. 42]. Внутрішній і зовнішній державний борг є суверенним боргом і являє собою абсолютне й безумовне зобов'язання держави. Держава несе повну майнову відповідальність згідно з умовами емісії державних цінних паперів, кредитних угод та позик.

Для ефективного управління державним боргом, розв'язання проблеми зниження боргового навантаження та ризику невиконання боргових зобов'язань держави використовують різноманітні методи. Одним із найпоширеніших є рефінансування державного боргу, тобто погашення основної заборгованості і процентів за рахунок засобів, отриманих від розміщення нових позик. Для успішного застосування механізму рефінансування необхідно, щоб держава мала високу репутацію держави-позичальника. її досягнення та підтримка являється важливим фактором для успішного управління державним боргом. Слід враховувати, що у випадках, коли країни, обтяжені значним зовнішнім боргом, відмовляються від зовнішніх джерел фінансування і нарощують обсяг внутрішніх запозичень, прирікають економіку на інфляцію. Крім того, збільшення збору податків, є ефективним способом компенсації обсягу зовнішніх запозичень, що знижується.

Зменшення зовнішнього боргу не повинно відбуватися за рахунок згортання інвестиційних процесів, інфляції, збільшення податкового тягаря. Негативним наслідком цього може стати гальмування економічного розвитку країни в цілому, придушення інноваційних та інформаційно містких секторів. Отже, у центрі уваги повинна залишатись мета державного контролю за процесом погашення боргів, який має орієнтуватись на загальні економічні цілі.

Останніми роками у фінансовій системі України суттєву роль почали відігравати державні позики, що застосовувалися як метод мобілізації грошових ресурсів до державного бюджету, інструмент регулювання грошово-кредитної сфери й платіжного балансу [3]. Сьогодні можна сказати, що дуже важливим для влади і суспільства є недопущення банківської кризи. Не можна не звертати уваги на те, що банківська криза негайно призведе до розвитку виробничої кризи, падіння обсягів виробництва ВВП до критичної межі й загострення бюджетної кризи.

На нинішній момент зроблено багато, а саме: Національний банк високопрофесійно реалізовує антикризові заходи за сприяння уряду та МВФ. Уряд сприяє допущення дефолту і знаходить вихід із вкрай складної ситуації, а українські банкіри доводять, що здатні впливати на відповідальні рішення в країні.

Список використаних джерел

1. Вахтенко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. П. Вахтенко // – К.: Альтепрес. – 2012. – С. 12–16.
2. Рожко О.Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання / О. Д. Рожко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 42.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: www.minfin.gov.ua.

Самофалова А.О., студентка, ДонНУ
Малік Л.В., к.е.н., доцент, ДонНУ

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРИЧИНИ РОСТУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Визначення проблеми у загальному вигляді. Державний борг є невід'ємною складовою економік більшості країн світу та потужним важелем макроекономічної політики держави. Водночас нераціональне нарощування державного боргу, необґрунтоване використання запозичених коштів та відсутність системного підходу до проведення боргової політики здійснюють дестабілізуючий вплив на економіку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державного боргу та боргової безпеки присвятили свої праці такі вчені: О.Барановський, Е. Боллз, Т. Вахненко, Г.Кучер. Однак не до кінця вирішеними залишаються питання аналізу проблеми заборгованості України та надання практичних рекомендацій щодо її зменшення.

Мета. Дослідження стану державного боргу України, окреслення основних причин змін і надання окремих пропозицій, які спроможні забезпечити зменшення боргового навантаження на економіку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний борг в цілому є достатньо складним механізмом, функціонування якого залежить від дій багатьох суб'єктів ринкових відносин. Головною першопричиною виникнення і збільшення державного боргу є дефіцит бюджету України. Динаміка дефіциту державного бюджету України свідчить про постійне зростання цього показника і у 2014 році його обсяг складав 78070,5 млн. грн., що на 21,5% більше ніж у 2010 році (табл.1).

Таблиця 1

Дефіцит державного бюджету за 2010-2014рр.[1]

	2010	2011	2012	2013	2014
Дефіцит державного бюджету, (млн. грн.)	64266,0	23557,6	53387,4	64707,6	78070,5

Рис.1 Динаміка дефіциту державного бюджету України у 2010-2014 рр. [1]

За останні п'ять років обсяг державного боргу України істотно збільшився і в 2014р. складав 947 млрд. грн. (рис.1). І хоча у 2011 р. дефіцит бюджету був менше в 2,7 рази ніж у попередньому році, обсяг державного боргу невпинно зростає, що свідчить про наявність значних проблем уряду України з фінансуванням дефіциту.

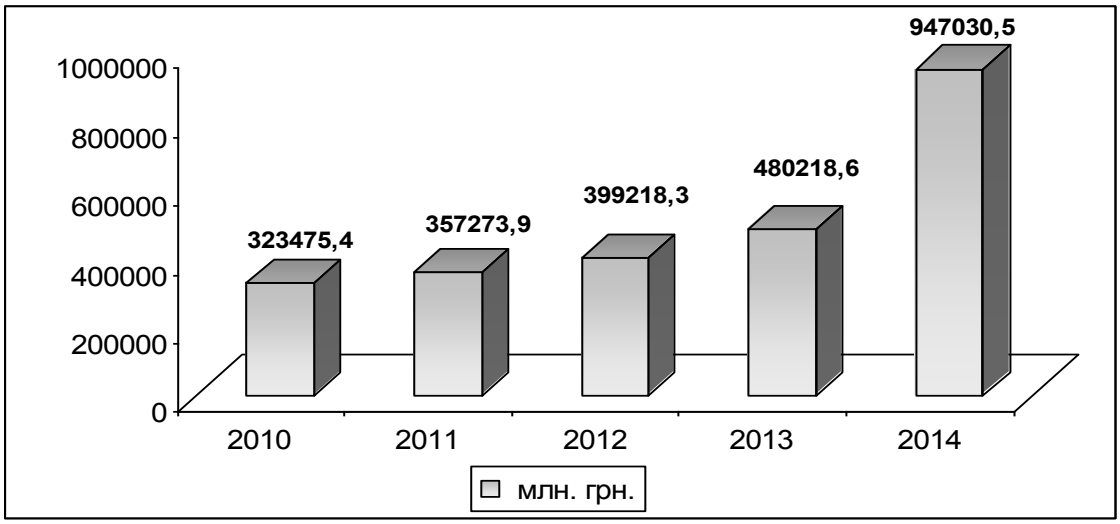


Рис.1. Динаміка державного боргу України у 2010-2014 рр.

Обсяг дефіциту державного бюджету є основним фактором зростання боргу і прямо впливає на його величину, та при незмінній борговій політиці держави буде постійно зростати. Проте зростання абсолютної величини державного боргу ще не дає підстав для прогнозу зміни економічної безпеки держави, оскільки на його величину впливає інфляція та разом із державним боргом зростає величина ВВП. Важливим показником економічної безпеки держави є відношення державного боргу до величини ВВП. Зростання розміру ВВП за 2010 - 2014 рр. складає 44,7%, при тому, що розмір загального державного боргу збільшився на 54,6 % і станом на 31.12.2014 складав 1100564 млн. грн., що у відношенні до ВВП становить 70,2 %. (табл. 2). За вимогою Маастрихтської угоди 1993 року державний борг для країн Євросоюзу не повинен перевищувати 60% ВВП країни і річний дефіцит бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП. Величина даного показника перевищує критичний рівень, що свідчить про загрозливий стан економічної безпеки держави.

Таблиця 2

Динаміка загальної суми державного та гарантованого державою боргу до ВВП з 2010 по 2014 роки (млн. грн.) [1, 2].

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Розмір загального державного боргу	432235	473122	515511	584114	1100564
Номінальний ВВП	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728
Відношення загального державного боргу до ВВП, %	39,9	35,9	36,6	40,1	70,2

На кінець 2014 року накопичений державний борг перевищив позначку 69 млрд. дол. США, що 9,2 рази перевищує золотовалютні резерви країни, сформовані Національним банком України [3].

Висновки. Основною причиною стрімкого приросту величини прямого державного боргу України є щорічне зростання дефіциту державного бюджету України. Своєю чергою збільшення державного боргу України через зростання витрат на його обслуговування спричиняє приріст дефіциту державного бюджету. Забезпечення перевищення темпів зростання ВВП над темпами росту державного боргу, проведення зваженої курсової політики, що сприятиме зменшенню вартості обслуговування державного боргу, формування чіткої політики управління державним боргом приведе до зменшення боргового навантаження на економіку країни.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб–сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/

2. ВВП Украины: динамика, статистика, структура ВВП в Украине. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://index.minfin.com.ua/index/gdp/

3. Золотовалютные резервы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://index.minfin.com.ua/index/assets/

Севрук Є.М., аспірант
кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Питання управління фінансуванням оборотними активами підприємств стають все більш актуальними. Сучасна господарська практика потребує прийняття зважених і навіть нетрадиційних рішень, які

базуватимуться на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіді фінансового управління [1].

Наукові аспекти щодо управління оборотними активами досліджені в роботах значної кількості українських і закордонних учених. Дослідження за цим напрямком здійснювали наступні закордонні вчені: Е. Р. Брігхем, Дж. Ван Хорн, І.В. Зелгавілс, Б. Коллас, Т. Манесс, М.Н. Крейнін, Р. Брейлі, С. Майєрс, С. Росс та інші. Значний внесок у розвиток теорії та практики управління оборотними активами підприємства внесли наступні вітчизняні вчені: І.О. Бланк, М.І. Баканов, М.Д. Білик, А.М. Карбовник, Н.Ю. Брюховецька, В.П. Вишневський, Н.О. Власова, В.В. Ковальов, Л.А. Лахтіонова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, А.А. Садєков, Р.С. Сорока, Є.С. Стоянова, Н.М. Ушакова, Л.В. Фролова та інші.

Управління фінансуванням оборотних активів підприємства являє собою систему принципів та методів прийняття управлінських рішень щодо визначення необхідного обсягу оборотного капіталу та складу власних і позикових джерел його формування, що забезпечують задане співвідношення рівня доходності та ризику його формування, що забезпечують задане співвідношення рівня доходності та ризику його використання згідно з обраною фінансовою політикою [3].

Для ефективного управління фінансуванням оборотних активів підприємства необхідно використовувати системний підхід, розглядати процес управління фінансуванням оборотних активів як системи.

В своїх формулюваннях науковці використовують різні характеристики поняття «елемент системи», властивості якого можна узагальнити у наступному їх переліку [2]: предметна одиниця, що відіграє особливу функціональну роль у побудові конкретної системи; предметна одиниця, розвиток якої здійснюється в межах конкретної системи.

Визначаючи склад елементів системи управління підприємством, практично всі науковці виокремлюють такий з них як «керована та керуюча система» або об'єкт та суб'єкт управління. Враховуючи високий рівень взаємозалежності цих елементів системи управління, вони визначаються в сучасній літературі, як правило, як єдиний елемент цієї системи. Керована система - це об'єкт управління, а керуюча - суб'єкт управління.

Переважна кількість науковців у процесі розгляду будь-якої системи управління - загальної чи функціональної, виокремлюють в своїх працях і такий її елемент, як «принцип управління». Після ідентифікації керуючої та керованої підсистем, елемент «принцип управління» слід розглядати як визначальний, бо тільки з'ясувавши зміст цих вихідних принципів можна забезпечити реальне змістовне насичення переважної кількості інших елементів системи управління формуванням оборотних активів підприємств [2].

Для побудови ефективної системи управління фінансуванням оборотних активів необхідно визначити об'єкт та суб'єкт управління, таким чином об'єкт управління це є процес фінансування оборотних активів, суб'єкт – фінансовий менеджер (спеціальна група людей). Принципи фінансуванням оборотних активів пропонуємо використовувати наступні [4, с. 32]: 1) врахування перспектив розвитку господарської діяльності підприємства; 2) забезпечення відповідності обсягу капіталу, що залучається, обсягу активів, що формуються; 3) забезпечення оптимальності структури капіталу з позицій ефективного його функціонування; 4) забезпечення мінімізації витрат щодо формування капіталу з різних джерел; 5) забезпечення високоефективного використання капіталу в процесі господарської діяльності.

Управління фінансуванням оборотних активів підприємства підпорядковане цілям забезпечення необхідної потреби в них відповідними фінансовими ресурсами та оптимізації структури джерел формування цих ресурсів. Виділяють наступну систему управління фінансуванням оборотних активів підприємства [3]: 1. Аналіз стану фінансування оборотних активів підприємства в попередньому періоді. 2. Вибір політики фінансування оборотних активів підприємства. 3. Оптимізація обсягу поточного фінансування оборотних активів (поточних фінансових потреб) з урахуванням сформованого фінансового циклу підприємства. 4. Оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів підприємства.

Отже, для ефективного процесу управління фінансуванням оборотних активів, визначивши об'єкт та суб'єкт управління, необхідно брати до уваги принципи фінансування на кожному етапі здійснення управління, а також визначити мету, функції та методи управління.

Список використаних джерел

1. Забара Л.М. Ефективне управління оборотними активами як механізм фінансового оздоровлення підприємства [Електронний ресурс] / Л.М. Забара // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/10_10_zabara.doc.htm

2. Липовий О.В., Осіпчук Ю.А. Системний підхід до управління формуванням оборотних активів торговельних підприємств / О.В. Липовий, Ю.А. Осіпчук // Економіка. Управління. Інновації. Випуск №1 (11), 2014.

3. Бланк І.О. Управління активами та капіталом підприємства / І.О. Бланк – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2003. – 448 с.

4. Бланк І.О. Управління вексельним оборотом торговельного підприємства: монографія / І.О. Бланк, О.В. Корольова-Казанська, - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 191 с.

Сивак О.Б., аспірант,
асистент кафедри бухгалтерського обліку і аналізу за видами економічної діяльності

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СКЛАДАННЯ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В останні часи замість тенденцій, спрямованих на відокремлення різних видів обліку, з'явилися підходи, в яких обґрунтовується необхідність створення глобальної системи бухгалтерського обліку. Ця теза пов'язується з розширенням завдань обліку, а також із певною зміною продукту, який має формуватися обліковою системою. Якщо раніше таким продуктом були різні види звітності залежно від груп користувачів, то найближчим часом продуктом управлінської системи має стати нефінансова звітність. Відносно нефінансової звітності цілий ряд моментів як на рівні теорії, так і практики її складання, є дискусійними, зокрема: відсутність розроблених загальних принципів і вимог до інтегрованої звітності; відсутність критеріїв достатності обсягу інформації, що включатиметься в інтегровану звітність; невизначеність рівня вартості заходів щодо переходу на таку звітність.

Незважаючи на значну кількість наукових робіт щодо теоретичних аспектів та методичних засад становлення та розвитку нефінансової звітності, в економічній літературі проблема розробки інструментів і механізмів реалізації її принципів не отримала достатнього розвитку.

Досить часто підприємства наголошують на соціальному ефекті своєї діяльності, однак досить важко прослідкувати виконання намічених цілей без співставлення з конкретними показниками діяльності підприємства.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що розробка і запровадження нефінансової звітності руйнує певні межі між фінансовим і управлінським обліком в їх традиційному розумінні. Практично створюється ситуація, коли нефінансова звітність, як продукт цілісної обліково-аналітичної системи, відкриває ту інформацію, що традиційно вважалася внутрішньою, для всіх заінтересованих користувачів.

Основними шляхами впровадження нефінансової звітності є: розробка внутрішньокорпоративного стандарту розкриття інформації; уточнення структури аналітичних рахунків в обліку і форм управлінської звітності, які відображають інформацію, необхідну для формування нефінансової звітності; розробка і включення в облікову політику форм нефінансової звітності.

Основними перевагами застосування нефінасової звітності є: високий рівень довіри у відносинах з заінтересованими особами; зниження ризиків для репутації; отримання інформації, що характеризує зв'язки між стратегією, корпоративним управлінням, фінансовими результатами підприємства і економічним середовищем; підвищення прозорості діяльності учасників ринку; посилення відповідальності за використання природного та соціального капіталів; доступ до більшого обсягу інформації для прийняття рішень; узгодженість інтересів груп заінтересованих осіб; розуміння впливу діяльності компанії на заінтересованих осіб; інтеграція екологічних та соціальних питань з фінансовими питаннями.

Здійснивши аналіз проблемних питань формування нефінансової звітності в сучасних умовах, встановлено наступні групи невирішених проблем:

1) формування бази порівняння. Оскільки нефінансова звітність в Україні має нетривалу історію і дефіцит кількісного розкриття інформації, репрезентативна база порівняння на національному рівні та на рівні окремих галузей ще не сформована.

2) кількісні показники результативності Найбільш відомим переліком кількісних показників у світовій практиці нефінансової звітності є система показників GRI, застосування яких рекомендується і при формуванні соціальної звітності довільного формату, а також Звітів про Прогрес.

3) порядок розрахунку кількісних показників. Під час підготовки нефінансової звітності вітчизняні бізнес структури, як правило, стикаються з невідповідністю даних внутрішнього обліку вимогам міжнародної практики, зокрема за системою показників GRI. Перерахунок показників може вимагати нової інформації.

4) інтеграція фінансової і нефінансової звітності. Сьогодні в Україні темпи формування і поширювання нефінансової звітності істотно відстають від стану розвитку фінансової звітності.

5) формування компетенцій з нефінансової звітності. Розвиток компетенцій з соціальної відповідальності бізнесу і, зокрема, з нефінансової звітності є актуальними питаннями для України. Безсумнівним є недолік кваліфікованого персоналу, здатного розробляти і реалізовувати стратегії соціальної відповідальності бізнесу, а також неможливість керувати процесами підготовки нефінансової звітності, що може стати прихованим чинником обмеження поширювання нефінансової звітності.

Запровадження нефінансової звітності дозволить:

1) поліпшити рівень інформування практично всіх груп заінтересованих осіб, зокрема суспільства;

2) підвищити рівень відповідальності керівництва в частині розробки стратегії розвитку підприємства, визначення бізнес-моделей, а також переведення стратегії в коло чітко окреслених показників із розкриттям того, як вони забезпечені всіма видами ресурсів та який вплив вони чинять на суспільство;

3) сприяти підвищенню економічної безпеки і сталого розвитку підприємства і забезпечити докладне інформування спільноти про участь підприємства у соціально-економічному розвитку регіону.

З метою вирішення виявлених в ході дослідження дискусійних питань запропоновано відображати в бухгалтерському обліку здійснення підприємством третього рівня соціально відповідальної діяльності, а саме

благодійності. Зокрема, необхідним є розробка одного з розділів до нефінансового звіту, а саме розділу під назвою “Взаємодія із суспільством”, в якому розкривалася б інформація про обсяг соціальних інвестицій; обсяг витрат на благодійність.

Даний напрям є перспективою наших подальших досліджень.

Синенко О.О., аспірант,
кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «ХДАУ»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У спеціальній фінансовій літературі термін "фінансовий механізм" використовують досить часто, але трактування його економічної сутності науковцями є різним. Так, Кірейцев Г. [1] розглядає це поняття в контексті діяльності підприємницьких структур, він зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Складовими фінансового механізму є: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Вчений, Опарін В. [2] розглядає поняття "фінансовий механізм" більш широко і зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. О. Ковалюк [3] зазначає, що "... фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях".

Отже, фінансовий механізм являє собою систему організації фінансової роботи на підприємстві з формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства та забезпечення найбільшої ефективності його функціонування. Система управління фінансами включає наступні елементи формування фінансового механізму: фінансові важелі; фінансові методи; фінансові інструменти; правове забезпечення; інформаційно-методичне забезпечення [4] (рис. 1).

Рис. 1. Складові формування фінансового механізму аграрного підприємства

Отже, проведені дослідження та результати їх узагальнення дозволяють констатувати, що фінансовий механізм можна визначити як спосіб впливу підсистеми, яка включає правове забезпечення; інформаційно-методичне забезпечення, на фінансові відносини за допомогою фінансових важелів, методів та інструментів, а через них на виробничо-господарські процеси для забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства.

Список використаних джерел

1. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.

2. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В.М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10-17.

3. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): моногр. / О.М. Ковалюк. – Львів: Вид. центр Львівського нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.

4. Фінанси : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

Синявська Л.В., к.е.н., доц.
доцент кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

ОСОБЛИВОСТІ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРІЇВ

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» від 28.12.2014 р. № 71-VIII передбачено об'єднання двох спеціальних режимів в один.

Такий спецрежим оподаткування, як фіксований сільськогосподарський податок, перенесено в єдиний податок шляхом введення окремої групи платників єдиного податку — сільськогосподарських товаровиробників

Основною умовою переходу сільськогосподарських підприємств на сплату єдиного податку четвертої групи, як і раніше, є дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік, яка має дорівнювати або перевищувати 75 відсотків.

Для підтвердження або набуття статусу платника єдиного податку четвертої групи у 2015 році сільськогосподарське підприємство у термін до 20 лютого 2015 року повинно було подати:

- загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок, – контролюючому органу за своїм місцезнаходженням;

- звітну податкову декларацію на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки – контролюючому органу за місцем розташування земельної ділянки;

- розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок. Такий розрахунок складається за формою, затвердженою наказом Мінагрополітики від 26.12.2011 № 772;

- відомості про наявність земельних ділянок – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок.

Об'єктом оподаткування єдиним податком четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників залишилася площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування, в тому числі на умовах оренди.

При цьому право власності та право користування (постійне чи оренда) земельними ділянками повинні бути в установленому порядку оформлені та зареєстровані.

Базою оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників – платників єдиного податку четвертої групи залишилась нормативна грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь .Однак, на відміну від попередніх років, з 1 січня 2015 року база оподаткування застосовується з урахуванням коефіцієнта індексації станом на 1 січня 2015 року, який визначається у такому ж порядку, як для розрахунку розміру земельного податку. Такий коефіцієнт станом на 1 січня 2015 року становить 3,997.

Розміри ставок для платників єдиного податку четвертої групи з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду визначені п. 293.9 ст. 293 ПКУ у відсотках від бази оподаткування і залежать від категорії (типу) земель та їх розташування, проте з 1 січня 2015 року для платників єдиного податку четвертої групи – сільськогосподарських товаровиробників ставки зросли в 3 рази.

Важливим є те, що у цьому році змінено порядок сплати єдиного податку четвертої групи.

У 2015 році платники єдиного податку четвертої групи сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу у тих же відсотках, що і в попередньому періоді.

Тому при заповненні Декларації на 2015 рік платники єдиного податку четвертої групи річну суму розбивали у встановлених відсотках щоквартально, а проставляли її у третьому місяці кожного кварталу.

Такі новації дозволяють перетворити ЄП на суттєве джерело наповнення місцевих бюджетів. З іншої сторони - усі одночасно впроваджені зміни призвели до збільшення з 1 січня 2015 року податкового навантаження на сільськогосподарського товаровиробника в 21 раз. Однак, як зазначив директор Інституту аграрної економіки, воно не перевищуватиме відповідних показників по інших системах оподаткування – спрощеною (від доходу) та загальною (від прибутку). Враховуючи фактичну доходність агробізнесу в останні роки, таке навантаження не стане критичним для галузі [3].

Погоджуємося з думкою професора Жука В.М., що ФСП відіграв позитивну роль у перші роки реформування, але з часом перестав виконувати стимулюючу функцію для розвитку диверсифікованого малого та середнього бізнесу на селі, а з появою агрохолдингів та індустріальних агроформувань, які не завжди переймаються економічним та соціальним розвитком села, перетворився в механізм оптимізації оподаткування останніх [2].

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VI ; поточна редакція від 11.10.2011 р. на підставі 3741-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – (Офіційний веб-сайт Верховної Ради України). – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17

2. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. - № 7. – С.33-42.

3. http://www.iae.com.ua/presscentre/presrelease/1092-2015-01-13-12-02-56.html

Склярук Т.В., к.е.н.,
асистент кафедри МПА
НУ «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для ефективного функціонування підприємства незалежно від виду діяльності складають фінансовий план на конкретний період, погоджений з виробничою діяльністю підприємств – бюджет.

Бюджет трансакційних витрат доцільно розробляти на рік або на термін реалізації даної господарської операції з поквартальним плануванням необхідних показників. Це дасть змогу ефективно спланувати майбутні трансакційні витрати з врахуванням попередніх звітніх періодів та фактору часу.

Оскільки, бюджетування трансакційних витрат – це процес складання й реалізації документа щодо здійснення трансакційних витрат у виробничо-господарській діяльності підприємства, то він являє собою безперервний круговий потік доходів та витрат, то річний бюджет доцільно описати трьома послідовними етапами:

І етап. Розроблення та проектування зведеного бюджету трансакційних витрат. Цей етап передбачає оцінювання ефективності виробничо-господарської діяльності, її якісні й кількісні параметри, визначається новий виробничий потенціал підприємства на основі аналізу раціональності використання ресурсів, освоєння нових технологій і видів продукції.

ІІ етап. Затвердження бюджету трансакційних витрат та включення його структуру науково обґрунтованого бізнес-плану підприємства. на цьому етапі здійснюється складання зведеного бюджету трансакційних витрат та включення його в структуру науково обґрунтованого бізнес-плану підприємства.

ІІІ. Аналізування виконання бюджету. На цьому етапі проводиться аналізування здійснених транскційних витрат та фінансового стану підприємства, на основі чого вносяться необхідні корективи для подальшого їх врахування для бюджету на наступний рік..

Для того щоб система бюджетування була ефективною, необхідний ряд обов'язкових умов, без яких ця система просто не зможе працювати тобто:

Підприємство повинне мати у своєму розпорядженні відповідну методологічну й методичну базу розробки, контролю й аналізування виконання зведеного бюджету трансакційних витрат, а працівники управлінських служб повинні бути досить кваліфікованими, щоб уміти застосовувати цю методологію на практиці. Методологічна й методична база складання, контролювання та аналізування виконання зведеного бюджету аналітичний блок бюджетування трансакційних витрат.

Для того щоб розробляти бюджет трансакційних витрат, контролювати й аналізувати його виконання, потрібна відповідна кількісна та якісна інформація про діяльність підприємства, достатня для того, щоб уявити собі його реальний фінансовий стан, рух товарно-матеріальних і фінансових потоків, основні господарські операції. Тому на підприємстві має існувати система управлінського обліку, що реєструє факти господарської діяльності, необхідні для забезпечення процесу складання, контролю й аналізування зведеного бюджету. Система управлінського обліку на підприємстві становить основу облікового блоку бюджетування трансакційних витрат.

Бюджетування транскційних витрат не відбувається в «безповітряному просторі», тому воно завжди реалізується через відповідну організаційну структуру й систему керування, що існують на підприємстві. Система керування бюджетуванням трансакційних витрат - це своріднa взаємодія всіх служб апарату управління із структурними підрозділами, що закріплюються у відповідних внутрішніх нормативних актах та інструкціях обов'язку кожного підрозділу на кожній стадії бюджетування трансакційних витрат. Тому що бюджетування є безперервним і повторюваним (регулярним). Так само регулярно, у відповідний термін в апарата керування зі структурних підрозділів повинна надходити облікова інформація, необхідна для його забезпечення.

Процес розроблення, контролювання та аналізування виконання бюджету припускає реєстрацію й обробку більших масивів інформації, що важко зробити вручну. У бюджетуванні трансакційних витрат та витрат виробничо-господарської діяльності загалом рівень оперативності і якості обліково-аналітичної роботи істотно підвищується, а кількість помилок скорочується при використанні програмно-технічних коштів. Програмно-технічні кошти, використовувані структурами підприємства, задіяними в бюджетуванні, становлять програмно-технічний блок системи бюджетування.

Всі складові бюджетування трансакційних витрат тісно зв'язані між собою й становлять інфраструктуру системи бюджетування на підприємстві (наприклад, внутрішній документообіг перебуває на стику облікового й організаційного блоків, тому що, з одного боку, він охоплює сукупність інформаційних потоків, прямо обумовлених діючою системою управлінського обліку, з іншої ж сторони, він жорстко закріплений внутрішнім регламентом у вигляді ряду внутрішніх нормативних актів, а це вже є частиною системи керування).

Список використаних джерел

1. Кузьмін О.Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади: Монографія / О.Є.Кузьмін, О.Г. Мельник– К.: Кондор, 2007. – 234 с.
2. Оцінювання та планування трансакційних витрат машинобудівних підприємств [текст]: монографія/ Г.М. Захарчин, Т.В. Склярук. – Львів: СПОЛОМ, 2012. – 196с.
3. Управління затратами підприємства / [Г.В.Козаченко, Ю.С.Погорєлов, Л.Ю.Хлапьонов, Г.А.Макухін] – Монографія. – Київ: Лібра, 2007. – 320с.

Скрипник С.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «ХДАУ»

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ

Система обліку та аудиту розрахунків за податками на сільськогосподарських підприємствах посідає важливе місце в системі облікової інформації в умовах ринкової економіки і вимагає ефективної й раціональної організації обліку розрахунків за податками згідно з бухгалтерським та податковим законодавством.

Поняття податку, що наведене в чинному законодавстві, підкреслює обов'язковість сплати суб'єктами господарювання зобов'язань до бюджету з метою забезпечення потреб державного бюджету. Державна фіскальна служба України у зв'язку із внесенням змін до Податкового кодексу України (ПКУ) Законом України від 28 грудня 2014 р. № 71 -VIII (Закон № 71) повідомляє про окремі особливості формування податкового кредиту, з урахуванням норм ПКУ, які набрали чинності з 1 січня 2015 р., а саме щодо формування податкового кредиту. Так, загальне правило формування податкового кредиту, встановлене п. 198.1 ст. 198 розділу V ПКУ, залишилося без змін [1]. Відповідно до вказаної норми право на віднесення сум податку до податкового кредиту виникає у разі здійснення операцій, які наведені на рис. 1.

Датою виникнення права платника податку на віднесення сум податку до податкового кредиту відповідно до п. 198.2 ст. 198 розділу V ПКУ вважається дата тієї події, що відбулася раніше:

1) дата списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів/послуг;

2)дата отримання платником податку товарів/послуг.

Зміни, внесені Законом № 71 до ПКУ, не вплинули на порядок визначення дати виникнення права на формування податкового кредиту і по інших операціях.

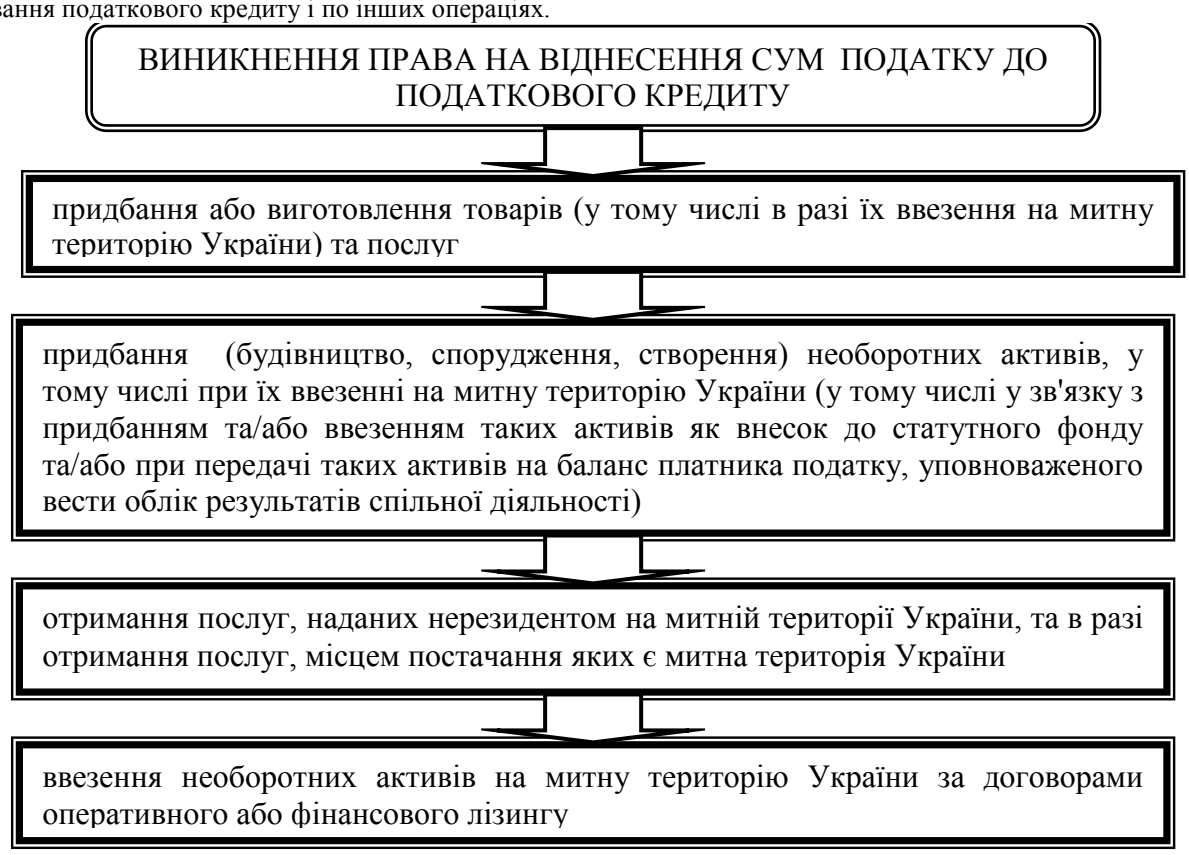


Рис. 1. Виникнення права на віднесення сум податку до податкового кредиту

Так, відповідно до п. 198.2 ст. 198 розділу V ПКУ датою виникнення права на віднесення сум податку до

податкового кредиту для операцій [1]:

– із ввезення товарів на митну територію України є дата сплати податку за податковими зобов'язаннями згідно з п. 187.8 ст. 187 розділу V ПКУ;

– для операцій фінансової оренди (лізингу) – дата фактичного отримання об'єкта фінансового лізингу таким орендарем;

– для довгострокових договорів (контрактів) – дата фактичного отримання замовником результатів робіт (оформлених актами виконаних робіт) за такими договорами (контрактами);

– для товарів/послуг, постачання (придбання) яких контролюється приладами обліку – факт постачання (придбання) таких товарів/послуг засвідчується даними обліку.

Починаючи з 1 січня 2015 р., зазнала змін норма, яка визначає дату виникнення права платника податку на віднесення сум податку до податкового кредиту при отриманні послуг від нерезидента на митній території України. На відміну від попередньої редакції п. 198.2 ст. 198 ПКУ, для операцій з постачання послуг нерезидентом на митній території України датою виникнення права на віднесення сум податку до податкового кредиту є дата складення платником податкової накладної за такими операціями, за умови реєстрації такої податкової накладної в ЄРПН.

Отже, починаючи з 1 січня 2015 р., при отриманні платником податку послуг від нерезидента на митній території України, платник податку отримує право на податковий кредит за такими операціями на дату складання ним податкової накладної за цими операціями, за умови її реєстрації в ЄРПН та включенні до податкових зобов'язань звітного періоду. При цьому, податкові накладні, складені за такими операціями у січні 2015 р., у яких сума податку не перевищує 10 тис грн., включаються до податкового кредиту незалежно від того, зареєстрована така податкова накладна в ЄРПН, чи ні.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи): закон України від 28 грудня 2014 р. № 71 -VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

Славкова А.А., к.е.н.
доцент кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»
Дякон І.Л., студентка
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВЕ ВИРІВНЮВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

В умовах нестабільної та неоднозначної економічної ситуації, суттєво загострилась проблема забезпечення місцевих бюджетів усіх рівнів достатнім обсягом фінансових ресурсів, який є запорукою соціально-економічного розвитку держави в цілому та окремих її регіонів [1]. Збалансованість міжтериторіального розвитку досягається за допомогою різних інструментів державного регулювання, серед яких важливе місце має фінансове вирівнювання місцевих бюджетів. Тому питання надання бюджетних коштів органам місцевого самоврядування стає вкрай актуальним.

Дослідженню проблем міжбюджетних відносин та фінансового вирівнювання присвятило чимало вітчизняних науковців, таких як В.В. Зайчикова, А.Є Буряченко, І.О. Луніна, С.В. Слухай, Ю.О. Яценко та інші.

В Україні відсутня комплексна політика фінансового вирівнювання, оскільки в законодавстві воно представлене лише окремими положеннями Бюджетного кодексу України, законами «Про Державний бюджет України» та постановами Кабінету Міністрів України. Відсутність у Бюджетному кодексі розподілу повноважень місцевих органів влади на делеговані й власні, призводить до зниження рівня відповідальності органів влади за фінансування видатків, а отже, до економічно неефективного використання обмежених за обсягом бюджетних коштів [2, с.64].

Низька фіскальна автономія органів місцевого самоврядування частково позбавляє їх права ухвалювати рішення у сфері власних фінансів. Недостатність закріплених та власних доходів спричиняє потребу в отриманні централізованої допомоги у вигляді міжбюджетних трансфертів, частка яких у структурі доходів місцевих бюджетів перевищує 50 % від загального обсягу доходів (табл.1). Така частка дотацій та субвенцій у структурі доходів, нажаль, перетворює бюджетні трансферти із засобу надання фінансової допомоги на важіль здійснення перерозподілу фінансових ресурсів.

Таблиця 1

Питома вага міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів в Україні за період 2012-2014 рр

Показники	Роки		
	2012	2013	2014
Загальна сума доходів місцевих бюджетів; млн. грн	225273,4	221019,4	231688,3
Трансферти місцевим бюджетам; млн. грн	124459,6	115848,3	130600,7
Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	55,2	52,4	56,4

Джерело: складено на основі [3]

Формування місцевих бюджетів за кошти міжбюджетних трансфертів (передусім дотацій вирівнювання), які розподіляються централізовано, не створює достатніх мотивів для їх ефективного використання. Для того, щоб такі мотиви з'явилися, необхідно забезпечити органи місцевого самоврядування власними податковими надходженнями на рівні, достатньому для фінансування власних повноважень [1, с.93].

Недостатня правова урегульованість, непрозорий механізм виділення міжбюджетних трансфертів та часта змінюваність процедур визначення ефективності використання субвенцій, дотацій та оцінки одержаних результатів призводить до нераціонального використання бюджетних коштів. Тотальна трансфертозалежність місцевих бюджетів України ставить під сумнів ефективність чинної системи фінансового вирівнювання та свідчить про надмірно централізоване збалансування бюджетів на місцевому рівні.

Та незважаючи на всі недоліки фінансового вирівнювання, цілком відмовитися від нього сьогодні неможливо, бо існує надто нерівномірне територіальне розміщення продуктивних сил, диференційована податкових база регіонів, істотна відмінність у потребах різних територій, непорівнянні обсяги витрат у сфері надання державних і громадських послуг та вартість їх надання. Свій вплив також мають природно-кліматичні, історичні, географічні та інші чинники. Дисбаланс у фінансовому забезпеченні регіонів вимагає відповідного реагування з боку держави, яка повинна забезпечити додержання встановлених соціальних гарантій. При цьому замість подальшого вдосконалення міжбюджетних відносин з використанням дотацій вирівнювання, доцільніше було б забезпечити рівноцінний розподіл фінансових функцій та зобов'язань між центром і регіонами, що суттєво скоротило б міжбюджетні потоки та уможливило значне підвищення фінансової автономії місцевих бюджетів [1, с.245].

Для виконання цих завдань та ефективного здійснення політики вертикального вирівнювання потрібно вдосконалити порядок надання міжбюджетних трансфертів та розширити інструментарій вирівнювання й механізм його здійснення, шляхом надання цільових субвенцій, збільшення частки субвенцій на соціально-економічний розвиток і запровадження конкурсних процедур фінансування місцевих програм. Також, вважаємо за необхідне, впровадження самооподаткування, як додаткового джерела зростання доходів місцевих бюджетів. Без забезпечення фінансової автономності органів місцевого самоврядування та чіткого розмежування обов'язків між центром і регіонами, політика фінансового вирівнювання територій не може бути ефективною.

Список використаних джерел

1. Буряченко А. Є. Фінансовий потенціал регіонального розвитку : монографія / А. Є. Буряченко. – КНЕУ, 2013. – 342 с.
2. Козенко А.О. Застосування інструментів вертикального вирівнювання в Україні / А.О. Козенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – №144. – С.63-66.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua.

Смаковська Ю.М.,
старший викладач кафедри фінансів ЧДТУ

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ СПРИЯННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Зарубіжний досвід свідчить про різні підходи урядів країн щодо розподілу коштів на активні та пасивні програми сприяння занятості населення. Співвідношення цих витрат залежить від низки зовнішніх та внутрішніх чинників: інтеграції у світовий економічний простір, рівня розвитку національної економіки, стану ринку праці та рівня безробіття, рівня законодавчих гарантій, розвитку служби зайнятості тощо.

Незважаючи на накопичені наукові здобутки вітчизняних та зарубіжних дослідників, а також значний практичний досвід у сфері фінансування програм сприяння зайнятості, існує об'єктивна необхідність досліджень теоретичних основ та практичних механізмів фінансування програм на ринку праці, що забезпечили б його ефективне функціонування.

У Франції, Німеччині, Швеції, Данії, Австрії, Швейцарії, Бельгії матеріальна підтримка безробітних

ґрунтується на тісній взаємодії двох систем – страхування від безробіття та соціальної допомоги: при відсутності або припиненні права на страхові виплати з безробіття безробітний стає об'єктом системи соціального допомоги. Звідси широке охоплення зайнятого населення системою страхування від безробіття (від 60-80%) на відміну від країн, що дотримуються ліберальної моделі, де охоплення зайнятих страхуванням на випадок безробіття вдвічі нижче [1]. Незважаючи на значне фінансування матеріальної підтримки безробітних, частка витрат на активні програми в цих країнах, як правило, не нижче, ніж у країнах, орієнтованих на ліберальну модель, крім того, намітилася стійка тенденція до відносного скорочення витрат на проведення пасивної політики з одночасним збільшенням фінансування активних програм.

Перерозподіл значної частки ресурсів економічно розвинених країн на користь активних програм (від 0,4 відсотка ВВП у США і Канаді до 2 відсотків у Швеції [1]) зумовлений багатьма причинами. Так, активна політика заохочує активність громадянина, спрямовану на пошук робочого місця, що, у свою чергу, скорочує його залежність від доходів за рахунок соціальних виплат, а також знімає напруженість у суспільстві, пов'язану з важким психічним станом безробітних (навіть за умови отримання ними значної суми коштів у вигляді допомоги). Крім того, активна політика збільшує продуктивність праці в цілому і, зокрема, сприяє структурній перебудові економіки, підвищуючи тим самим ефективність використання трудових ресурсів, оскільки її головне завдання полягає в максимально швидкому знаходженні працівником такого робочого місця, на якому його віддача буде найвищою.

Що стосується основних принципів роботи української служби зайнятості, то в цілому вони відповідають міжнародній практиці, проте питома вага витрат на соціальну підтримку безробітних у структурі видатків на соціальний захист в Україні протягом останніх років становила близько 2% (для порівняння: у країнах ЄС значення аналогічного показника знаходиться в межах 6% [2]), що свідчить про обмеженість доступу до отримання допомоги по безробіттю та обмеженість фінансування активної політики зайнятості.

Звідси можна зробити висновок, що в нашій країні фінансова база для розв’язання проблем зайнятості є недостатньою та не відповідає потребам ринку праці. Ситуація ускладнюється також недостатнім надходженням коштів до Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття (ФЗДССУ), видатки якого відносно ВВП протягом останніх років коливались в межах 0,61% - 0,66%, у тому числі на активні заходи сприяння зайнятості 2012 року витрачено 0,1% ВВП, що лише на 0,01% більше, ніж на утримання виконавчої дирекції Фонду та її робочих органів [2].

Отже, в Україні за рахунок ФЗДССУ фінансуються переважно заходи пасивної політики на ринку праці: відповідно до бюджету Фонду на 2013 рік на виплату допомоги по безробіттю спрямовується 62,64% видатків поточного року (80,81% у структурі видатків на соціальне забезпечення та соціальні послуги); на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації виділяється лише 3,3% видатків Фонду (у той же час на утримання та забезпечення діяльності державної служби зайнятості, інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості, управління Фондом виділяється 13,52% загальних видатків Фонду) [3].

Таким чином, дотепер в Україні не було проведено ефективних реформ, спрямованих на адаптацію системи сприяння зайнятості до ринкових умов, а практично вся політика держави на ринку праці була зведена до реалізації пасивних програм. Стратегія зайнятості населення в Україні має пов’язуватися з подальшим розвитком і розширенням активних заходів на ринку праці та збільшенням на них витрат із фонду сприяння зайнятості населення з одночасним зменшенням витрат на пасивні заходи, тому на сучасному етапі розвитку національної економіки фінансування активних програм сприяння зайнятості населення доцільно віднести до одного з основних соціальних пріоритетів діяльності уряду.

Список використаних джерел

1. Веб-сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tps00108&language=en

2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Постанова правління Фонду загальнообов‘язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття від 06.12.2012 №351. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list

Смольнякова Н.М., к.е.н., доцент кафедри
економіки підприємств харчування та торгівлі ХДУХТ
Михайлова О.В., старший викладач кафедри
економіки підприємств харчування та торгівлі ХДУХТ

ОПТИМІЗАЦІЯ – ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим завданням та етапом системи управління оборотними активами торговельних підприємств є визначення оптимальної потреби в цих активах. Деякі науковці [1–2] вважають, що оптимальною є мінімальна

величина оборотних активів, яка є необхідною для забезпечення нормального і безперебійного процесу реалізації та розрахунків.

Визначення оптимального розміру оборотних активів як мінімального нам здається суперечливим.

Оптимізація (від лат. *optimus* – найкращий) трактується в довідковій економічній літературі як знаходження найкращого варіанту з безлічі можливих, що гарантує отримання максимального ефекту при мінімальних витратах [3].

Економічно оптимальним є стан або розвиток економічної системи, найкращий з точки зору її цілей за наявних зовнішніх і внутрішніх умов [4]. Якщо як «максимальний ефект» прийняти досягнення цілі управління оборотними активами, а під «мінімальними витратами» розуміти не тільки витрати, що пов'язані з формуванням та утриманням оборотних активів, а й витрати, що виникають за умов відсутності необхідних активів у достатній кількості, то оптимальними, залежно від цілей підприємства та певних обмежень, можуть бути як мінімальні, так і максимальні та середні розміри оборотних активів. Таким чином, визначення оптимального розміру оборотних активів повинно узгоджуватись з певними цілями, які є орієнтиром в управлінні ними. Ще однією важливою умовою оптимізації є відповідність певного варіанту рішень обраному критерію оптимальності (ознаці, яка вказує на найкращий спосіб вирішення будь-якого завдання і є мірилом вибору) [4].

В органічній єдності з критерієм оптимальності визначається і система обмежень. Отже, оптимізацію оборотних активів можна розглядати як систему способів і методів обґрунтування найкращого, з точки зору обраних цілей та критерію оптимальності, варіанта потреби в цих активах за певних обмежень.

Відомо, що занадто значні оборотні активи зв'язують відповідний капітал і зменшують можливість його вигідного альтернативного використання, уповільнюють його оборот, що відбивається на витратах і фінансових результатах діяльності. У той же час брак оборотних активів не тільки спричиняє перебої в торгово-операційному процесі та призводить, у зв'язку з цим, до зниження обсягу товарообороту і прибутку в поточному періоді, а й може сприяти втраті споживачів, що матиме негативні наслідки у майбутньому. Саме тому визначення оптимальної величини оборотних активів, дотримуючись якої підприємство може нівелювати негативні наслідки, є об'єктивною необхідністю.

Отже, оптимізацію можна вважати пріоритетним напрямом в побудові економічного механізму управління оборотними активами, бо її результатом є не тільки розрахунок оптимального обсягу та структури, а й встановлення нормативів та оптимізаційних параметрів, а також побудова ефективного механізму оптимізації джерел фінансування оборотних активів

Список використаних джерел

1. Мельничук К. С. Управління оборотними активами підприємств як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності / К.С. Мельничук // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16), Т. 2. – С. 108–112.

2. Управління структуруванням власного капіталу акціонерних товариств : монографія / Р.А. Слав'юк, Н.М. Чиж. – К. : УБС НБУ, 2009. – 358 с.

3. Борисов Е. Ф. Экономика: справочник / Е.Ф. Борисов, А.А. Петров, Ф.Ф. Стерлигов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 400 с.

4. Инструментарий экономической науки и практики : научно-популярный справочник / А.М. Румянцев, Е.Г. Яковенко. – М. : Знание, 1985. – 304 с.

Собченко А.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ У ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки об’єктивна необхідність залучення кредиту сільськогосподарськими підприємствами зумовлюється закономірностями економічного циклу фінансових ресурсів і пов’язана з особливостями їх кругообороту. Для стабільного функціонування виробничого процесу підприємствам аграрної сфери необхідно мати певні запаси матеріальних і фінансових ресурсів, які вони формують спочатку за рахунок власних джерел. Однак через різноманітні обставини як загальні, так і специфічні для кожного аграрного підприємства (сезонність, тривалість виробничого та фінансового циклів, характер виробництва, умови та терміни постачання сировини та матеріалів форми та види платежів і розрахунків тощо), потреба в додаткових фінансових ресурсах може раптово і стрімко зростати, що й зумовлює необхідність одержання кредиту. Кредит забезпечує стабільні умови господарської діяльності, виступаючи балансовим чинником формування фінансових ресурсів.

Для залучення кредиту банківські установи розраховують передусім на прозорість самого бізнесу, зрозумілу, чітку корпоративну структуру, яка дозволить ефективно управляти бізнесом, котра забезпечить системний контроль над господарськими операціями, фінансовими транзакціями. Не менш важливим

показником для банків є врахування фінансових показників сільськогосподарського підприємства, його дохідність, рівень ліквідності, фінансової платоспроможності, стійкості, рентабельність та інші. Проте, для залучення кредитних ресурсів у сільськогосподарських підприємств можуть виникати певні проблеми, наприклад, такі як:

1) не всі аграрні підприємства можуть затвердити коректне ведення бухгалтерського обліку, прогноз консолідованого фінансового результату, що стає на заваді для отримання фінансових ресурсів;

2) гарантія відносин з державою, відсутність якої на сьогодні породжує певні проблеми, зупиняючи тим самим процес інвестування;

3) для кредитора важливим є наявність у підприємства бізнес-плану, стратегії розвитку підприємства, чи проаналізований керівництвом компанії ринок, чи бачить воно себе у тому середовищі, яку частку на ринку займає, яка ділова його активність, а також кредитору необхідно розуміти, як будуть використанні інвестиційні засоби. Усе це становить фінансову модель, яка повинна бути представлена чітко, зрозуміло, з усвідомленням довгострокової перспективи.

4) базовими критеріями є наявність застави, на яку оформлене право власності. На практиці досить часто виникає, що ці застави не оформлені або оформлені на інших осіб, тобто відсутнє структурування активів. Важливо, щоб працівників банківської установи були обізнаними в сільськогосподарському виробництві з усіма його як позитивними так і негативними сторанами.

5) наявність позитивної кредитної історії у підприємства. Банківські установи звертають особливу увагу, оскільки позитивна кредитна історія є діючим фактором довіри підприємства перед банком у наданні кредиту.

У розвинутих країнах видом гарантії для кредитора є страховка, яка, на жаль, в українському аграрному секторі є проблематичною. На жаль міжнародні програми та досвід не діють в Україні. Однак цей сегмент дуже необхідний. Адже це добрий спосіб гарантування повернення грошей.

Список використаних джерел

2. Прунцева Г. О. Проблеми фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Г. О. Прунцева. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/

Р.І. Содома
асистент кафедри фінансів і кредиту
Львівського національного аграрного університету

АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для успішної роботи аграрних підприємств, необхідний один з найважливіших видів ресурсів – фінанси. Проте низьке фінансове забезпечення, нестача власних оборотних коштів, нерівномірність грошових надходжень від реалізації продукції, недостатній внутрішній платоспроможний попит, високий рівень боргових зобов'язань, обмеженість зовнішніх джерел фінансування, гальмують розвиток агроформувань. Все це в свою чергу спричинює неможливість створення нових видів продукції, які давали б змогу отримувати надприбутки, та можливість очолювати нетрадиційні ринки збуту.

Відносини аграрних підприємств з фінансовими установами, зокрема банками, перебувають у процесі вдосконалення та розвитку простішої системи отримання кредиту, зниження ціни кредитних ресурсів, що пояснюється різницею між попитом та пропозицією, що склалися на ринку кредитних позик. В цілому, розвиток банківської системи завжди іде в ногу з часом, а цей процес тягне за собою і націленість кредитування на більш ризикові галузі нашої держави, куди і входить аграрний сектор України.

З точки зору аграрних товаровиробників головними причинами, що негативно впливають на стан кредитування аграрної сфери є великий відсоток банку за кредит. Закладання майбутнього урожаю починається з осені попереднього року, а його отримання – в липні чи вересні. Через низькі ціни на сільгосппродукцію в цей період коштів вистачає тільки на покриття боргів, які з'являються під час посівної. Сільгоспвиробники з цієї причини стараються не брати кредити восени під закладання урожаю, щоб не платити великі відсотки банку – виробництва продукції рослинництва не буде впродовж майже 10 місяців, а за відсутності тваринництва ці відсотки платити взагалі нема чим. Кредити аграрники вважають за краще взяти весною з метою економії на виплаті відсотків банку (за 4-5 місяців) і тому значний обсяг робіт переноситься на весняний період. Великий обсяг робіт неможливо провести в оптимальні агрономічні строки, що, в свою чергу, негативно відбивається на урожайності сільськогосподарських культур; отриманий кредит треба забезпечити наданням банку заставного ліквідного майна, що складає 200-250% від суми кредиту.

На сучасному етапі кредити аграрні підприємства беруть найбільше на поповнення обігових коштів, а також на закупівлю зерна, борошна, кормів, ветприпаратів, сільськогосподарської техніки, придбання зернозбиральних комбайнів, культиваторів, оприскувачів та придбання тракторів. На кредитування витрат пов'язаних з будівництвом та реконструкцією тваринницьких приміщень, лабораторій, цехів.

Вирішення недоліків в системі кредитних відносин та забезпечення доступними кредитними ресурсами сільськогосподарські підприємства доцільно:

- запровадити на державному рівні диференційований підхід до кредитування аграрних підприємств в залежності від строків кредитування та цілей використання одержаних ресурсів згідно пріоритетів державної підтримки;

- підвищити прозорість та доступність механізму компенсацій вартості кредитів шляхом інформування позичальників про можливості запроваджених програм;

- розробити законодавче підґрунтя для розбудови та ефективного функціонування фінансово-кредитної інфраструктури як необхідного компонента сталого розвитку аграрних підприємств;

- впровадити в аграрну сферу іпотечне кредитування та розвивати кооперативне кредитування із залученням фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб.

Доступність кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників впливає на збільшення обсягів виробництва, активізує підприємницьку ініціативу та сприяє підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств. Таким чином, кредитування безпосередньо пов'язане з економічним базисом агропромислової сфери, оскільки становлять функціональну детермінанту його ефективного та сталого зростання.

Література

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р., № 2121-III, //Уряд. кур'єр від 17 січня 2001 року.

2. Онисько С.М. Теоретична сутність кредиту та кредитних відносин у сільськогосподарському виробництві / С.М. Онисько, Р.І. Содома // Економіка АПК» – Київ – 2012 - №12 –С.56-61.

3. Матеріали офіційного сайту Національного банку України. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

Степанов Д.С., аспірант Міжнародного університету бізнесу і права

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Поява міжнародних регіональних фінансових установ пов'язана із прискоренням у 60-ті роки розпаду світової колоніальної системи, з поширенням регіонального співробітництва та економічної інтеграції країн, що розвиваються.

Утворення регіональних банків розвитку Азії, Африки і Латинської Америки в 60-х роках обумовлено рядом причин. Внутрішні цілі створення: 1) розпад колоніальної системи, завоювання політичної незалежності, підвищення ролі країн, що розвиваються, в світовому розвитку, їх боротьба за новий економічний порядок; 2) необхідність рішення регіональних задач, які не завжди враховуються; 3) розвиток регіональної співпраці і економічної інтеграції країн, що розвиваються, в цілях колективного рішення проблем національної економіки і протистояння іноземній конкуренції.

У числі зовнішніх чинників: 1) переміщення основних потоків іноземних приватних інвестицій в розвинені країни, що викликає заміщення їх в країнах, що розвиваються, державними іноземними інвестиціями, а останніх - міжнародними; 2) політика «регіоналізма» розвинених країн, прагнення сприяти об'єднанню розвиваються країн, що знаходяться у сфері їх впливу[4].

Інституційна структура інтеграційного комплексу ЄС включає ряд регіональних валютно-кредитних і фінансових організацій. Це обумовлено наступними причинами: розвитком економічної, зокрема валютно-кредитної і фінансової, інтеграції; створенням єдиного ринку; прагненням країн Західної Європи укріпити свої позиції в світовій економіці на противагу іншим центрам - США і Японії; пошуками шляхів розширення сумісних фондів для надання допомоги асоційованим з «Спільним ринком» країнам, що розвиваються[3].

Регіональні валютно-кредитні і фінансові організації ЄС переслідують різноманітні цілі: зміцнення західноєвропейської інтеграції і світового центру шляхом створення власної інституційної структури; розвиток економіки країн ЄС; проведення єдиної сільськогосподарської політики; створення економічного і валютного союзу відповідно до Маастріхтськім договору, що набув чинності з листопаду 1993 г.; проведення узгодженої політики по відношенню до асоційованих країн[1].

Відповідно до поставлених цілей ці організації здійснюють міждержавне і частково наднаціональне регулювання економіки на регіональному рівні і виконують важливу роль розвитку західноєвропейської економічної інтеграції[2].

Пріоритет в кредитному стимулюванні інтеграційного процесу у всіх регіонах миру, що розвивається, відводиться інфраструктурі - будівництву і модернізації автострад, гаваней, причалів, аеропортів і т.д. На частку економічної і соціальної інфраструктури доводиться більше половини кредитів регіональних банків. Це пояснюється тим, що від її розвитку залежить не тільки розширення внутрішньорегіональних зв'язків, але і становлення інших галузей економіки країн, що розвиваються, що привертає і іноземний капітал. В той же час створення трансконтинентальних магістралей, міжнаціональних систем зв'язку і енергосистем полегшує залучення в інтеграційний процес якнайменше розвинених країн регіону. Друге місце за об'ємом кредитування займає сільське господарство, включаючи агропромислові об'єкти (25-30%). Третя сфера кредитних вкладень

(приблизно 15%) регіональних банків розвитку - промисловість, переважно добувна і оброблювальна.

Регіональні банки розвитку проводять диференційовану кредитну політику відносно країн, що розвиваються, залежно від рівня їх економічного розвитку і напряму політики. Певна перевага віддається найнадійнішим (з комерційної точки зору) позичальникам, що мають відкритий доступ до звичних фондів банків. Саме за їх рахунок здійснюється кредитування промисловості країн, що розвиваються, причому особливу роль тут виконують місцеві банки і фінансові корпорації розвитку, через які перерозподіляється істотна частина регіональних промислових кредитів на користь рентабельних приватних промислових підприємств. Тим самим зміцнюється і розвивається приватнокапіталістичний сектор економіки країн, що розвиваються, куди охоче упроваджується не тільки місцевий, але і іноземний капітал.

Регіональні банки розвитку займають проміжне місце між групою Всесвітнього Банку і національними банками розвитку. Це дає можливість розвиненим країнам здійснювати свою політику, зокрема зовнішньоекономічну, відносно країн, що розвиваються. Разом з тим регіональні банки сприяють розвитку національної економіки, економічному співробітництву і інтеграції країн, що розвиваються, подоланню їх залежності від розвинених країн[3].

Список використаних джерел

1. Стадии и методы отмывания средств в финансовой системе государства // Предпринимательство, хозяйство, право. – 2008. – № 12. – С.27-35.

2. Методи відмивання грошей за кордоном // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2009. – № 3. – С. 125-134.

3. Підпільні банківські системи як один із методів відмивання грошей // Вісник Університету внутрішніх справ: Спецвипуск. – Харків, 2012. – С. 19-22.

4. Роль международных специализированных организаций в борьбе с отмыванием денег (на примере FATF) // Предпринимательство, хозяйство, право. – 2003. – № 7. - С. 79-81.

Стирська О. І., к.е.н,
асистент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
ЛІБС УБС НБУ

ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Державний борг пов’язаний із обумовленою необхідністю держави, її установ і організацій в умовах ринкової економіки запозичувати та використовувати додаткові фінансові ресурси для виконання обов’язкових функцій держави і надавати різні суспільні блага суб’єктам соціально-економічної системи. Водночас, державний борг можна розглядати як суму коштів, що сформована за рахунок узятих державою та її установами й організаціями зобов’язань та відсотків по ньому, а також зобов’язань і відсотків щодо інших економічних суб’єктів, за яких держава надала свої гарантії. Обсяг державного боргу та його структуру значною мірою визначають рівень боргового навантаження та стан платоспроможності держави.

Аналіз стану та структури державного боргу України дозволив виявити тенденції зростання його обсягів. Так, у 2014 році загальна сума державного та гарантованого державою боргу становила 584,37 млрд. грн., що у 12,4 рази більше, ніж у 2007 році. Варто відзначити різке зростання як внутрішнього, так і зовнішнього державного боргу впродовж аналізовано періоду 2007-2014 рр. Водночас, оцінка структури державного боргу в розрізі валют погашення дозволяє стверджувати, що основна частина державних запозичень має бути повернена в доларах та євро, що є причиною винекнення нових загроз в умовах знецінення національної валюти.

Оцінюючи розміри державного боргу та його відношення до ВВП, варто також відмітити, що результати наукових досліджень свідчать: оптимальний рівень боргу для країн із розвинутою економікою перебуває в діапазоні 20–50% ВВП [3, с. 95]. Так, в Україні у 2007 році обсяг державного та гарантованого державою боргу становив лише 12,31% ВВП і цей показник стрімко зростає впродовж 2008-2010 років. В 2010 році державний та гарантований державою борг становив 39,92% ВВП. Впродовж 2012-2013 років цей показник коливався в межах 36%. Однак, у 2014 році спостерігаємо різке зростання загальних обсягів державного та гарантованого державою боргу, що поряд із зменшенням рівня ВВП призвело до того, що державний борг становить 75,48% ВВП. На нашу думку, у 2014 році цей показник досяг критичного рівня. Однак уряд проводить впродовж 2015 року активну політику нових запозичень. Таким чином, політика у сфері управління державною заборгованістю в Україні має бути переосмислена.

Розглянувши тенденцію до зменшення кількості населення України, що спостерігається в Україні, показник боргового навантаження, що припадає на душу населення демонструє тенденцію до зростання. Найбільш стрімке зростання спостерігаємо впродовж 2014 року, а саме у 1,89 раза і становить 24 227,516 грн., що у 20,6 раза перевищує розмір прожиткового мінімуму (законом «Про державним бюджет на 2015 рік» установлено прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі 1176 гривень з 1 січня 2015

року [2]).

Водночас, викликає занепокоєння і той факт, що в розрізі валют погашення більше 50% державних запозичень має бути повернено у дол. США та євро. За даними Міністерства фінансів станом на 31.12.2014 року обсяг державного та гарантованого державою боргу становив 69 794 848,71 тис. дол. США, що при офіційному курсі НБУ 28,34 грн. за 1 дол. США (станом на 23.02.2015) становить 1 977 986 012 тис. грн., або 42 542,85 грн. в розрахунку на душу населення.

Саме різке зростання обсягів державного та гарантованого державою боргу, витрачання запозичених коштів на поточні потреби, а не зміцнення економічного потенціалу країни і вирішення стратегічних задач є, на нашу думку, основними проблемами у сфері державної заборгованості в Україні. Вирішення зазначених проблем вбачаємо шляхом законодавчого врегулювання процесу управління державним боргом і гарантованим державою боргом (прийняття Закону «Про державний борг і гарантований державою борг»), переорієнтації на внутрішній ринок державних запозичень на період нестабільності національної валюти; стимулювання попиту на державні цінні папери на внутрішньому ринку; припинити видачу державних гарантій за іноземними кредитами в період кризових явищ в економіці; зменшити граничний рівень державного боргу до 50% ВВП.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/.

2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 80-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19/page?text=%E1%EE%F0%E3.

3. Присяжнюк О. О. Державний борг України як показник боргової безпеки / О. О. Присяжнюк // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса, 2011. – Вип. 42 (2). – С. 94–98.

Тракало М. І., ст. 3-го курсу екон. факультету ЛНАУ
Науковий керівник : **Колодій А.В.,** к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

ЗОЛОТОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ УКРАЇНИ: ВПЛИВ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

В умовах нестабільної ситуації на валютному ринку і загалом у банківській сфері, золотовалютні резерви є вкрай важливими для економічної безпеки будь-якої країни.

Згідно з Законом України «Про Національний банк України» золотовалютний резерв складається з таких активів: резервна позиція в МВФ; «монетарне золото; спеціальні права запозичення; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; іноземна валюта у вигляді банкнот та монет або кошти на рахунках за кордоном; будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності. Офіційні золотовалютні резерви країни призначені для регулювання валютного курсу, для підтримання стабільності національної грошової одиниці всередині країни та здійснення міжнародних розрахунків на зовнішньому ринку.

У сучасних ринкових умовах розвитку економіки золото є не лише фінансовим активом, який виконує функції золота та використовується центральними банками різних країн для формування їхніх золотовалютних резервів, але є й звичайним товаром, що має собівартість виробництва, а також підлягає законам попиту та пропозиції, спекуляціям цін.

Золотовалютні резерви – це запаси іноземних фінансових активів, які належать державі і перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути реально використані на регулятивні та інші потреби, що мають загальноекономічне значення [2].

НБУ задіює резерви для регулювання курсу валют. Для цього він проводить валютні інтервенції. Валютна інтервенція – це направлений значний вплив центрального банку країни на валютний ринок і валютний курс.

Задля ефективного управління золотовалютними резервами України важливим етапом є їх планування. А для цього НБУ необхідно мати у своєму розпорядженні систему показників, які б відображали: кількість золотовалютних резервів, тобто відповідність обсягу резервів центрального банку потребам у них; якість золотовалютних резервів, що відображає оптимальну структуру резервів при мінімальному ризику вкладення коштів у ті чи інші види валютних активів. При формуванні та використанні золотовалютного резерву треба виходити не стільки з того, що він повинен бути якомога більшим, скільки з того, що він має бути оптимальним.

За своїм значенням золотовалютний резерв можна прирівняти до числа одного із основних фондів держави. В цьому контексті, варто затвердити відповідне Положення про золотовалютний резерв України, в якому мають бути передбачені загальний обсяг золотовалютного резерву, його обсяг на конкретну дату, структура золотовалютного резерву та ін. Слід також визначити напрямки витрачання коштів із цього фонду та встановити мінімальний розмір, нижче якого НБУ не має права використовувати кошти на валютні інтервенції.

Прийняття таких заходів дозволить підняти значення золотовалютного резерву на більш високий рівень і здійснювати за ним належний контроль [8].

У січні 2015 р. міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті НБУ зменшилися на 1,1 млрд дол. США – до 6 млрд 419 млн доларів. Ще наприкінці грудня 2014 р. золотовалютні резерви України складали 7 млрд 533 млн дол. Згідно з даними, за станом на 01.04.2015 р. обсяг міжнародних резервів України становив 9 мільярдів 969,9 млн дол. США в еквіваленті. Їхня динаміка в березні була обумовлена насамперед отриманням коштів від МВФ в рамках Механізму розширеного фінансування у сумі 4 мільярди 872,5 млн дол. США, у тому числі на користь Уряду у сумі 2 мільярди 633,2 млн дол. США. Також збільшенню обсягу резервів у березні сприяло надходження коштів на користь Уряду у сумі 200 мільйонів канадських доларів [9].

В Україні сьогодні дуже малі джерела поповнення золотовалютних резервів НБУ. Разом з тим резерви є запорукою фінансової стабільності держави і тому їх необхідно нарощувати. Для цього Міністерство фінансів з НБУ повинне проводити ефективні регулювання та реформи в економіці і банківській сфері, будувати надійну схему поповнення золотовалютних резервів, а не отримувати надходження виключно із позик міжнародних установ та інших країн. Економіка країни має працювати так, щоб поповнення золотовалютних резервів стало логічним наслідком, а не вимушеною потребою для регулювання критичних ситуацій.

Список використаних джерел :

1. Панчук Ю.В. Роль золотовалютних резервів у діяльності центральних банків / Ю.В. Панчук, О.М. Ткачук / [Електронний ресурс]. – Режим досупу: http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/68432.doc.htm
2. Валютні резерви – матеріал з Вікіпедії – [Електронний ресурс]. – Режим досупу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Валютні_резерви
3. Національний банк витрачає золотовалютні резерви – [Електронний ресурс]. – Режим досупу: http://tvi.ua/nacbank_vtrachae_zolotovalyutni_rezervi
4. Валютний ринок: місячний огляд – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iee.org.ua/files/overviews/valiutnij_rinok_september_2012.pdf
5. Закон України «Про Національний банк України» від 07.12.1999 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua
6. Баран О.Б. Золотовалютні резерви України: склад, призначення, порядок використання та їх вплив на валютний курс / http://libfor.com/index.php?newsid=1326
7. Валютна інтервенція – матеріал з Вікіпедії – [Електронний ресурс]. – Режим досупу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Валютна_інтервенція
8. Соколюк В. М. Аналіз чинників впливу на динаміку золотовалютних резервів НБУ /В. М. Соколюк / http://conf.bsfa.edu.ua/sections/anal_z_chinnik_v_vplivu_na_dinam_ku_zolotovalyutnih_rezerv_v_nbu/
9. Сайт Національного банку України : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index

Філіпенко Т.В., д.держ.упр., професор,
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Житомирського державного університету ім. Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В умовах прискореної глобалізації світового господарства однією з найважливіших проблем в Україні є зростання загроз фінансовій, і, зокрема, валютній безпеці держави.

Входження України до глобальної фінансової системи має передбачати максимальне врахування національних інтересів, існуючих загроз та сучасних тенденцій розвитку фінансових ринків.

При цьому слід враховувати, що інтеграція України до світового фінансового простору відкриває не тільки нові можливості розвитку фінансового сектору, але й породжує потенційні загрози, найсуттєвішими серед яких є втрата контролю над фінансовою системою та можливості підтримки розвитку стратегічно важливих галузей національної економіки, а отже втрату економічного суверенітету країни.

Стійкість національної валюти, її конвертованість визнається неодмінним атрибутом фінансової безпеки будь-якої країни й статтею 6 Закону України «Про економічну самостійність Української РСР» від 3 серпня 1990 р. передбачається, що Україна на своїй території самостійно організує банківську справу і грошовий обіг, за допомогою Національного банку України нагромаджує валютні запаси для валютного забезпечення та повної зовнішньої конвертованості національної грошової одиниці [1].

Умовами досягнення дійсної стабільності та оборотності гривні є перш за все досконале валютне законодавство, обґрунтована валютна політика, чітка валютна система, нормально функціонуючий валютний ринок.

Говорити про досконале українське валютне законодавство поки що не доводиться. Основним документом в сфері регулювання валютного ринку є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», прийнятий ще на початку 1993 року. Декрет має низку недоліків. По-перше, відсутня класифікація валютних операцій, яка має істотне значення для визначення правого режиму

того чи іншого виду операцій; по-друге, в Декреті не зазначено ні цілей, ні напрямів, ні форм, ні видів валютного контролю; по-третє, чітко не визначено компетенцію органів державного управління у сфері валютного регулювання і контролю. Валютне законодавство розвивається головним чином завдяки підзаконним нормативно-правовим актам, інструкціям, положенням і навіть листам Національного банку України та інших органів, і такий стан речей вимагає прийняття Закону України «Про валютне регулювання і валютний контроль», який дозволив би уникнути дублювання правового регулювання одних і тих же відносин та невизначеності правового регулювання інших.

Поняття валютної безпеки також залишається не до кінця визначеним на законодавчому рівні. Так Законом України «Про основи національної безпеки України» лише відзначається, що одним із напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері є забезпечення внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку [2].

На рівень валютної безпеки впливають численні фактори, що різняться за строком дії, характером прояву і впливу. Серед основних загроз валютній безпеці України можна визначити: зростання зовнішнього боргу; відплив коштів за кордон; високий рівень доларизації економіки; неефективна структура золотовалютних резервів; недосконалість валютно-курсової політики; наявність валютних ризиків; проведення незаконних валютних операцій; втручання міжнародних фінансових організацій, іноземних радників та консультантів у валютну політику України.

Як свідчить практика, з відпливом капіталів неможливо боротися адміністративними методами, адже чинні нормативно-правові акти не передбачають дієвих механізмів для їх реалізації. Щоб обмежити відплив коштів з України, необхідно створити привабливий інвестиційний клімат у державі. Тоді вітчизняним інвесторам буде вигідно вкладати капітали в економіку своєї країни. Механізми стримування відпливу капіталу повинні бути спрямовані на його репатріацію, а не на боротьбу з легалізацією коштів, вивезених за межі України.

У наслідок коливань валютних курсів валютний ринок України характеризується наявністю суттєвих валютних ризиків як для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності так і для держави в цілому.

Велику небезпеку для економіки країни становлять і правопорушення у валютній сфері, їх наслідком є скорочення надходжень валютних цінностей до Національного банку України та порушення інтересів держави.

Крім того, необхідно зазначити, що втручання міжнародних фінансових організацій, іноземних радників та консультантів у валютну політику України може мати негативні наслідки для її економічної безпеки. У загальному плані критерієм оцінки ефективності взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями повинно бути співвідношення між прогнозованим зиском від набуття відкритості і лібералізації економіки і валютного ринку країни й можливими втратами для вітчизняних виробників, агентів зовнішньої торгівлі і споживачів. Важливим критерієм повинна стати відповідність вимог міжнародних фінансових організацій національним економічним інтересам і загальному економічному курсу країни.

Список використаних джерел

1. Про економічну самостійність Української РСР: Закон України від 03.08.1990 № 142-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1990. – № 34. – Ст. 499.

2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.

Фощан В.В., преподаватель высшей категории
Харьковского торгово-экономического колледжа КНТЭУ
Курдюкова Ю.Е., студентка
Харьковского торгово-экономического колледжа КНТЭУ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Капитал предприятия, его способность в процессе обращения генерировать прибавочную стоимость и увеличивать свои стоимостные характеристики всегда находится в центре внимания собственников и менеджеров предприятий. От эффективности принятых решений зависит дальнейшее развитие и финансовое благополучие любого предприятия, особенно в условии экономического кризиса и политической нестабильности. Это и предопределяет актуальность проблемы изучения и развития подходов к управлению структурой капитала предприятия.

Капитал понятие многоаспектное и неоднозначное. Для его определения целесообразно рассмотреть основные характеристики, которые позволяют детально раскрыть суть этого понятия:

1) первоначальное формирование происходит за счет средств собственника (финансовых или материальных ресурсов);

2) способность в процессе обращения генерировать прибавочную стоимость и увеличивать свои стоимостные характеристики;

3) представляет собой совокупность материальных и финансовых ресурсов как носителей будущей экономической выгоды;

4) является обеспечением при привлечении заемных средств.

Обобщив указанные характеристики и существующие подходы в экономической науке [1-4], капитал предприятия можно определить следующим образом: собственные и заемные средства предприятия, вложенные в материальные и финансовые ресурсы, которые способны длительное время в процессе обращения, производства или приращения генерировать прибавочную стоимость (доход). Исходя из этого определения, развернутой характеристикой капитала предприятия является баланс, а именно, пассивы - это источники формирования капитала, а активы – это его вложения. Данной трактовке капитала соответствует балансовое уравнение: Капитал = Активы = Пассивы. Так как структура капитала это структура баланса предприятия, традиционное представление об управлении структурой капитала, как оценка и формирование оптимального соотношения собственных и заемных средств, при котором оказывается положительное влияние на стоимость предприятия, является неприемлемым и требует уточнения. Управление вообще можно определить как совокупность отдельных видов деятельности (планирования, организации, мотивации, контроля и т.п.), направленных на упорядочение и координацию функционирования и развития организации и ее элементов, и необходимых для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации. Поэтому управление структурой капитала предлагаем рассматривать как деятельность, направленную на создание такой структуры капитала, в которой качественное и количественное соотношение источников средств и их вложений является оптимальным, что дает возможность минимизировать общие затраты и риски и максимизировать прибыль и рыночную стоимость предприятия в целом. А целью управления структурой капитала является повышение эффективности деятельности предприятия при сохранении финансовой устойчивости и минимизации уровня рисков. Учитывая сущностные характеристики, цели и задачи управления структурой капитала можно выделить следующие этапы этого процесса: анализ капитала и определение оптимального соотношения составляющих капитала; определение потребности в капитале и направлений его использования; выбор источников финансирования; поиск оптимальных вариантов финансирования; привлечение капитала, целевое вложение средств; анализ эффективности управления структурой капитала предприятия. Предлагаемая модель процесса принятия решения о структуре капитала представлена на рис.1.

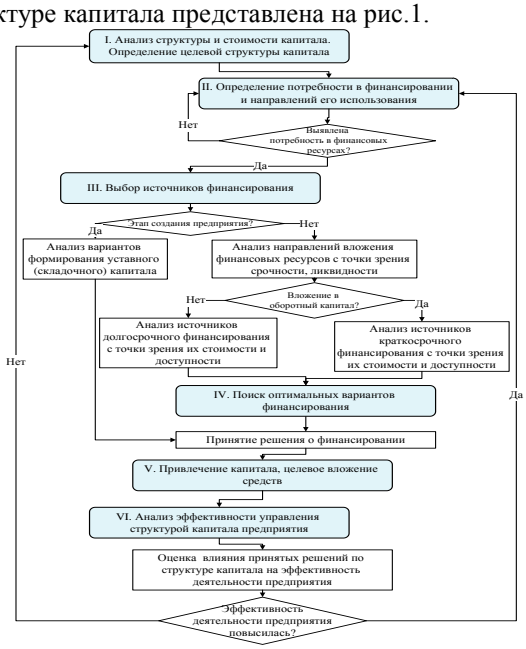


Рисунок 1 - Процесс управления структурой капитала предприятия

Представленная модель управления структурой капитала предприятия базируется на методе факторного моделирования и предполагает многокритериальность при оценке эффективности управленческих решений. Модель является универсальной, и ее реализация позволит оптимизировать процесс управления структурой капитала на предприятии и повысить его эффективность.

Список використаних джерел

1. Безгінова Л.І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг»/ Безгінова Любовь Іванівна; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків., 2004. – 20 с.

2. Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. проф. Е. И. Шохина. — М.: ИД ФБК-Пресс, 2004. – 408 с.

3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посібник / В. В. Сопко. — К.: КНЕУ, 2006. — 526 с.

4. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. - М.: Бухгалтерский учет, 2007. - С. 11.

Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
кафедри обліку підприємницької
діяльності ДВНЗ « Київський
національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Витрати підприємства є складним об'єктом, на який впливають різноманітні чинники як внутрішнього, так і зовнішнього щодо підприємства походження. Тому для отримання необхідного рівня прибутковості управляти витратами слід системно. Системно-орієнтоване управління витратами розглядає об'єкт витрат як частку цілого і дає змогу глибше дослідити його та детально визначити причинно-наслідкові зв'язки між елементами об'єкта, їх чинниками та очікуваними результатами.

Системно-орієнтоване управління дає можливість вирішувати складні проблеми, оскільки воно ґрунтується на наукових підходах та спрямоване на одержання цільових результатів відповідно до завдань функціонування системи. Особливість системно-орієнтованого управління підприємством полягає в тому, що в допустимих межах об'єкт досліджується як єдине ціле з врахуванням внутрішніх взаємозв'язків між окремими елементами і зовнішніх зв'язків з іншими системами та об'єктами. Виділяють такі характерні риси системно-орієнтованого управління:

- усі процеси і явища розглядаються як окремі цілісні системи з певними якостями і функціями, якими не володіють інші складові цієї системи, тобто для систем характерними є емерджентні властивості;
- визначається системний ефект (ефект синергії), який полягає в тому, що система, як єдине ціле, завжди якісно відрізняється від простої суми частин, з яких вона складається;
- визначаються критичні зміни та обмеження системи, а також результати їх взаємодії;
- діяльність системи та окремих її елементів розглядається з погляду досягнення заданої мети.

Важливість системного управління можна виразити двома основними аспектами: по-перше, поняття і принципи системного управління дають можливість глибшого пізнання об'єкта дослідження в порівнянні з іншими підходами; і по-друге, таке управління містить нову схему пояснення об'єкта дослідження, на основі пошуку конкретних механізмів забезпечення цілісності об'єкта і достатньо детального виявлення його внутрішніх та зовнішніх зв'язків з вивченням їхньої суті.

Система управління підприємством складається з низки підсистем, які також мають свої елементи з певними властивостями та характеристиками, взаємозв'язками, функціями і загальним кінцевим результатом, що є основним фактором її створення. До властивостей системи можна віднести:

- взаємозв'язок та взаємозалежність між елементами в системі;
- централізація, яка визначає домінуючою одну з її складових;
- ієрархічність, послідовна підпорядкованість елементів і підсистем в системі;
- наявність границь (меж) системи;
- відкритість (взаємозв'язок системи із зовнішнім середовищем);
- комунікативність (зв'язок системи із зовнішніми об'єктами);
- складність системи, що визначається кількістю елементів та підсистем, кількістю і характером взаємозв'язків, кількістю виконуваних функцій в системі;
- наявність впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на систему;
- цілеспрямованість системи;
- цілісність системи;
- тяжіння системи до стану стійкої рівноваги (єдності та внутрішньої однорідності);
- надійність системи (можливість досягати кінцевого результату);
- емерджентність (шляхом об'єднання елементів в окрему систему або підсистему виникають нові властивості, які окремим елементам раніше не були притаманні).

Призначення системи управління витратами, як однієї з найважливіших складових управління господарською діяльністю підприємства, полягає у вирішенні низки проблем, а саме: визначення складу підсистем та їх взаємозв'язків; оцінці ризику неефективних витрат і втрат ресурсів; формування цільової програми управління витратами і вибір методів та інструментів для їхнього досягнення.

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що системно-орієнтоване управління витратами підприємства – це цілеспрямований процес впливу на стан сукупності взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою елементів, який ґрунтується на потенціалі підприємства та орієнтується на досягнення його мети і отримання оптимального результату від здійснення витрат з врахуванням впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ .; Підручник. - М .: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

2. Міддлтон Д. Бухгалтерський облік і прийняття фінансових рішень: пров. з англ. / Д. Міддлтон; під ред. І.І. Єлісєєвої. - М .: Аудит; М .: ЮНИТИ, 1997.
3. Уорд К. Стратегічний управлінський облік / Пер. з англ. - М .: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2002. - 448 с .: іл.
4. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ. / Под ред. Я. В. Соколова. - М .: Фінанси і статистика, 2001.
5. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12 (4). P. 357-374.

Храпач С.С., Берестова А.С.
Керівник Клімович І.М.,
старший викладач ХТЕІ КНТЕУ

ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Фінансовий контроль асоціюється зі сферою державного управління, оскільки саме використання бюджетних коштів знаходиться в зоні пильної уваги державних органів контролю та громадських організацій. Способи та напрями використання приватних грошових коштів контролюються переважно самими їх власниками, тому фінансовий контроль розглядається як галузь економічної науки. Але на сьогодні з багатьох теоретичних питань державного фінансового контролю відсутня методологічна єдність, що негативно впливає на практику його організації, чим і обумовлена актуальність вибраної теми.

Проблематикою державного фінансового контролю займалися українські і зарубіжні вчені: О. Барановський, І. Басанцов, В. Бурцев, М. Васильєва, І. Ващенко, Н. Виговська, Ю. Воронін, І. Дрозд, В. Родіонова, С. Рябухін, Ж. Сапір, С. Степашин, І. В. Шевчук, С. Шохін, Т. Юнусова та ін.

Трансформаційні процеси в українському суспільстві зумовлюють необхідність вирішення важливого завдання - вдосконалення організації ефективного фінансового контролю діяльності органів державного управління. Це вимагає переосмислення ролі держави у здійсненні фінансового контролю взагалі і органів державного управління [1].

Під економічної ефективністю розуміють співвідношення між використаними ресурсами та досягнутими результатами. Ефективність використання бюджетних коштів є результатом зусиль по виконанню постановлених завдань, але вона залежить саме від управління видатками.

В основу виміру ефективності використання бюджетних коштів покладено обсяги коштів, необхідних для виконання державними установами своїх функцій з управління підвладними об'єктами. З точки зору забезпечення ефективності видатків досягнуті результати повинні задовольняти вимоги споживачів громадських послуг.

Одним із найважливіших чинників успішного управління бюджетними ресурсами є здійснення загальної оцінки фінансового стану місцевого бюджету, що за своїм змістом відображає підсумки фінансової діяльності виконавчих органів влади. Оцінка фінансового стану бюджету є неодмінним елементом бюджетного процесу на його завершальній стадії при підвищенні підсумків виконання бюджету.

Результати діяльності з управління бюджетними ресурсами цікавлять не тільки представників органів влади, а також місцеве населення, платників податків та інвесторів, тому що така оцінка є індикатором розвитку місцевого бюджету.

У ході оцінки виконання бюджету здійснюється аналіз бюджетних зобов'язань і вивчається структура його активів і пасивів на поточну дату. Знання показників поточного та попереднього стану бюджету дозволяє здійснити загальну оцінку перспектив розвитку теорії, виявити його потенціальну фінансову спроможність і можливі фінансові ризики. Дуже часто державний фінансовий контроль класифікується за методами контролю, до яких належать: аудит, обстеження, моніторинг, ревізія.

Аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає в перевірці та аналізі фінансового стану щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [2].

Обстеження – ознайомлення на місці з окремими ділянками фінансової роботи. У ході обстеження зіставляються фактичні показники з нормативними [2].

Фінансовий моніторинг – це проведення постійного контролю за фінансовим станом господарського суб'єкта [2].

Ревізія – повне, глибоке і всебічне обстеження фінансової діяльності господарського суб'єкта з метою перевірки її законності, доцільності й ефективності [3].

Державний фінансовий контроль є важливим елементом управлінської діяльності, організаційного керівництва, однією із форм втілення в життя прийнятих державними органами рішень. Основними завданнями фінансового контролю є такі: перевірка виконання фінансових зобов'язань органами самоврядування, організаціями, підприємствами, і громадянами, перед державою; перевірка правильності використання

державними, муніципальними підприємствами, установами, організаціями коштів державного бюджету; перевірка дотримання правил здійснення фінансових операцій, розрахунків і зберігання коштів юридичними особами.

Отже, нині змінюються призначення, процедури, а в деяких галузях і масштаби виконання управлінсько-контрольної функції, проте її значення для держави в цілому не зменшується. Крім того, потреба в державному регулюванні й контролі підсилюється економічними умовами, наявність низки нерозв'язаних проблем, що перешкоджають створенню міцної фінансової системи: низькою платіжною дисципліною, невиправданим наданням пільг, недотриманням вимог законодавства щодо цільового використання бюджетних коштів тощо.

Список використаних джерел

1. Рибачук В. Л. Удосконалення організаційного забезпечення ефективності фінансового контролю діяльності органів державного управління // Фінансовий контроль. – 2011. - № 4. – С. 15-22.

2. Панасовська С. Г. Роль державного фінансового контролю в забезпеченні економічної ефективності // Фінанси. – 2009. - №3. – С. 19-23.

3. Діденко С. О. Економічна роль державного фінансового контролю // Запитання економіки. – 2012. – №9. – С. 17-24.

Черевата Р. Ю., аспірантка
Львівської комерційної академії

ФІСКАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Серед основних прямих податків чинної системи оподаткування України можна виділити податок з доходів фізичних осіб. Проте, наразі його фіскальна ефективність має низку проблем, пов'язаних із механізмом оподаткування доходів громадян, законодавчою нестабільністю у методиці розрахунку суми податку, так і правовою оцінкою окремих нормативних положень дохідного оподаткування.

Однією із функцій, що притаманна будь-яким податкам, є фіскальна функція, яка полягає у формуванні фінансових ресурсів держави та проявляється у наповненні дохідної частини бюджету. В основу реалізації даної функції покладено принцип фіскальної ефективності, який полягає у максимізації надходжень, мінімізації видатків на адміністрування, еластичності податкового механізму.

Головними факторами, що впливають на базу оподаткування податку з доходів фізичних осіб (далі - ПДФО) є: кількість осіб, що отримують доходи з різних джерел; середня заробітна плата по галузі; рівень мінімальної заробітної плати; рівень тіньових доходів; рівень безробіття; ставки оподаткування [1, с. 140].

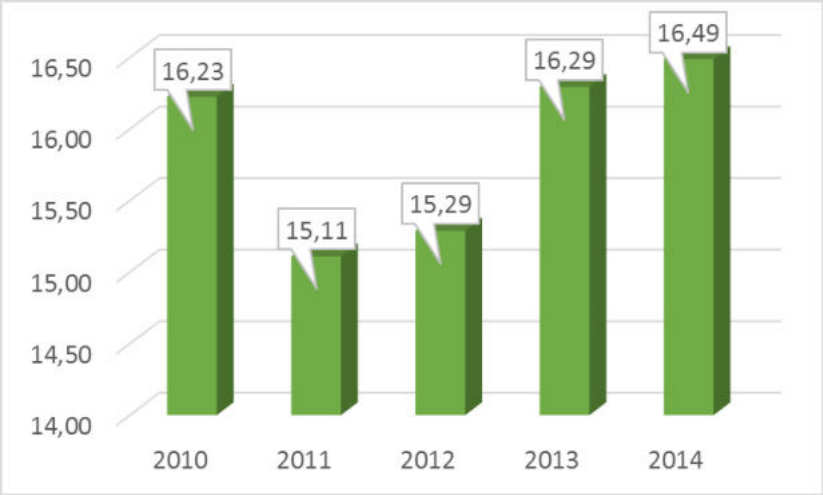
На рис. 1 зображено динаміку надходжень ПДФО до Зведеного державного і місцевих бюджетів за 2010–2014 рр. Найбільше надходження становили у 2011 році – 334,70 млрд. грн., а найменше у 2014 році – 62,55 млрд. грн. Звідси можна зробити висновок про те, що офіційно найманих працівників в Україні значно поменшало або ж зарплати почали все більше видаватися "у конвертах".

Рис. 1. Динаміка надходжень ПДФО до Зведеного бюджету та місцевих бюджетів України за 2010-2014 рр., млрд. грн.*

* складено автором на основі статистичних даних [3]

Для більш детального аналізу сплати ПДФО, розглянемо динаміку його структури у Зведеному бюджеті України за 2010-2014 рр. (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка структури ПДФО у Зведеному бюджеті України



за 2010-2014 рр., %

* складено автором на основі статистичних даних [3]

За даними рис. 2 можна прослідкувати те, що у 2010 році частка ПДФО у Зведеному бюджеті України становила 16,23%, а у 2011 році знизилося до 15,11%. Проте позитивна тенденція до збільшення збереглася до 2014 року і частка ПДФО у доходах Зведеного бюджету склала 16,49%. Не зважаючи на це, бюджет держави недоотримує значні кошти також у зв'язку зі значними обсягами тіньової заробітної плати в Україні. У 2014 році більше половини тих, хто має неофіційний заробіток, отримують "сіру" зарплату. Тобто 50-70% від загальної суми видається в конвертах і не обкладається податками. Значна тінізація доходів призводить до обмеження обсягів надходжень коштів до бюджетів.

Варто відзначити вагому роль даного податку в структурі державних бюджетів країн світу, він посідає перше місце в статті доходів таких країн, як Великобританія, Канада, США, Німеччина, Данія, Японія тощо. У світі спостерігається тенденція до зростання частки цього виду оподаткування в загальній структурі доходів. При цьому, як правило, існує певний неоподаткований мінімум, а максимально можливі ставки податку не виходять за межі 50% [4].

Одним із факторів, що впливає на фіскальне значення податку з доходів фізичних осіб є рівень безробіття населення. За статистичними даними, якщо у 2010 р. рівень безробіття складав 8,8%, то вже у період 2011-2013 рр., він спадав відповідно 8,6%, 8,1% та 7,7%. За даними експертів, рівень безробіття у 2014 р. в Україні становив близько 9,7 %, на що вплинула військова ситуація у східних регіонах країни. Таким чином, показник рівня безробіття в Україні є досить високим, а отже його вплив на скорочення фіскального рівня податку з доходів фізичних осіб є достатньо значним [2].

Отже, податок з доходів фізичних осіб є однією із найвпливовіших форм взаємовідносин між державою, органами місцевого самоврядування і громадянами з приводу утримання частини доходів з останніх для створення грошових фондів державного й місцевого значення. Безробіття, інфляція та тіньова заробітна плата є одними із основних негативних факторів, що в кінцевому підсумку призводять до недоотримання бюджетом значних коштів.

Список використаних джерел

1. Безпалько І. Р. Оподаткування доходів сім'ї: сутність та необхідність запровадження в Україні / І. Р. Безпалько. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19.2. – С. 140 – 146.

2. Більше половини українців отримують зарплати "у конвертах". : [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://gazeta.ua/articles/economics/ bilshe-polovini-ukrayinciv-otrimuyut-zarplati-u-konvertah/588669.

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. : [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/.

4. Податок на доходи фізичних осіб: українські парадокси та світовий досвід. : [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zaxid.net/news/showNews.do?podatok_na_dohodi_fizichnih_osib_ukrayinski_paradoksi_ta_svitoviy_dosvid&objectId=1126349.

Чернецька О.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і і аудиту ДДАЕУ

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасний момент економічного розвитку українських аграрних підприємств процес управління фінансовими результатами знаходиться на тому рівні, коли керівники усвідомлюють важливість цього питання, але не мають певних знань в цій галузі або стикаються з проблемами неспівставності при оцінці ефективності діяльності підприємств, тому виникає нагальна потреба в оптимізації функціонування системи управління фінансовими результатами господарської діяльності та розробці ефективного інструментарію менеджменту.

На наш погляд, в умовах економічної нестабільності аграрного сектора використання господарських результатів в управлінні неможливе без управлінського обліку, який є необхідним джерелом економічної інформації про діяльність підприємства для оперативного реагування на щоденні відхилення реального фінансово-економічного стану. На важливості управлінського обліку наголошує також Лєсогорова В. [1], яка для оптимізації процесу управління фінансовими результатами пропонує удосконалити обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими ресурсами та фінансовими результатами, що передбачає введення в складі облікового апарату посаду бухгалтера-аналітика, який здійснюватиме управлінський облік з метою забезпечення менеджменту необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень і запровадження антикризового управління.

Вважаємо за доцільне зазначити, що одним із інструментів управлінського обліку є облікова політика підприємства. Як зазначають Т.М. Чорнявська [4] та В. Лєсогорова [1], від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Вдало обрана облікова політика позитивно впливає на діяльність підприємства, його рентабельність [4]. Саме облікова політика, як основний інструмент, виконує регулюючу функцію - шляхом вибору механізмів, необхідних для того, щоб ефективно діяла система обліку, забезпечує ефективну діяльність підприємства [1].

Ми цілком погоджуємось з тим, що в основі ефективного управління фінансовими результатами лежить виважена та обґрунтовано облікова політика. Зважаючи на обраний підприємством метод оцінки матеріальних цінностей, або метод нарахування амортизації на основні засоби, буде формуватися відповідний розмір виробничих витрат, який безпосередньо впливає на фінансовий результат, як в сторону збільшення, так і в сторону зниження.

Продовжуючи акцентувати увагу на чинниках управління фінансовими результатами, не можна не погодитись з науковцями Одінцовою Т.М., Невмержицькою О.В. та Чаус І.В. [2], які розглядають аналіз співвідношень «витрати – обсяг – прибуток» (або CVP-аналіз; «Cost – Volume – Profit») як інструмент системи управління фінансовими результатами. Цей вид аналізу вважається одним із найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства, а отже і фінансового результату.

В управлінському обліку важливу роль відіграє належний рівень інформаційного забезпечення. На думку Ходарєвої О.О. та Шульги Л.О. [3] саме функціонально-вартісний аналіз може забезепечити наявність інформації, необхідної для постановки економічно обґрунтованих цілей і завдань. Науковці наголошують на актуальності використання ФВА в управлінській діяльності як спосіб ефективного опису, аналізу і контролю складних систем, якою і є система управління фінансовими результатами.

Таким чином, вищезазначені види аналізу можна виділити і як інструментарій управлінського обліку, і складові системи управління фінансовим результатом. З огляду на вищезазначене, вважаємо доцільним враховувати в процесі управління фінансовим результатом ефект синергетики. Синергетичний підхід в процесі управління фінансовим результатом базується на дослідженні складових системи управління та її чинників в нестійкій фазі їх існування, що передбачає множинність сценаріїв подальшого розвитку. Внаслідок вищезазначеного з'являються додаткові економічні переваги, що утворюються у разі успішного об'єднання та взаємодоповнення складових системи управління та її чинників.

Таким чином, в основі важливого стратегічного завдання в системі управління діяльністю аграрного підприємства знаходиться забезпечення ефективного управління фінансовими результатами. Це завдання вимагає від керівників чіткого усвідомлення необхідності застосування комплексного підходу до реалізації цього завдання з врахуванням синергетичного ефекту, що дозволить забезепечити його оптимальне вирішення.

Список використаних джерел

1. Лєсогорова В. Підвищення ефективності управління фінансовими результатами аграрного підприємства / В. Лєсогорова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/pidvishhennja_efektivnosti_upravlinnja_finansovimi_rezultatami_agrarnogo_pidpriemstva/4-1-0-437).)

2. Одінцова Т.М. CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т.М.Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус // Фінансовий простір. - 2013. - № 1 (9). –С.90-95.

3. Ходарєва О.О. Функціонально-вартісний підхід до управлінської діяльності: аналіз і контроль складних систем / О.О. Ходарєва, Л.О. Шульга // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/bitstream/handle/123456789/31246/st_53_12.pdf?sequence=1

4. Чорнявська Т.М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т.М. Чорнявська// Облік і фінанси АПК. - 2012. - №1. – С. 82-85.

Чирва Ю. Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та військового господарства
НАНГ України ДНУ

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ

Негативні наслідки світової фінансової кризи та політико-економічна криза, що загострилась в Україні, актуалізують проблему банкрутства у нашій країні. При цьому, основним засобом виживання підприємств у таких умовах є розробка та впровадження ефективного механізму антикризового управління, важливе місце у якому займає діагностика банкрутства.

Питанню визначення ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства, головним чином, на основі дискримінантного підходу, присвячено праці таких провідних вчених як: Е. Альтман, У. Бівер, Г. Тішоу та ін. [1 -3]. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили Л.О. Лігоненко [4], І.О. Бланка [5]. Разом з цим, вивчення й аналіз публікацій свідчать про недостатній рівень висвітлення переваг та недоліків дискрімінантного підходу до діагностики банкрутства підприємства, проблеми його практичного застосування.

У антикризовому управлінні діагностика покликана розпізнавати інституціонально- нормативну «середу» підприємства і доповнювати тим самим профілактику банкрутства і заходи щодо попереджувального оздоровлення.

Достовірність, якість і адекватність результатів діагностики банкрутства підприємства, значною мірою, залежить від існуючого методологічного забезпечення, що використовуються під час здійснення процесу.

На основі проведеного аналізу зарубіжних моделей діагностики банкрутства можна дійти висновку, що вони, ґрунтуючись на обмеженій кількості показників, дозволяють отримати оперативну інформацію про фінансовий стан підприємства.

Разом з цим, визначено, що розглянуті методики прогнозування банкрутства зарубіжних авторів мають низку суттєвих обмежень для їх використання на українських підприємствах.

1. Неможливо отримати комплексну оцінку ймовірності виникнення фінансової кризи, через те, що комплексний показник не розраховується, а оцінюються лише значення окремих індикаторів, що, крім цього, ускладнює оцінку динаміки фінансового стану підприємства при зміні значень окремих індикаторів у протилежних напрямках (методики У. Бівера та П. Вайбеля).

2. Пропоновані системи показників недостатні для комплексної оцінки фінансового стану підприємства, у зв’язку з чим, не забезпечують точність діагностики та прогнозування фінансової кризи та загрози банкрутства підприємства (двохфакторна модель Е. Альтмана).

3. Моделі не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності українських підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку і податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства тощо.

4. Відсутність статистичних даних щодо підприємств-банкрутів, що не дозволяє скоригувати методику розрахунку питомої ваги коефіцієнтів з урахуванням економічних умов.

5. Використання у певних методиках показників, що відрізняються високою позитивною або негативною кореляцією, або функціональною залежністю між собою приводить до ускладнення даних методик, не забезпечуючи, при цьому, підвищення точності діагностування та прогнозування ймовірності банкрутства (модель О.П. Зайцевої, модель А.Д. Шеремета і Р.С. Сайфуліна, методика Г.В. Савицької).

6. За результатами використання моделей неможливо отримати інформацію щодо подальшого розвитку підприємства.

Отже, перспективним напрямком щодо подальших досліджень у даному напрямі є питання, пов’язані як обґрунтуванням методики з високою точністю результатів та прогнозними функціями, так і удосконаленням механізму прогнозування ймовірності банкрутства з точки зору його складових, існуючих критеріїв, вибору системи показників та інше.

Список використаних джерел

1. Altman E. I. Financial Rations, Discriminent Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – No. 4. – P. 589 – 609.
2. Beaver W. H. Have Financial Statements Become Less Informative Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (February 2, 2005) [Electronic resources] / W. H. Beaver, M. F. McNichols, Jung-Wu Rhie. – Access mode : http://papers.ssrn.com.
3. Tishou H. Discriminent Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / H. Tishou // Journal of Finance. – 1972. – Vol. 53. – No. 4.
4. Лигоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К. : Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2001. – 580 с.
5. Бланк И.А Фигансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. - 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.

Шинкаренко О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту ЧІБС УБС НБУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. Вагомий внесок у дослідження особливостей діяльності страхових компаній внесли такі вчені-економісти, як М.М.Александрова, В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, С.С. Осадець.

Головна особливість діяльності страховика, яка полягає в тому, що він спочатку акумулює кошти (створює страховий фонд), і лише згодом зазнає витрат у вигляді страхових виплат, обумовила специфіку його доходів. Доходи страховика складаються з доходів від страхової діяльності, від інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів, від інших операцій (рис.1).

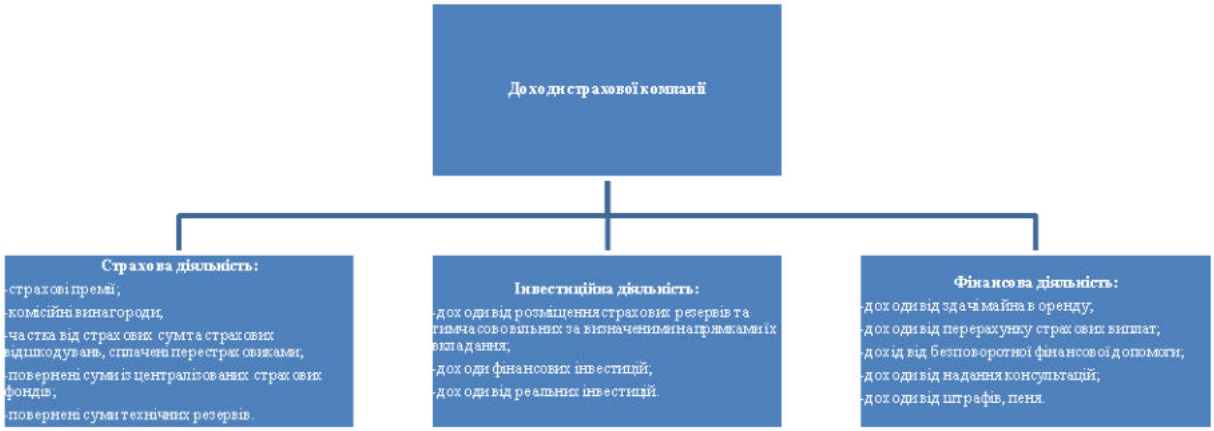


Рис.1. Доходи страхової компанії

До доходів від страхової діяльності відносять страхові премії за договорами страхування та перестрахування, комісійні винагороди за перестрахування, частки від страхових сум та страхових відшкодувань, сплачені перестраховиками, повернуті суми з централізованих страхових резервних фондів, повернуті суми технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій.

Страхові премії є первинним доходом страховика та основою подальшого обороту коштів, джерелом фінансування інвестиційної діяльності [3]. При цьому доходом є зароблені страхові платежі, які визначаються за формулою:

$$ЗСП = СНСП_{зв.\ п.} + СНЗСП_{поч..\ зв.\ п.} – СНЗСП_{к.\ зв.\ п.},$$

де ЗСП – зароблені страхові премії;

$СНСП_{зв.\ п.}$ – сума надходжень страхових платежів за звітний період;

СНЗСП $_{поч..\ зв.\ п}$ – сума незароблених страхових платежів на початок звітного періоду;

СНЗСП $_{к.\ зв.\ п}$ - сума незароблених страхових платежів на кінець звітного періоду.

До суми надходжень страхових платежів не включаються частки страхових платежів, які сплачено перестраховиками у звітному періоді за договорами перестрахування [2].

До доходів від інвестування відносять відсотки, сплачені страховиками за довгострокове кредитування житлового будівництва, доходи від участі у прибутку перестраховиків, відсотки на суму залишку коштів на рахунках, відсотки за облігаціями, дивіденди за акціями, відсотки від розміщення коштів на депозитних вкладах у банку.

Інші доходи – це доходи від врегулювання безнадійної заборгованості, від здавання майна в оренду, курсові різниці, від індексації та передачі (продажу) основних засобів і нематеріальних активів, від надання консультаційних послуг, штрафи, пені та інші доходи [1].

Отже страхові компанії, як і інші підприємства і організації, зацікавлені в ефективній роботі, яка визначається перевищенням доходів над витратами. Узагальнюючим показником діяльності страхової компанії є фінансовий результат, який обчислюється в розрізі видів діяльності компанії та виступає найважливішим об'єктом бухгалтерського обліку. Саме на основі інформації про фінансовий результат формується думка про стан і перспективи діяльності страховика.

Список використаних джерел

1. Александрова М.М. Страхування: Навч.-метод, посіб. / М.М. Александрова — К.: ЦУЛ, 2002. — 208 с.
2. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич.-К.: Знання, 2005.-351с.
3. Вовчак О.Д. Страхування: Навч. посіб. / О.Д. Вовчак — Л.; Новий Світ-2000, 2004. — 480 с.
4. Лісовал В.М. Оцінка результатів діяльності страхової компанії // Наукова бібліотека – 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009_2/Lisoval_209.htm
5. Осадець С.С. Страхування: Підручник / С.С. Осадець. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.

Шурпенкова Р. К., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Львівського інституту банківської справи УБС НБУ

ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах переходу до ринкового способу господарювання проблема забезпечення стійкості та, зокрема, фінансової стійкості дуже гостро постала перед українськими підприємствами, що зумовило значний інтерес до неї з боку науковців. Питання оцінки та забезпечення фінансової стійкості підприємств розглядаються у працях вітчизняних науковців, серед яких: І. Бланк, І. Дем'яненко, Л. Докігнко, М. Заюкова, М. Кизим, М. Коробов, Н. Мамонтова,

Т. Керанчук. Незважаючи на значну кількість праць, питанням оцінки стратегічної фінансової позиції підприємства та його фінансової стійкості приділено недостатньо уваги [1].

Фінансова стійкість є інтегральним, якісним й узагальнюючим показником, який відображає стан і результати діяльності підприємства. Для кожного конкретного підприємства необхідно сформувати систему критеріїв, яким воно повинно відповідати, щоб бути фінансово стійким, без цього і фінансовий аналіз, і фінансове планування, і, загалом, управління фінансами втрачають орієнтири та, як наслідок, зміст [2].

Оцінка фінансової стійкості найчастіше здійснюється за відносними показниками. Тоді вона характеризується станом власних і залучених засобів та оцінюється за допомогою системи фінансових коефіцієнтів. Інформаційною базою для розрахунку є фінансова звітність підприємства.

На основі дослідження та узагальнення різних методичних підходів щодо оцінювання фінансової стійкості підприємств можна виокремити чотири найфундаментальніші, суть яких розкрита нижче.

Визначення рівня забезпеченості запасів у складі оборотних активів підприємства джерелами їх формування (цим узагальнюючим показником є надлишок або нестача джерел фінансування для формування запасів, який визначають як різницю між величиною джерел покриття та величиною запасів. Вартість запасів порівнюють послідовно з наявністю власного оборотного капіталу, до якого поетапно додають вартість довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів і позик). І відповідно до забезпеченості запасів, заданими варіантами фінансування, розрізняють чотири типи фінансової стійкості (абсолютна, нормальна, передкризовий та кризовий фінансовий стан).

Обчислення певної кількості коефіцієнтів і на основі дослідження їх в динаміці та порівняння з нормативними значеннями, вироблення певних висновків щодо фінансового стану підприємства (в якості основних визначено індикаторами оперативної стійкості коефіцієнти ліквідності (поточної, абсолютної та швидкої), індикаторами середньострокової стійкості коефіцієнти оборотності (ділової активності), а індикаторами, відповідно, довгострокової стійкості підприємства – коефіцієнти рентабельності; зниження фінансової стійкості підприємства досліджується за допомогою агрегатних оцінок ймовірності банкрутства).

Застосування одного інтегрованого показника, який складається з декількох найбільш вагомих коефіцієнтів, визначення певних меж його значення для ідентифікації фінансової стійкості та фінансового стану

підприємства (найчастіше застосовується для оцінки вірогідності банкрутства досліджуваного підприємства за умови передкризового або кризового стану фінансової стійкості; вироблення таких показників є результатом досліджень можливості здійснення комплексної оцінки фінансового стану за допомогою багатофакторного дискримінантного аналізу).

Побудова розгорнутих уніфікованих аналітичних фінансових таблиць на базі бухгалтерської, фінансової та податкової звітності формат яких дозволяє з'єднати ці форми задля проведення розгорнутого аналізу який, в свою чергу, дозволить говорити про конкретні показники за весь період, а не про напрями розвитку підприємства станом на звітні дати. У якості провідного показника виступає додана вартість і тому аналіз фінансової стійкості проводиться на стадіях формування, розподілу й використання доданої вартості. Для оцінки визначається частка доходу та величина податкової складової у доданій вартості, що є необхідним при здійсненні управління фінансовою стійкістю підприємства, яке поділяється залежно від часового аспекту проведення на поточне та оперативне [3].

Фінансову стійкість суб'єктів господарювання слід розглядати як комплексну категорію, що відображає рівень фінансового стану та фінансових результатів підприємства, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати розвиток діяльності при збережені кредито- та платоспроможності.

Висновки. Фінансово стійким вважають підприємство, доходи якого стабільно перевищують витрати, у якого забезпечується відповідність вартості запасів і величини власних та позикових джерел їх формування, яке має можливість вільно маневрувати грошовими коштами з метою їх ефективного використання, не допускає невиправдано високої дебіторської та кредиторської заборгованості, має оптимальну структуру джерел фінансування (капітал) і своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями.

Отже, в основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне та гнучке управління внутрішніми факторами його діяльності, тобто головна роль в системі антикризового управління повинна належати широкому застосуванню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації.

Список використаних джерел

1. Бугас Н.В. Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування і розвитку/ Н.В. Бугас // Економіка і держава. - 2005, № 6. - С. 27
2. Плиса В.Й. Управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах кризової ситуації / В.Й. Плиса // Вісник ЛКА. Серія економічна. - 1999, вип. 6. - С. 146-152.
3. Ткаченко І.П. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення:[Електронний ресурс]//Ефективна економіка. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=988

Юхименко Т.В.
аспірант УБС НБУ (м. Київ)

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Українські банки мають значний потенціал інноваційного розвитку. Це підтверджується значними досягненнями у впровадженні провідних світових банківських інновацій. Вітчизняні комерційні банки надають перевагу інноваціям у сфері сучасних інформаційних технологій, а також інноваційним каналам надання послуг клієнтам. Нові фінансові інструменти практично не стають об'єктом зацікавленості українських банків. Це може пояснюватись тим, що українська банківська система є досить молодою, а законодавча база ще формується, до того ж український ринок не готовий приймати високоризикові інноваційні фінансові інструменти.

Дослідження 20 найбільших за розмірами активів українських банків [1] показало, що лише 35% з них активно впроваджують інновації, і розуміють інноваційний розвиток як основний шлях для досягнення конкурентної переваги. Важливим критерієм інноваційності банку є також ступінь донесення нових ідей та продуктів до кінцевого споживача.

Для того, щоб визначити інноваційний потенціал українських банків було проведено аналіз основних елементів стратегічного управління, а саме місії, бачення та цінностей. За результатами дослідження виявлено, що усі банки з Топ-20 за розмірами активів в Україні мають хоча б один з цих елементів. До того ж, цікавим є факт, що 60% провідних банків декларують розвиток економіки і суспільства, у тому числі інноваційний, як власні цілі та цінності (рис.1). Проте лише 45% з двадцятки наголошують на інноваційності як основному засобі досягнення поставлених цілей.

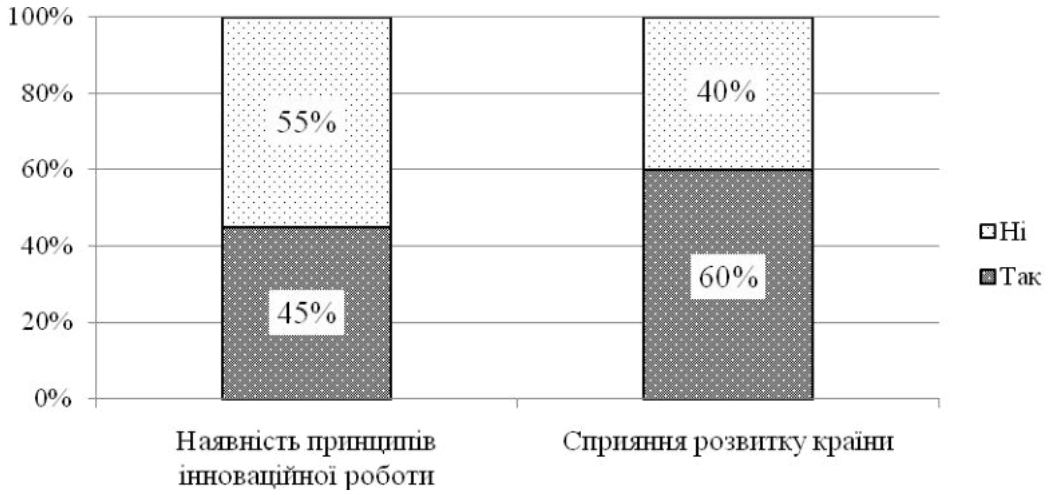


Рис.1. Декларування засад інноваційності українськими банками

Також було досліджено які сфери інноваційної діяльності є пріоритетними для українських банків. На жаль, 40% банків взагалі не ставлять за мету впровадження будь-яких інновацій, а 30% вважають, що розробка і реалізація інноваційних продуктів і послуг для кінцевого споживача є основним методом забезпечення конкурентної переваги. 10% переконані, що технологічні інновації стимулюють розвиток банку. Лише кожен п'ятий банк застосовує найбільш оптимальну, на нашу думку, стратегію, поєднуючи впровадження інновацій як в технологічній сфері, так і в сфері розробки продуктів.

Одним з найбільш інноваційних на українському ринку є Приват Банк, який не тільки займається реалізацією вже розроблених за кордоном інноваційних ідей, а й самостійно розробляє унікальні та ефективні ноу-хау. Варто зазначити, що важливою характеристикою українських банків є те, що разом з новими технологіями, що полегшують контакт клієнта з банком, вони активно впроваджують комплексні IT-системи, що спрямовані на забезпечення безперебійної, безпечної та надійної роботи банку.

Український банківський ринок залишається недостатньо розвиненим, хоча в останні роки помітні значні позитивні зрушення. Наприклад, ринок безготівкових платежів стабільно зростав у 2009-2013 роках на 4,76% щорічно (за кількістю випущених карт), і за прогнозами експертів у 2018 р. досягне 45,3 млн. шт. емітованих карток, а щорічний приріст складе 5,06%. Якщо розглядати розвиток безготівкових платежів за вартістю транзакцій, середньорічний темп зростання склав 27,25%, а в наступні 5 років буде на рівні 14,5 % [2]. Серед особливостей українського ринку платежів варто виділити те, що споживачі надають перевагу дебетовим картам, а у розвинених країнах світу, де клієнти звикли до кредитних карток, зростає популярність саме дебетових карток.

Тобто українських ринок, пропускаючи попередні етапи розвитку, слідкує за тенденціями на світовій арені та намагається відповідати глобальним умовам. Найбільшим гравцем на ринку безготівкових платежів платежів є ПриватБанк, що є емітентом близько 80% карт, випущених на території України.

Крім того, обсяги електронної комерції зростали у середньому за рік на 49,2% у 2009-2013 роках, а прогнозований приріст у наступні 5 років досягатиме 32,2% щорічно. Ці показники значно вище загальносвітових, що склали 18,1% у щорічному вимірі [3].

Варто зазначити, що розвитку банківського ринку України сприятимуть декілька факторів: зростання фінансової грамотності населення, розвиток інфраструктури для здійснення платежів та розробка ефективних нормативно-правових актів, що спрямовані на популяризацію таких технологій.

Список використаних джерел

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/.

2. Financial Cards and Payments in Ukraine [Електронний ресурс] // London: Euromonitor International Ltd., 2014. – 53 p. – Режим доступу до ресурсу: http://www.euromonitor.com/financial-cards-and-payments-in-ukraine/report

3. World Payments Report2013 [Електронний ресурс] // Capgemini and The Royal Bank of Scotland plc (RBS). – 58 p. – Режим доступу до ресурсу: www.capgemini.com/wpr13

Юшко С.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ДО ПИТАННЯ МІСЦЯ І РОЛІ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Самостійність і незалежність місцевих бюджетів, закріплена у Бюджетному кодексі, можлива лише за умови належного забезпечення органів влади кожного рівня відповідними джерелами доходів. Провідне місце у складі таких джерел, на думку провідних українських вчених, підкріплену зарубіжним досвідом, мало б належати місцевим податкам і зборам [1]. З'ясуємо, наскільки теоретичні напрацювання з даного питання відповідають реальній практичній ситуації. Вперше впроваджені в практику оподаткування з 5 червня 1993 р. місцеві податки і збори нараховували 16 складових. Вагоме фіскальне значення мали, проте, лише ринковий збір (середня частка у структурі місцевих податків і зборів за 2007-2010 рр. становила 61,6 %), комунальний податок (20,4 %), податок з реклами (7,0 %). При цьому місцеві податки і збори у доходах місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) посідали за 2007-2010 рр. незначні 1,13 %, а доходах зведеного бюджету – 0,29 % [2].

Прийнятий Податковий кодекс, що набув чинності з 2011 р., кардинальним чином змінив склад і кількість місцевих податків і зборів: більшість з них, в тому числі й досить ефективних та найбільш значущих для бюджету були скасовані. До оновленого складу податків і зборів увійшли 2 податки: єдиний, який до цього часу був загальнодержавним платежем, та вперше запроваджений податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, і 3 збори: за місця для паркування транспортних засобів, за провадження деяких видів підприємницької діяльності та туристичний збір. Такий склад місцевих податків і зборів був чинним до кінця 2014 р.; зазначені обов'язкові платежі забезпечували в середньому за 2011-2014 рр. уже 5,82 % у доходах місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) та 1,32 % у доходах зведеного бюджету України. Найбільш фіскально значимими при цьому стали єдиний податок з середньою часткою в сумі місцевих платежів за цей період 87,3 % та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності з часткою 10,1 % [2].

Відзначимо, що зміни, які набули чинності з 2015 р., дозволяють стверджувати, що частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів зростатиме і надалі. Так, віднині до їх переліку увійшли у складі податку на нерухомість плата за землю, передана з групи загальнодержавних податків, і новозапроваджений транспортний податок. Крім того, єдиний податок в оновленій редакції включає також податок, нарахований і сплачений сільгоспвиробниками , в минулому платників загальнодержавного фіксованого сільськогосподарського податку. З 2016 р. за оновленими правилами розпочнеться сплата фізичними особами податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що також має збільшити бюджетні надходження. Скасування збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності не змінить істотною мірою окреслену тенденцію до зростання частки місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів.

Слід звернути увагу на те, що місцеві податки і збори зараховуються виключно до бюджетів місцевого самоврядування – бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ, міст, районів у містах. Натомість районні (областей) та обласні бюджети не отримують жодних надходжень від місцевих податків і зборів. При цьому найбільш значущими місцеві податки і збори з 2015 р. стануть для бюджетів сіл, селищ та міст районного значення. Причина цього – виключення зі складу доходів таких бюджетів найбільш вагомого для них до цього часу податку з доходів фізичних осіб: до 2015 р. 25 % податку стягненого на цих територіях, лишалися в розпорядженні сільських, селищних чи міських (міст районного значення) рад, віднині ж це джерело доходів для таких бюджетів повністю втрачене. Для бюджетів міст обласного значення зростання частки місцевих податків і зборів також значною мірою пов'язана з окресленою вище причиною: з 2015 р. міські (міст обласного значення) ради отримують лише 60 замість минулорічних 75 % надходжень від цього податку. Наведемо приклади. Так, згідно з рішеннями відповідних рад частка місцевих податків і зборів в загальному обсязі планових доходів місцевих бюджетів склала на 2015 р.: для бюджету м. Тернополя 10,4 %, м. Одеси – 13,1 %, Високопільської селищної ради Херсонської області – 35,1 %, Прислуцької сільської ради Хмельницької області – 36,0 % [3].

За результатами проведеного дослідження ми з'ясували, що роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевого самоврядування в останні роки помітно зростає, що підвищує ступінь фінансової автономії відповідних місцевих рад та узгоджується з вимогами Європейської хартії місцевого самоврядування. Разом з тим таке зростання пов'язане з впливом як об'єктивних (перегляд складу місцевих податків і зборів, включення до їх складу окремих дійсно вагомих складових), так і суб'єктивних причин – зменшення дохідної частини бюджетів окремих рад через зміну нормативів зарахування податку на доходи фізичних осіб та штучне на цьому фоні зростання надходжень від місцевих податків і зборів, що не може розглядатися у якості досягнення та вимагає проведення подальших розробок у цьому напрямі.

Список використаних джерел

1. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / Редкол.: М. Я. Азаров (голова) та ін. – К. : НДФІ, 2004. Т. 5 : Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко та ін. – 2004. – 400 с.

2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/
main/uk/doccatalog/list?currDir=146477 .

3. Офіційні сайти відповідних місцевих рад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/byudget_mista_
ternop/15811.html; http://omr.gov.ua/ru/acts/council/67004/; http://www.prisluch.in.
ua/?p=758; http://kronau.in.ua/index.php?option=com_content&view=article&id
=1603:-1011&catid=59:-2015-&Itemid=115.

Ягмур К. А., к.е.н., доцент,
Бастречева Г.В.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. М. Туган-Барановського

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Постановка проблеми, актуальність обраної теми. У сучасних умовах переважна більшість вітчизняних підприємств віддає перевагу продажу товарів не в кредит, а за фактом оплати. Однак конкуренція диктує свої умови: товари відвантажуються, оборотні фонди зменшуються, зростає дебіторська заборгованість. Силою різних причин підприємства порушують чи взагалі не виконують свої зобов'язання по господарських договорах. Тому заборгованість може перерости у сумнівну або, ще гірше – у безнадійну. У цьому випадку підприємство несе витрати. Тому актуальність обліку дебіторської заборгованості та порядку відображення в бухгалтерському та податковому обліку зростає кожного дня.

Цій проблематиці присвячені праці науковців Д. Костюка, В. Казмирчука, В.А. Гавриленко, Г. Нашкерскої, Л. Городянської, М. Білик та інших.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень з обліку розрахунків, визначення існуючих проблем щодо обліку дебіторської заборгованості, а також розробка практичних рекомендацій з удосконалення організації обліку розрахунків з дебіторами та його веденню.

Виклад основного матеріалу досліджень. Головною проблемою пов'язаної з дебіторською заборгованістю є те, що неоплачена в строк дебіторська заборгованість по закінченню часу стає безнадійною і підприємству необхідно створювати резерв сумнівних боргів, а це - вилучення грошових коштів з обороту, що призводить до нестачі обігових засобів, які у наш час дуже необхідні підприємствам.

В даний час для того щоб визнати в бухгалтерському обліку дебіторську заборгованість безнадійною, необхідно щоб минув термін позовної давності (3 роки) та існує впевненість у тім, що боржник не погасить свою заборгованість.

Що таке «впевненість» у даному випадку П(С)БО 10 не уточнює. Тобто якщо існує хоча б якийсь сумнів підприємство має право списати її за рахунок резерву сумнівних боргів. Порядок створення і використання резерву сумнівних боргів описаний у П(С)БО 10, аналізуючи який, можна прийти до висновку, що створення резерву є необхідним при наступних двох умовах: товари (продукція, роботи, послуги) реалізуються на умовах наступної оплати; заборгованість повинна бути пов’язаною із реалізацією товарів (робіт, послуг). [2, п.8]

У той же час існують ситуації, коли резерв можна не створювати. Наприклад, коли підприємство продає товари винятково на умовах передоплати, тому що при цьому не виникає дебіторської заборгованості як такої. Також можна не створювати резерв на підприємствах роздрібної торгівлі і підприємствах, що надає послуги тощо. Але ж існує ще дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги забезпечена векселями, що відбивається в балансі за номінальною вартістю, а за нею теж може виникнути сумнів щодо погашення в термін. Тому векселя, отримані на дату балансу, варто відбивати в балансі, як і дебіторську заборгованість за товари (роботи, послуги), по чистій реалізаційній вартості.

Тобто необхідно розраховувати величину резерву сумнівних боргів для обліку таких векселів і варто враховувати її на спеціально відкритому для цього субрахунку до рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів». П(С)БО 10 передбачає два метода створення резерву сумнівних боргів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнту сумнівності.

Про вищевикладені методи розрахунку резерву можна сказати, що перший використовується дуже рідко, цей метод доцільно використовувати на підприємствах з невеликою кількістю дебіторів, а другий має багато недоліків. [2, п.8]

Особливу увагу варто також звернути на ту обставину, що створюється резерв по сумах сумнівних боргів, списуються ж тільки суми безнадійної дебіторської. Унаслідок весь цей резерв сумнівних боргів, створений даним методом, не охоплює потрібну суму дебіторської заборгованості, яку потрібно списати. Його може не вистачити для списання безнадійної дебіторської заборгованості або, навпаки, він може бути завищений.

Згідно до Податкового кодексу прострочена дебіторська заборгованість може бути признана безнадійною, якщо відповідає наступним ознакам [4, пп. 14.1.11]: заборгованість за зобов’язаннями, щодо яких минув строк позовної давності; прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи;

заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, тощо. Платник податків може зменшити свій доход на суму сумнівної заборгованості, якщо відбулася одна з подій: платник податків подав позов до суду або по його позиву порушено справу про банкрутство покупця; платник податків звернувся до нотаріуса, він робить виконавчий запис про те, що покупець повинен оплатити товар. Якщо платник податків зменшив свій доход, то в пропорціональній сумі він повинен зменшити витрати в вигляді собівартості реалізованих товарів, робіт, послуг [4, п.159.1]. В ситуації, якщо суд не признав заборгованість безнадійною, то платник податків зобов'язаний: збільшити свої доходи та собівартість в зворотному порядку; сплатити в бюджет податок на прибуток, який не був сплачений через раніше зменшених доходів та собівартості; сплатити пеню в розмірі 120% облікової ставки НБУ від суми недоплати податку.

Висновки. Умови признання заборгованості безнадійною згідно до Податкового кодексу відрізняються від тих, які прийнятті в стандартах бухгалтерського обліку. Через те, що нарахування пені відбувається тільки в бухгалтерському обліку, то це призводить також до постійних різниць Можна зробити висновок, що згідно до Податкового кодексу безнадійну заборгованість списати значно складніше ніж у бухгалтерському. Для цього необхідна постанова суду, при визнання цієї заборгованості безнадійною. У бухгалтерському обліку все значно легше, існує сумнів неповернення боргу – списуємо на резерв сумнівних боргів. Але це може призвести до недбалого відношення до управління дебіторською заборгованістю. Тому підприємства повинні розробляти заходи для зменшення розмірів дебіторської заборгованості. Для цього необхідно використовувати розумну систему кредитування.

Список використаних джерел

1. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України № 237. – [Затверджене від 1999-08-10]. – Режим доступу:http://search.ligazakon.ua/

2. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Яценко В. к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту ХНТУ

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ «STANDARD-COSTING SYSTEM»

Сучасні підприємства, незалежно від галузі, працюють в умовах невизначеності та обмеженості ресурсів, тому формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством вимагає докорінного перегляду традиційного відношення до фінансової інформації. Бухгалтерський облік, який традиційно нагромаджував інформацію про господарські факти та явища, що вже відбулися, тобто мав виключно ретроспективний характер, починаючи з другої половини XIX ст. поступово почав розширювати свій часовий горизонт в напрямі майбутнього тоді, коли почали розроблятися і використовуватися в управлінні кошториси (бюджети). У цих документах відображалася планова інформація, і це було першим кроком як на шляху розширення прогностичної функції бухгалтерського обліку, так і на шляху поступової інтеграції обліку, аналізу, планування і контролю.

Вивчення практичного досвіду діяльності Херсонського судноремонтного заводу (ХСЗ) дозволило автору встановити, що концепція організації та функціонування обліково-аналітичної системи підприємства ґрунтується на фундаментальній теорії стандартизації, розробленої Ф. Тейлором і Г. Емерсоном, яка лежить в основі методу «standard cost». Використання системи обліку за стандартними (нормативними) витратами в процесі бюджетного планування та контролю підприємства орієнтується на технічний й експлуатаційний контроль витрат, адже, в цьому сенсі «standard-costing system» незамінний, завдання управлінського і фінансового контролю витрат є другорядними [1, С. 36].

Не дивлячись на критику «standard-costing system», емпіричні дані свідчать про продовження його використання преважною кількістю провідних фірм світу та українських підприємств. Такі результати та тривалий досвід використання методу представляють предметну область для детального тематичного дослідження з метою узагальнення і відображення в теорії модернізаційних змін системи обліку за стандартними витратами та окреслення перспектив подальшого його використання у майбутньому. Методи планування, засновані на обліку історичних даних й розробки оцінок, виходячи з минулих значень, є важливим інструментом в прийнятті тактичних й стратегічних рішень. Здатність визначати надійні показники стає передумовою ефективного антикризового управління підприємством [2, С. 164-165].

Широкого використання набули методи планування за допомогою прийомів регресії. Такі прийоми застосовуються при розгляді причино-наслідкової залежності між змінними. Так, наприклад, можна спрогнозувати обсяг продажів на основі зміни цін та виробничих витрат. На діяльність підприємства ХСЗ значно впливає сезонність, отже для бюджетування на майбутні періоди необхідно використовувати прогнозні показники, тому запропонуємо використання альтернативних методів планування, які враховують прийомі

аналізу часових рядів.

Для демонстрації використання сучасних методів прогнозування використаємо метод складення, представлений Ричардом Томасом [3, С. 197-203]. На рисунку 1 продемонстровано значення обсягу продажів, а також ковзні середні. Останні можна використати при прогнозуванні показників на наступний календарний рік на основі даних минулих періодів. Коливання в обидві сторони відносно лінії тренда достатньо постійні. В даному випадку метод складання найбільш ефективний. Сезону складову можна відокремити шляхом віднімання ковзних середніх на основі даних попередніх періодів.

На даний час методи планування поступово реалізується в межах різних програмних засобів, починаючи з MICROSOFT EXCEL до потужних інтегрованих управлінських інформаційних систем R/3 та Triton, які підтримують функцію планування майбутніх операцій.

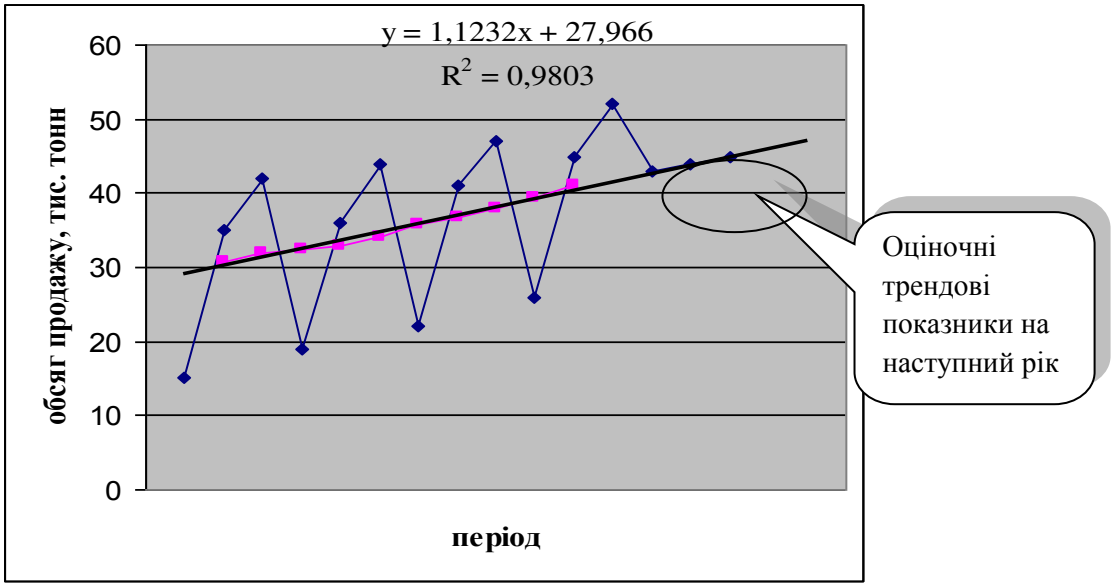


Рис. 1. Визначення оціночних трендових показників на наступний рік

Основні методи та прийоми визначення прогнозних показників набули розповсюдження у багатьох зарубіжних країн. Це пов'язано з тим, що керівники воліють мати хоча б приблизну інформацію, ніж не мати її взагалі. Прогнози у більшості випадків навіть, якщо точно не передбачають кількісних результатів, то дозволяють визначити очікувані тенденції, імовірність виникнення тих чи інших подій, оцінити альтернативні проекти та вибрати оптимальний.

Список використаних джерел

1. Яценко В. Обліково-аналітична система багатосегментного підприємства: теоретичне обґрунтування й практична реалізація /В.Ф. Яценко// Бухгалтерський облік і аудит. - 2014.-№11.- м. Київ. -С 25-37

2. Яценко В.Ф. Еволюція теорії та практики системи обліку і калькулювання собівартості продукції за повними витратами (absorption-cost system). /В.Ф. Яценко// Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аудиту та аналізу: теорія, методологія, організація [Текст]: [Колективна монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф. О.А. Сарапіної; ХНТУ. – Херсон: Книжкове видавництво ПП Вишемирський В.С., 2014. – С. 153-165

3. Томас Р. Количественный анализ хозяйственных операций и управленческих решений: Учебник / Пер. с англ.; Науч. ред. к.э.н. В.М. Матвеева. – М.: издательство «Дело и Сервис», 2003.- 432 с.

Яценко А. Е., студентка економічного факультету ХТЕІ КНТЕУ
Дяченко К. С., викладач кафедри фінансів ХТЕІ КНТЕУ

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі економічної та політичної кризи, одним з головних завдань економічної політики держави є стабілізація фінансової системи та зниження рівня показників державного боргу, зростання якого, нажаль, щороку прогресує.

Аналіз наукових публікацій показав, що питання державного боргу висвітлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: В. Андрущенко, В. Базилевич, О. Василик, З. Варналій, Т. Вахненко, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт тощо. Проте питання розробки заходів з управління державним боргом та його мінімізації досі є актуальним, що зумовило актуальність дослідження.

За даними Міністерства фінансів України [1], проаналізуємо стан державного боргу країни у період з 2012 – 2014 рік (табл.1).

Таблиця 1

Державний борг України за період 2012 – 2014 рр., млрд. од

Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	**за станом на 31.12.2012**			**за станом на 31.12.2013**			**за станом на 31.12.2014**		
	дол. США	**грн.**	**%**	**дол. США**	**грн.**	**%**	**дол. США**	**грн.**	**%**
	64,5	**515,51**	**100**	**73,11**	**584,37**	**100**	**69,81**	**1100,83**	**100**
Державний борг	***49,95***	***399,22***	***77,4***	***60,08***	***480,22***	***82,2***	***60,06***	***947,03***	***86***
Внутрішній борг	23,81	190,3	36,9	32,15	256,96	44	29,24	461	41,9
Зовнішній борг	26,14	208,92	40,50	27,93	223,26	38,2	30,82	486,03	44,2
Гарантований державою борг	***14,55***	***116,29***	***22,6***	***13,03***	***104,15***	***17,8***	***9,75***	***153,8***	***14***
Внутрішній борг	2,03	16,21	3,1	3,39	27,13	4,6	1,77	27,86	2,5
Зовнішній борг	12,52	100,08	19,4	9,64	77,02	13,2	7,98	125,94	11,4

З таблиці можемо побачити, що за останні три роки Державний борг України зростає. Якщо в 2012 р. показник складав 49,95 млрд. дол. та 399,22 млрд. грн. то на кінець 2014 р. показник зріс на 10,11 млрд. дол. та на 547,81 млрд. грн. відповідно.

Аналізуючи заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав за зовнішнім боргом країни можемо розрахувати структуру заборгованості країнам: найбільший борг України є для Росії - 56,5%, далі Японії - 24,9% та Канадській експортній агенції 16,7% за 2014 рік.

За гарантованим державним боргом (внутрішнім), заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами становить таку ситуацію: для ВАТ "Державний ощадний банк України" борг зменшився за 3 місяці на 37 500,00 грн., для ПАТ АБ "Укргазбанк" на 5 877,12 грн., тобто спостерігається тенденція для зменшення внутрішнього боргу.

Зовнішній гарантований державний борг: заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій борг збільшився на 4 057 032,05 грн., найбільший борг складає для Міжнародного Валютного Фонду 28 027 268,09 грн. у жовні 2014 р. та виріс за 3 місяці на 3 681 315,17 грн.

Зростання державного боргу, викликане хронічним дефіцитом бюджету, призводить до негативних наслідків для національної економіки, зокрема: пошук джерел його погашення призводить до необхідності підвищення ставок податків; відволікання грошових ресурсів обмежує можливості приватного підприємництва і зростання темпів економічного зростання; погіршується матеріальне становище населення та спостерігається посилення його диференціації; підвищується рівень інфляції, знижується економічна безпека держави тощо.

Все це викликає гостру необхідність розробки заходів з управління державним боргом та поступового відновлення економічної стабільності країни таких як:

- здійснення суворого контролю за всіма грошовими потоками, в тому числі для забезпечення фінансових зобов'язань;
- синхронізувати та координувати діяльність Міністерства фінансів України і НБУ щодо розробки спільних прогнозних оцінок курсової поведінки валют запозичення та процентних ставок [2];
- постійно контролювати і уникати всіх можливих загроз і ризиків у процесі управління державним боргом та запобігання зростанню боргового навантаження на економіку [3];
- забезпечити сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу через податкові механізми та чинне законодавство;
- дотримуватись економічно обґрунтованого дефіциту бюджету;
- пошук кредиторів, що можуть надати кредит на умовах, більш вигідних для України ніж світові фінансові інститути;
- залучення додаткових інвестицій в економіку України з метою відновлення основних засобів в стратегічно важливих галузях економіки тощо.

Таким чином, реалізація перерахованих заходів дасть змогу дещо скоротити показники державного боргу та стимулює економічні процеси в країні.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [електронний ресурс] // Режим доступу: http://minfin.gov.ua/.
2. Основні питання управління державним боргом: Проект розвитку фінансового сектору FINREP / USAID [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/lmote_debtmanagement_ua.pdf.
3. Рибалко Н.О. Фінансування бюджетного дефіциту України: шляхи вдосконалення // Н.О. Рибалко Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1784.

Секція 5
МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ, ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ТА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Васьковська І. І., магістрант НУХТ
Коваль О.А., к.т.н.,
доцент кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Вступ. Головною метою для підприємств готельного господарства є підвищення конкурентоспроможності, ефективності та прибутковості, за рахунок підвищення завантаженості номерного фонду. Щоб привабити потенційних клієнтів потрібна постійна робота над новими послугами та технологіями. Використання саме маркетингових ідей дозволить максимально використати нові можливості для задоволення існуючих потреб цільових споживачів, які постійно змінюються, та залучити не охоплений сегмент потенційних клієнтів на даний момент часу.

Мета досліджень. Впровадження інноваційних маркетингових технологій на підприємствах готельно-ресторанного комплексу з метою задоволення зростаючих потреб гостей, розширення спектру та підвищення ефективності готельних послуг.

Матеріали дослідження. Спостереження, вивчення та аналіз літературних джерел, законодавчих документів, статистичних даних з теми дослідження, практичне вивчення діяльності підприємств готельного господарства.

Результати. За рахунок нестандартного підходу і своєї новизни інноваційні рекламні технології приваблюють споживачів. Це дозволяє підтримувати конкурентоздатність, та підвищувати рівень підвищення ефективності роботи закладу та його прибутковості. Інноваційна реклама будується на використанні в промо-акціях серйозного технічного забезпечення, новітніх комп'ютерних технологій і нестандартних способів подачі інформації. Однією з нових маркетингових інновацій являється використовування інтерактивних столів.

Інтерактивний стіл є революційним мультисенсорним комп'ютером, який дозволяє взаємодіяти з цифровим контентом простими і легкими способами без застосування додаткового устаткування. Він може бути використаний на виставках, ярмарках, презентаціях готельного підприємства, може знаходитись у вестибюлі готелю, даючи можливість гостю ознайомитись з віртуальним туром, що є відмінним маркетинговим ходом по залученню туристів до закладу готельного господарства. У кафе чи ресторані інтерактивні столи можуть служити альтернативою звичайним, адже спеціально розроблене програмне забезпечення дозволяє виводити прямо на поверхню столу меню і надає можливість робити безпосередньо на ньому замовлення, яке йде відразу як на мобільний пристрій офіціанта, так і на дисплей кухаря, включатися в розрахунки підприємства. Крім того працівники фірми і клієнти можуть застосовувати «інтерактивний стіл» як колективну робочу зону для проведення переговорів, планування та моделювання майбутніх завдань, перегляд документів і презентацій, діаграм і графіків. Таке рішення активно залучає клієнтів в робочу діяльність, суттєво економить робочий час, допомагає результативно і ефективно візуалізувати результати досліджень, надавати необхідну інформацію, а це – додатковий імідж компанії.

Висновок. Інноваційні рекламні технології візуального представлення інформації більш захоплюючі, легко засвоювані й ефективні. Застосування даних технологій здатне збільшити обсяг продажу послуг на 20 – 45 %. Вартість інтерактивних столів достатньо висока, залежить від виробника та від набору опцій. Розширення спектру інтерактивних послуг, залучення гостей з сучасними вимогами до технологій та устаткування, дозволить збільшити прибутковість та рентабельність готелів.

Список використаних джерел

1. Ф. Котлер. Маркетинг. Гостинність. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуен, Дж. Мейкенз. Вид-во Юніті-Дана, 2007. – 1046 с.
2. Офіційний сайт компанії Digital Device Ukraine, Режим доступу: http://digitaldevice.ua - Інтерактивний стіл. - Дата звернення: 13.04.2015.

Дрогомирецька М.І., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ

Під впливом глобальних змін, які наразі відбуваються у науковій, інформаційній, політичній і соціально-економічній сферах суспільного життя, туризм перетворився на одну із найважливіших складових міжнародної торгівлі, про що свідчать експортні надходження від міжнародного туризму і пасажирських перевезень, які

склали 1,5 трлн. дол. США у 2014 р. [1]. Згідно останніх досліджень Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), у 2015 р. слід очікувати зростання міжнародних туристичних прибуттів на 3 – 4 %, однак через низку об'єктивних причин такі прогнозні дані сьогодні виглядають менш оптимістично, ніж декілька років тому [3].

В умовах, коли ринкова структура зазнає кардинальних змін, формуючи при цьому жорстке конкурентне середовище, тарифи туристичних послуг можуть змінюватися непередбачуваними темпами, безпосередньо впливаючи на рівень доходів туристичних фірм. Все це визначає необхідність формування наукового підходу до визначення тарифів туристичних послуг.

Формування тарифу – складний і поетапний процес, управління яким має здійснюватися туристичною фірмою у відповідності з поставленими цілями стратегічного розвитку. Звичайно, маркетингове управління ціноутворенням на ринку туристичних послуг має враховувати можливий вплив ціноутворюючих чинників на тарифи туристичних послуг, однак при цьому воно має бути орієнтованим на споживчий попит, що дозволить туристичній фірмі зберегти досягнутий рівень конкурентоспроможності у стратегічній перспективі. Оцінка впливу таких чинників на структуру і динаміку ринкових цін базується винятково на їх кількісній оцінці з метою одержання детальної інформації про роль і значення кожного з них у процесі управління ціноутворенням.

Висока чутливість туристичних послуг до кон'юнктури ринку потребує значної гнучкості ціноутворення, широкої диференціації цін залежно від зміни попиту, а також використання цінових знижок з метою стійкого одержання доходів в умовах нерівномірності попиту на туристичні послуги з боку потенційних споживачів. При цьому будь-які коливання в обсязі виробництва таких послуг призводять до різкої зміни дохідності туристичних фірм у зв'язку з тим, що у складі собівартості послуг надзвичайно великою є частка умовно-постійних витрат. У свою чергу, ці коливання значною мірою обумовлені високою еластичністю попиту на послуги від рівня цін, а також доходів та інших нецінових чинників. І, нарешті, з точки зору ціноутворення, надзвичайно важливим є те, що сфері послуг притаманна певна асиметричність інформації. Це означає, що споживач не завжди володіє повною інформацією про якість послуги, яка йому надається, тому ціна розглядається ним винятково як показник якості і важливий ринковий сигнал.

При визначенні стратегії ціноутворення і реалізації маркетингових заходів, спрямованих на управління цінами, туристична фірма повинна мати загальне уявлення про кожний компонент, який входить до складу туристичного пакета, зокрема, про: туристичний центр (місце відпочинку туриста, що включає в себе комплекс рекреаційних, інфраструктурних і культурно-історичних можливостей); послуги розміщення (комплекс послуг, пов'язаних з проживанням у обраному туристом місці під час його перебування у туристичному центрі); трансфер (доставка туриста до туристичного центру); комплекс додаткових послуг, які можуть бути сформовані на основі законодавчої бази відповідного регіону чи країни, а також прийнятих в компанії правил і культури обслуговування клієнтів [2].

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що сучасний ринок туристичних послуг являє собою привабливий і перспективний напрям розвитку економіки, який має специфічні особливості ціноутворення. Звичайно, сьогодні існує чимало різноманітних методів ціноутворення, які туристична фірма може самостійно обрати, виходячи з ситуації, що склалася на ринку туристичних послуг, а також поставлених цілей і власних можливостей, однак при виборі їх необхідно дотримуватися конкретної стратегії ціноутворення. Поряд з цим, управління процесом ціноутворення на ринку туристичних послуг доцільно здійснювати за допомогою кореляційно-регресійного аналізу взаємозв'язків основних ціноутворюючих чинників і тарифів туристичної послуги, оскільки це дозволить у кінцевому підсумку одержати важливу інформацію для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень. Коефіцієнти часткової і парної кореляції дозволять сформувати базу дослідження, характеризуючи специфіку взаємозв'язків, а регресійний аналіз дозволить одержати математичний вигляд тарифу чинників ціноутворення і визначити, яку роль кожний чинник відіграє у процесі ціноутворення.

Список використаних джерел

1. Более 1,1 миллиарда туристов путешествовали за рубеж в 2014 г. [Электронный ресурс]: Пресс-релиз UNWTO № 15006. – Мадрид, 2015. – Режим доступа: http://media.unwto.org/node/42730

2. Искаджян С.О. Маркетинговая стратегия управления факторами ценообразования в туристической сфере / С.О. Искаджян // Науковедение: Интернет-журнал. – 2014. - № 2. – С. 1 – 13.

3. Экспортные поступления от международного туризма возросли до 1,5 трлн. долл. США в 2014 году [Электронный ресурс]: Пресс-релиз UNWTO № 15029. – Мадрид, 2015. – Режим доступа: http://media.unwto.org/ru/press-release/2015-04-15/eksportnye-postupleniya-ot-mezhdunarodnogo-turizma-vozrosli-do-15-trilliona

Зелінська О.М., к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки ЛНТУ
Галазюк Н.М. к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки ЛНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРІВ

Сучасний етап розвитку світогосподарських зв'язків характеризується розширенням усіх форм міжнародних економічних відносин на основі швидкого росту продуктивних сил, який обумовлений прискоренням науково-технічного прогресу. Наслідком цього є постійно зростаюча концентрація виробництва й укрупнення його розмірів, що підсилює тенденцію до інтернаціоналізації господарського життя, сприяє розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Міжнародний маркетинг у глобалізованому світі стає однією з центральних концепцій ведення бізнесу. Для того, щоб досягти успіху на зарубіжних ринках, провідні компанії працюють, узагальнюючи досвід застосування маркетингових інструментів у міжнародній діяльності. Формування сучасного міжнародного маркетингу відбувається на основі теоретичних, методологічних і практичних знань, що допомагають організаціям оптимально задовольняти споживчий попит суб’єктів ринку різних країн. Теоретична та методологічна база міжнародного маркетингу єдина для всіх країн, але методи її використання мають суттєву національну специфіку.

Термін "маркетинг" означає діяльність в сфері ринку збуту. На українську мову цей термін не перекладається. На сьогодні, під маркетингом, слід розуміти систему внутріфірмового управління, спрямовану на вивчення і облік ринкового попиту, потреб і вимог конкретних споживачів до продукту для більш обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності фірми і діяльності в сфері збуту.

Основою міжнародного маркетингу є базові для національного маркетингу положення, а саме: визначення маркетингових завдань, сегментування ринків і вибір цільових сегментів, позиціонування товарів (за ціною та якістю), розробка комплексу маркетингу у вигляді товарної, цінової, збутової та комунікаційної стратегій, контроль маркетингу. Проте, міжнародний маркетинг має свою специфіку, яка випливає з особливостей функціонування зарубіжних ринків і умов діяльності на них. Тому підприємство чи організація, що вирішила працювати на зовнішньому ринку, будує свою маркетингову політику виходячи з наступних умов:

- вивчення правил зовнішньоторгівельних операцій, особливостей іноземного і міжнародного законодавства;
- дотримання основних вимог маркетингу на кожному етапі життєвого циклу товару. При цьому неабиякої уваги потребують питання сегментації ринків та позиціонування товарів, тобто забезпечення вигідності з боку споживача їх місця на ринку на фоні конкурентів;
- дослідження ринкових можливостей підприємства на основі ґрунтовного вивчення специфіки зовнішніх ринків. Для таких цілей, як правило, на підприємствах створюються і успішно функціонують спеціальні дослідницькі підрозділи, тобто служби маркетингу;
- дотримання правил світового ринку, щодо прийнятних норм та умов збуту. В даному випадку необхідно виробляти і експортувати такі товари, які навіть з роками не втрачатимуть висококонкурентні позиції. Важливим фактором вважається життєвий цикл товару на світовому ринку.

Важливо відзначити, що в умовах інтеграційних процесів використання міжнародного маркетингу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю насамперед вимагає його планування, тобто розробки детальної стратегічної маркетингової програми.

Особливість міжнародного маркетингу українських підприємств визначається тим, що сучасній світовій економіці характерна швидка інтернаціоналізація всіх процесів. Інтернаціоналізація виробництва та збуту продукції відбувається за різними напрямами, в тому числі, економічними, політичними, технологічними, соціолого-демографічними, психолого-менталітетними тощо.

На сьогоднішній день, виходячи з нових умов що склалися, необхідною умовою переходу від авторитарних методів управління до ринкових механізмів є впровадження концепції маркетингу як провідної стратегії поведінки підприємств. Підставами для вивчення і застосування багатьма вітчизняними підприємцями міжнародного маркетингу є відчуття, що вони здатні освоювати нові ринки.

Слід відмітити, що на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні поки що формуються національні принципи міжнародної маркетингової діяльності підприємств в умовах інтеграційних процесів. Неможливість автоматичного перенесення теоретичних положень і практичного досвіду зарубіжних компаній на терени українського підприємництва, змушує адаптувати світові досягнення в галузі теорії та практики міжнародного маркетингу до специфічних умов української економіки і обмеженого досвіду інтернаціоналізованого підприємництва в діяльності вітчизняних компаній.

Список використаних джерел

1. Каніщенко О. Українська специфіка міжнародного маркетингу / О. Каніщенко // Економіка України. – 2006р., №5, с.33-37.
2. Міжнародний маркетинг: навч.посіб./ Черномаз П.О. – К.: Академвидав, 2010р. – 272с.
3. Тарлапов І.О. Тенденції розвитку міжнародного маркетингу та напрямки їх реалізації. / І.О.Тарлапов // Актуальні проблеми економіки. – 2008р., №2, с.129

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Асист. Землянко Ю.В.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

В інформаційному суспільстві практично всі суспільні відносини реалізуються при повсюдному використанні інформаційних технологій, які широко впроваджуються в усі сфери життєдіяльності людини – у виробничу сферу, побут, охорону здоров'я, систему освіти, державний сектор.

В наш час сучасні інформаційні технології можуть бути використані в різних сферах маркетингової діяльності компаній, а саме:

– інформаційна (одержання комерційної інформації, електронні опитування, розсилки, спостереження за відвідувачами сайту компанії);
– комунікативна (організація PR-кампаній і телеконференцій, реклама, просування торгової марки, забезпечення зворотного зв'язку із споживачем);
– логістика і збут (продажі та закупки через Інтернет-магазини, на сайтах компаній,).

Для ефективного використання інформаційних технологій у маркетингу потрібно володіти спеціальними знаннями і навиками, вміти аналізувати комунікаційні процеси, прогнозувати його розвиток, грамотно організовувати створення нових напрямків сучасного бізнесу – електронного бізнесу, електронної комерції та Інтернет-маркетингу. А щоб належним чином функціонувати в умовах маркетингу, необхідно одержувати адекватну інформацію до і після прийняття рішень. Існує безліч причин, в силу яких маркетингова інформація повинна збиратися при розробці, реалізації і перегляду маркетингового плану фірми або яких-небудь його елементів. Тому, саме інформаційні технології дозволяють маркетологам:

– отримувати конкретну інформацію про попит; знижувати фінансовий ризик і небезпеки для зразка; визначати ставлення інтернет-споживачів;
– здійснювати пошук бізнес партнерів і потенційних покупців в Україні і за кордоном; координувати стратегію продаж; оцінювати діяльність підприємств; підвищити довіру до реклами (наприклад, надати дані по проведенню в різних регіонах виставок та ярмарків); проводити аналіз діяльності конкурентів.

Найновіший канал в мережевому маркетингу - це комп'ютерні мережі. Чому онлайнові служби стали такими популярними? По-перше, це дає ряд переваг покупцям, а саме:

– Зручність. Споживачі можуть замовляти товари протягом 24 годин на добу незалежно від того, де вони знаходяться. Їм не потрібно витрачати час на походи по магазинах у пошуках необхідного їм товару, стояти в пробках, шукати місце для парковки і т.д;
– Інформація. Споживачі можуть отримати більш повну інформацію про товар, виробника і продавця; з'ясувати всі порівняльні характеристики про схожих товари, конкурентів не виходячи з будинку або офісу; сфокусувати увагу на таких характеристиках, як ціна, якість, сервіс, термін служби, наявність у продажу.

По-друге, онлайнові служби дають ряд переваг і маркетологам:

– Швидке пристосування до ринкових умов. Компанії можуть швидко додавати товар в свій асортимент, змінювати ціни й опис продукту;
– Менші витрати. При створенні електронного магазину не потрібно платити орендну плату, страховку, охорону і багато іншого. Замість друку та розсилання рекламних матеріалів можна використовувати електронні каталоги, які обійдуться набагато дешевше;
– Побудова взаємин. Продавці можуть аналізувати відгуки покупців, отримуючи від них додаткову інформацію, посилати на комп'ютер інформацію про нові товари та інші рекламні матеріали;
– Охоплення аудиторії. Можна підрахувати, скільки чоловік відвідали сайт компанії, на якому етапі вони зупинилися. Вся ця інформація допоможе маркетологам поліпшити свої пропозиції і рекламу.

В мережевому маркетингу є ряд незаперечних переваг. По-перше, Інтернет доступний як великим, так і малим компаніям. По-друге, електронне рекламний простір, на відміну від інших ЗМІ, практично не обмежена і набагато дешевше. По-третє, доступ та копіювання інформації відбувається набагато швидше в порівнянні з доставкою пошти або навіть факсом. І, нарешті, електронні покупки можна здійснювати конфіденційно і дуже швидко.

У всьому світі електронні магазини стають все більш популярними. Можливість здійснювати покупки не виходячи з будинку або офісу приваблює багатьох клієнтів по ряду причин, основна з яких - зручність. З точки

зору продавця електронна торгівля має також ряд незаперечних плюсів, серед яких - вартість утримання, цілодобова робота, швидкість обороту.

У компанії, яка вирішує відкрити свій електронний магазин, є вибір. По-перше, можна заснувати власний магазин в Інтернет. Для цього більшість компаній вдається до послуг спеціальних агентств і компаній. По-друге, є можливість покупки місця в комерційній онлайнової службі. Зазвичай така служба сама розробляє для фірми електронний магазин і протягом певного часу анонсує його підключення до свого торгівельного центру.

Таким чином, завдяки інформаційним технологіям фахівцю з маркетингу надається можливість проводити аналіз і розрахунки економічних показників діяльності підприємств та маркетингових досліджень, прогнозувати попит на продукцію чи послуги при проведення моніторингу основних конкурентів організації, що допоможе поліпшити якість роботи маркетолога на сучасному етапі, що буде тільки сприяти якісно новим можливостям для розвитку сучасного бізнесу в сфері торгівлі.

Список використаних джерел

1. Павленко, А. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2013: експертна оцінка та аналіз УАМ [Текст] / А. Павленко // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 1. – С. 4–9.

2. Литовченко І. А., Пилипчук В. П. Інтернет- маркетинг: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2012.

Куваєва Т.В.
аспірант кафедри маркетингу
ДВНЗ «Національний гірничий університет»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Канали розподілу продукції є однією з важливих складових для досягнення кінцевих цілей діяльності підприємств. Структуру каналу розподілу прийнято розглядати за трьома основними характеристиками, як-то довжина каналу, щільність, тип залучених суб'єктів. Проведений аналіз важливості кожного з параметрів, дозволив встановити, що тип залучених суб'єктів у процес розподілу продукції є визначальним.

Серед науковців сьогодні є два взаємовиключних та рівнозначних підходи до розгляду типів суб’єкту – з точки зору виробника, «зверху вниз» оглядаючи ринок через канал та з точки зору роздрібного продавця, «знизу вгору» озираючись через канал на виробника. Дослідження літератури в галузі каналів розподілу показало, що управління каналами збуту доречно розглядати з точки зору виробника, оскільки саме управління каналами збуту є складовою частиною управління маркетингу, яке розглядається з точки зору виробника [1].

В управлінні каналами розподілу, яке розглядається з точки зору виробника, формування стратегії каналів розподілу є основоположним [2]. Формування стратегії управління каналом розподілу передбачає прийняття рішень в області структури каналу розподілу. Вагомий вплив на рішення у цій сфері мають географічне розташування клієнтів, особливості їх моделей поведінки та можливість виходу на ринок збуту. Дані характеристик обумовлюють такий елемент структури каналу розподілу як довжина.

По своїй довжині канали розподілу можуть складатися тільки з виробника і споживача (прямий збут), а також включаючи посередників (один і більше). Для споживчих товарів більш характерним є використання довгих каналів. Використання довгих каналів розподілу є недоцільним для технічно-складних товарів. Високий ступінь технічної підтримки та організації зворотного зв'язку може бути забезпечена безпосередньо виробничою структурою за допомогою прямих каналів збуту.

Технічно-складні товари характерні для машинобудівної галузі. Продукція машинобудування України є однією з лідируючих в структурі промисловості за обсягами реалізованої продукції, займаючи в 2013 р більше 8% [3]. При цьому в машинобудівній галузі спостерігається стійка тенденція виділення технологічно-спеціалізованих компаній з технологічно-замкнутих компаній. Особливості формування каналів розподілу для даних підприємств обумовлені технічною складністю продукції та сильною технологічної залежністю від кінцевих споживачів.

Розглянемо особливості формування каналів розподілу машинобудівної продукції ТОВ «ДЗБО». ТОВ «ДЗБО» реалізує свою продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках для підприємств добувної промисловості - гірничодобувної, нафтогазовидобувної та розвідувальної галузей. ТОВ «ДЗБО» знаходиться у залежності від положення підприємств-добувної галузі, типа бурового обладнання, що вони використовують та від обсягів їх виробництва, оскільки комплектуючі самі по собі не створюють додаткової цінності, хоча и є необхідними складовими частинами готового виробу. Відносини між споживачем і виробником комплектуючих передбачають сильну технічну взаємозалежність і потребують від виробника найбільш повне задоволення потреб споживачів у комплектуючих з характеристиками, які потрібні останнім. У своїй діяльності ТОВ «ДЗБО» використовує два основних типи каналів збуту, а, саме, прямі і непрямі.

Географічне концентрація клієнтів на внутрішньому ринку сприяє використання прямих каналів збуту продукції. Дана форма дозволяє контролювати маркетингову середу і тісно співпрацювати із споживачем, а також контролювати процес використання бурового інструменту і забезпечувати сервісну підтримку.

Непрямий канал збуту продукції на зовнішньому ринку ТОВ «ДЗБО» використовує за допомогою міжфірмової кооперації. З 2009 року ТОВ « ДЗБО » кооперує з ВАТ «Белаз В'єтнам», сервісною компанією, яка займається постачанням техніки і обладнання для гірничодобувних підприємств В'єтнаму. ВАТ «Белаз В'єтнам» постачає обладнання для більшої частини підприємств добувної промисловості В'єтнаму та професійно розбирається в кон'юнктурі ринку бурового устаткування, що в значній мірі впливає на успішну реалізацію бурового інструменту. Це дозволяє оминути тарифні бар'єри виходу на ринок В'єтнаму, при цьому відсутні прямі капіталовкладення. Швидкість виходу на географічно віддалений ринок В'єтнаму досить висока. Але, в той же час присутні ризики з-за відсутності бажаного рівня менеджменту та контролю (підприємство позбавляється безпосереднього контакту з ринком), що частково долається шляхом закріплення умов партнерства договором.

Кооперація, заснована на безперервній і довгостроковій основі, дозволяє співпрацювати на зовнішньому ринку, залишаючись при цьому незалежними організаціями і бути більш адаптивними до змін зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Kotler P. Marketing Management Analysis, Planning Implementation and Control – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1988. – 6thedn.Stanton W. Fundamentals of marketing – New York: McGraw-Hill, 1968.
2. Rosenbloom B. Conflict and channel efficiency: some conceptual models for the decision-maker / Journal of Marketing July: 26-30 — 1973.
3. Сайт Держстатистики - http://www.ukrstat.gov.ua.

Нагорный Е.И., к.э.н.,
доцент кафедры маркетинга и УИД
Сумского государственного университета

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПО ВЫБОРУ ПРОЦЕДУРЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОБНОГО МАРКЕТИНГА

Одним из импульсов развития отечественной промышленности должен стать выпуск конкурентоспособной и востребованной рынком инновационной продукции. Для создания такой продукции необходимо использовать весь комплекс маркетинговых методов повышения ее рыночной адекватности. Одним из таких методов может быть – пробный маркетинг, который позволяет оценить шансы на рыночный успех промышленной инновационной продукции, еще до момента ее выведения на рынок, и в случае если возникнет ситуация с неадекватной оценкой со стороны рынка, внести в нее необходимые коррективы. Пробный маркетинг – ограниченная коммерческая реализация продукции, ограниченному числу репрезентативных потребителей, на одном или нескольких участках (регионах) рынка, в ограниченном числе торговых точек (или через ограниченное число дистрибьюторов) на основе разработанной маркетинговой программы, в условиях максимально приближенных к рыночным.

Отечественными и зарубежными учеными выделяются следующие виды пробного маркетинга [1, 2, 3]: 1) традиционный (или стандартный); 2) контролируемый; 3) пробный маркетинг в форме альфа(бета)-тестов использования продукта; 4) пробный маркетинг в форме отраслевых выставок или выставок для дистрибьюторов; 5) пробный маркетинг в форме математического моделирования рынка (маркетинговая модель рынка); 6) пробный маркетинг в форме лабораторного эксперимента; 7) виртуальный.

Необходимость принятия решения о проведении той или иной процедуры пробного маркетинга, нами представлено в виде схемы (рис. 1).

(S_1, S_2, S_3, S_4)				Период эксплуатации продукции			
				Длинный		Короткий	
				Серийность изготовления продукции			
				Единичное и мелкосерийное производство	Много- и средне-серийное производство	Единичное и мелкосерийное производство	Много- и средне-серийное производство
Расходы на создание опытного	Высокие	Стоимость единицы	Высокая	(1,1,1,1)	(1,1,1,0)	(1,1,0,1)	(1,1,0,0)

			Низкая	(1,0,1,1)	(1,0,1,0)	(1,0,0,1)	(1,0,0,0)
	Низкие		Высокая	(0,1,1,1)	(0,1,1,0)	(0,1,0,1)	(0,1,0,0)
			Низкая	(0,0,1,1)	(0,0,1,0)	(0,0,0,1)	(0,0,0,0)

Рисунок 1. Схема принятия решения о целесообразности проведения процедуры пробного маркетинга

Критериями целесообразности проведения пробного маркетинга могут быть: расходы на создание опытного образца продукции (S_1); стоимость единицы продукции (S_2); период эксплуатации продукции (S_3); серийность изготовления продукции (S_4). Комплексный критерий целесообразности проведения пробного маркетинга рассчитывается по формуле:

$$S^* = (S_1, S_2, S_3, S_4) \quad (1)$$

Единичные критерии целесообразности проведения пробного маркетинга ($S_{1...4}$) могут принимать значения 0 или 1, в зависимости от достаточности или недостаточности показателя того или иного критерия. Нулевые значения принимают при низких расходах на создание опытного образца продукции (S_1); низкой стоимости единицы продукции (S_2); коротком периоде эксплуатации (S_3); много- и среднесерийном процессе изготовления продукции (S_4).

Исходя из того, что нами было выбрано 4 единичных критерия, всего существует 16 промежуточных решений, которые объединены в 5 групп управленческих решений. Рассмотрим их:

I группа - (1,1,1,1) – целесообразен пробный маркетинг в форме виртуальной реальности;

II группа - (1,1,1,0); (1,1,0,1); (1,0,1,1); (0,1,1,1) – моделируемый маркетинг (в форме математического моделирования, лабораторного эксперимента);

III группа - (1,0,1,0); (1,0,0,1); (0,1,1,0); (0,1,0,1); (1,1,0,0); (0,0,1,1) – пробный маркетинг в форме альфа(бета)-тестов использования;

IV группа - (1,0,0,0); (0,1,0,0); (0,0,1,0); (0,0,0,1) – пробный маркетинг в форме отраслевых выставок и выставок для дистрибьюторов;

V группа - (0,0,0,0) – пробный маркетинг по традиционной или контролируемой процедуре.

Окончательное решение о применении того или иного вида пробного маркетинга лежит на менеджменте промышленного предприятия.

Список использованных источников

1. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.

2. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К. : Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.

3. Моделирование рынка : как спрогнозировать успех нового продукта / Кевин Дж. Кленси, Питер С. Крейг, Марианна МакГерри Вольф ; под общ. ред. О. Чернозуба. – Москва : Вершина, 2007. – 272 с. : ил., табл.

Нестеренко О.М., к.е.н., доцент кафедри
менеджменту та військового господарства Національної академії Національної гвардії України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Високоефективна діяльність підприємства на ринку може бути забезпечена завдяки отриманню дострокової інформації про економічне, політичне та соціальне середовище. У цьому напрямку маркетингова діяльність підприємств потребує проведення маркетингових досліджень і розробку програми маркетингових заходів, що використовуються з метою підвищення їх продуктивності та ефективності задоволення потреби кожного споживача.

Маркетингове дослідження і його результати сприяють ефективній адаптації підприємства до стану конкретного ринку і до вимог кінцевого споживача. Маркетингові дослідження включають два головних напрямки - дослідження характеристик ринку і дослідження внутрішніх дійсних і потенційних можливостей фірми.

Однак, головна увага в маркетингових дослідженнях приділяється ринковим аспектам: оцінці стану і тенденції (кон'юнктури) розвитку ринку, дослідженню поведінки споживачів, аналізу діяльності конкурентів, постачальників, посередників, вивченню комплексу маркетингу, який включає управління товарним асортиментом, ціноутворенням та розробку стратегії цін, формуванням каналів збуту товарів та застосуванням засобів стимулювання.

До початку маркетингового дослідницького процесу повинні бути чітко визначені потенційні причини проблеми і загальна потреба в інформації для рішення цієї проблеми. Потрібно встановити, у якому виді необхідна інформація, для чого вона буде використана - наприклад, для рішення проблем зі станом речей, продукту або для виявлення причинно-наслідкових зв'язків між перемінними, різними факторами, що роблять або можуть впливати на стан продукту з погляду маркетингу.

Як тільки проблеми дослідження визначені, відкривається можливість формування конкретних гіпотез. При цьому цінність дослідження тим вище, чим чіткіше продумана структура і гіпотези, коректно визначені перемінні і застосований творчий підхід до процесу дослідження.

Недотримання цієї послідовності може звести процес дослідження до механічного збору даних, не охопленому головною метою дослідження - усунення різниці між бажаними та існуючими станами речей або зв'язками між перемінними факторами в системі управління.

У процесі організації маркетингового дослідження виділяють кілька концептуальних підходів:

Перший підхід - ознайомлення з проблемою ситуації і задачами, що поставлені менеджером перед маркетологом - дослідником. Тут формується перше представлення про можливості дослідження, про наявність аналогічних досліджень, їх затратности, про можливих труднощів, що можуть бути пов'язані з видом, обсягом і якістю маркетингового дослідження.

Другий підхід - попереднє планування дослідження, а саме: перевірка отриманих на першому етапі представлень про методичний і тимчасовий процеси дослідження.

Третій підхід - розробка робочої концепції проведення дослідження. Він здійснюється незалежно від того, чи буде дослідження проводитись власними силами.

Четвертий підхід - здійснення попереднього обґрунтування і вибір шляхів і методів збору маркетингової інформації. Звертається увага на економічність шляхів одержання інформації, представництво джерел інформації, важливість і необхідність проведення первинних і вторинних досліджень у системі збору інформації.

П'ятий підхід – це обробка інформації. Вона здійснюється в тісному зв'язку з цілями дослідження і застосовуваних методів оцінки. При необхідності підсилюється кількісний або якісний аспект аналізу інформації, щоб вона стала вихідним базисом для здійснення прогнозів. Оброблена інформація повинна бути готова для введення в комп'ютерні системи з метою детальної обробки і подальшого збереження на інформаційних носіях.

Шостий підхід – це підведення підсумків, узагальнення. Він припускає проведення причинно-наслідкового аналізу отриманої інформації, що дозволяє зробити оцінку досягнення головної мети дослідження - достатність отриманої інформації і її вірогідність.

Сьомий підхід – це оформлення і презентація результатів дослідження. Звіт про проведене дослідження складається в вільній формі, однак його структура може формуватися з урахуванням наступних рекомендацій:

Отже, процес управління маркетинговими дослідженнями розглядається з позиції сьоми концептуальних підходів. У свою чергу, ефективність управління підприємством певною мірою визначається ефективністю управління маркетинговими дослідженнями за допомогою перелічених підходів. Якісне інформаційне забезпечення процесу управління підприємством виступає основним фактором здійснення цього процесу.

Новицька М.О., аспірантка
кафедри промислового маркетингу
НТУУ «КПИ»

СПЕЦИФІКА БРЕНДУ ПРОМИСЛОВОГО РИНКУ

На рубежі XX і XXI століть сучасний світовий ринок відрізняється динамічністю розвитку, а також жорсткою конкуренцією. У зв'язку з цим основними завданнями підприємств, що функціонують сьогодні на ринку, стає створення нових конкурентних переваг для зміцнення своїх ринкових позицій з метою протистояти як діям з боку конкурентів, так і впливу факторів зовнішнього середовища.

Однією з відмінних особливостей сучасного ринку є поява на ньому великої кількості товарів дуже схожих один на одного. При цьому багато з них містять унікальні характеристики, які могли б бути вагомими перевагами у боротьбі з товарами конкурентів. Тому в даний час виникла гостра необхідність у формуванні ефективного механізму, що дозволить залучити споживача та ідентифікувати товар з поміж конкуруючих. У цьому вирішальну роль відіграє брендинг.

Аналіз розвитку технології брендингу в Україні виявив нерівномірність її впровадження у діяльність підприємств: підприємства, що функціонують на ринках товарів і послуг кінцевого споживання (споживчих ринках) активніше використовують переваги брендингу, ніж підприємства, що виробляють товари промислового призначення. Це пов'язано насамперед з відсутністю ефективних науково обґрунтованих, адаптованих до вітчизняних ринкових умов підходів до формування та управління брендом промислового підприємства.

На наш погляд, підходи до створення бренду, які повинні застосовуватися підприємствами-виробниками продукції промислового призначення суттєво відрізняється від тих, що використовуються при створенні брендів товарів індивідуального споживання. Для того, щоб зрозуміти причини і суть цих відмінностей, необхідно враховувати і проаналізувати специфічні фактори, які впливають на формування промислових брендів та основні відмінності споживчого та промислового ринків.

Брендинг на промисловому ринку має свої особливості. Насамперед ці особливості пов'язані з тим, що промисловий бренд працює з професійною аудиторією. Вимоги професійної аудиторії жорсткіше, значить акцент при створенні бренду зміщується з емоційною площини в площину раціональну. Вимоги до промислового бренду такі ж як і вимоги до професіоналів - бути надійним, передбачуваним, гарантувати якість.

Якщо на споживчому ринку вирішальну роль у долі бренду грають емоції, то промисловий бренд - це бренд, який вирішує завдання, бренд, якому довіряють у бізнесі, серйозний партнер. Ще одна важлива деталь, яку слід враховувати в промисловому брендингу - фактор маркетингових комунікацій. Маркетингові комунікації, за допомогою яких розвивається бренд, на промисловому ринку працюють складніше, бренду доводиться вибудовувати відносини на різних рівнях прийняття рішення, щоразу починаючи спочатку. Бренд на промисловому ринку переживає ті ж стадії, що й бренд споживчого ринку. Втім, є деякі особливості - перш за все вони пов'язані з цільовими групами, на які орієнтується бренд, а також з маркетинговими комунікаціями.

Щоб створити промисловий бренд, необхідно чітко розуміти його відмінність від бренду споживчого товару. Ця відмінність випливає з відмінностей у прийнятті рішення про покупку. На споживчих ринках споживач часто приймає рішення імпульсивно, ґрунтуючись на емоціях, пов'язаних з продуктом або послугою і їх маркою. Бренд для споживача не просто гарантія якості, але ще й символ його статусу, способу життя та ін. Часто ціни продукту створює бренд, а не тільки якість.

Вибір промислової продукції рідко буває імпульсивний. Зазвичай в ухваленні рішення про її придбання бере участь не один, а кілька фахівців, що згладжує суб'єктивність. Отже, створюючи промисловий бренд, компанія повинна намагатися робити ставку на об'єктивні якості своєї продукції.

Трансформація об'єктивних характеристик продукту компанії в її бренд - процес досить довгий, тому що необхідно, щоб покупці спробували працювати з компанією або отримали інформацію від тих, хто це вже зробив. При цьому, щоб виник успішний бренд, необхідно запропонувати покупцеві якусь родзинку в продукті або взаєминах.

Компанія, що працює на споживчому ринку, може дозволити собі створити кілька брендів, в той час як ім'я самого виробника не буде асоціюватися з продуктом. Для виробників промислового устаткування створення декількох брендів проблематично, так промислових бренд - це більшою мірою марка компанії, ніж продукту.

Технологія брендинга (створення бренду) на споживчому ринку заснована, перш за все, на рекламі, за рахунок якої створюється обізнаність і сприйняття марки. Просувати промислову продукцію за рахунок формування масового сприйняття марки марно. Необхідно формувати імідж не привабливого імені, а стабільного підприємства, якому можна довірити вирішення своїх проблем.

Так як, в основному, промислові компанії позбавлені можливості створювати велику кількість марок для роботи на різних сегментах ринку, то необхідно чітко визначитися зі стратегією. Розширювати номенклатуру продукції під єдиною маркою, в тому числі за рахунок виходу в принципово нові сфери бізнесу, можливо, але для цього всі вироблені компанією продукти повинні бути одного рівня якості так керуватися раціональними мотивами споживачів.

На промисловому ринку мотиви зміщуються з емоційної площини в площину раціональну. Вимоги до промислового бренду такі ж як і вимоги до професіоналів - бути надійним, передбачуваним, гарантувати якість.

Якщо на споживчому ринку вирішальну роль у долі бренду грають емоції, то промисловий бренд - це бренд, який вирішує завдання, бренд, якому довіряють у бізнесі, серйозний партнер.

Список використаних джерел

1. Зозульов О.В. Промисловий маркетинг: ринкова стратегія: навчальний посібник / О.В. Зозульов - М.: Центр навч літ, 2010 - 576 с.

Пойта І.О., асистент
кафедри економіки та маркетингу
Житомирського державного університету
імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ

В економічний науці склалась думка про те, що сфера послуг не є самодостатньою, що вона розвивається, по-перше, за рахунок функціонування інших секторів економіки, а, по-друге, що це сфера, для якої характерні є застійні явища, є концентрацією низько кваліфікованої робочої сили, малого бізнесу.

Однак багаторічний досвід розвинених країн спростував це твердження. Так, досвід США переконує в тому, що довготривалий тренд розширення позицій сфери послуг у господарській структурі, приток в її галузі зростаючих обсягів господарських ресурсів не супроводжується, як можна було б очікувати за твердженням У. Бомола, регресом економіки і соціальних відносин і зниженням в кінцевому рахунку рівня та якості життя населення [5, с. 172]. Тобто лідерство США за рівнем розвитку соціальної сфери не лише не підриває першість країни в розвиненому світі, але й сприяє зміцненню її позицій.

До загальних тенденцій розвитку маркетингу на ринку послуг можна віднести той факт, що окремі ланки не мають попиту, відмирають, а натомість з'являються нові. Іншими словами, під впливом науково-технічного прогресу відбуваються суттєві зміни власне в соціальній сфері, її впливі на економічні процеси, що відбуваються в Україні.

До загальних тенденцій розвитку маркетингу послуг соціальної сфери можна віднести також невідповідність бюджетного фінансування вимогам суспільства до якості навчання і виховання, до якості медичного обслуговування; певна орієнтація з боку органів управління освітою на самофінансування, підприємницьку діяльність.

Необхідність збільшення обсягів і підвищення ефективності витрат на розвиток ринку послуг в Україні вже тривалий час є предметом обговорення вітчизняних науковців, які, зокрема, зазначають, що досягнення властивого індустріально розвиненим країнам економічного зростання і збереження науково-технічного потенціалу вимагають перегляду обсягів і напрямів витрат на навчання людей в умовах зниження рівня державного споживання.

Не можна залишити поза увагою і такі тенденції, як «старіння» педагогічних, медичних кадрів, відсутність високої мотивації для підвищення професійної майстерності та дійсно творчої праці. У той же час у керівництва навчальних закладів спостерігається тенденція до оволодіння технологіями професійного менеджменту і втілення їх в управління.

Ключовим є положення щодо необхідності вирівнювання умов життя населення, насамперед в аспекті забезпечення рівних передумов для всебічного розвитку особистості та доступності об'єктів соціального призначення (як територіальної, так і економічної). Динамічне вдосконалення просторової організації, обсягу та якості надання послуг та, як наслідок, поліпшення рівня життя населення в кожному окремому регіоні сприяє покращенню якісних характеристик трудових ресурсів, є важливою інвестиційною перевагою і додатковим поштовхом розвитку господарського комплексу внаслідок створення нових робочих місць, з одного боку, та підвищення платоспроможного попиту населення на конкурентоспроможна продукцію вітчизняних товаровиробників – з іншого [4, с. 66].

Аналіз даних, які характеризують структуру ринку послуг, дозволяє зробити висновок, що її організаційна структура не є достатньо гнучкою, що не дозволяє їй своєчасно адаптуватись до змін, обумовлених високою турбулентністю економічного середовища; на рівні регіону в управлінні економікою немає методологічних та методичних підходів, які забезпечують ефективне функціонування цієї сфери.

Наші дослідження показують, що зростання обсягу ринкових послуг, його нова структура складається більшою мірою за рахунок випереджального збільшення цін на послуги, ніж підвищення кількості та якості послуг.

Зростання цін на багато видів послуг значно випереджає зростання цін не лише на продукти харчування, але й предмети тривалого користування. Протягом останніх 16 років відбувалось суттєве зростання непродуктивних трансакційних витрат у соціальній сфері [1, с. 92]. За ціною багато послуг є недоступними не лише бідним, а і представникам середнього класу.

Дослідження маркетингової діяльності у цій сфери свідчить про те, що не лише вона в цілому, але й окремі її складові є самодостатніми. У своєму розвитку вони опираються не тільки на об'єктивно обумовлений процес

переливу ресурсів із інших секторів, але і зростаючою мірою на внутрішні джерела накопичення, вносячи, в свою чергу, все більший вклад у розвиток всього господарства. Зростання продуктивності в останнє десятиріччя означає посилення ролі інтенсивних факторів у процесі відтворення багатьох галузей, їх перехід від переважно інтенсивної моделі до стадії інтенсифікації. А це впливає на масштаби розвитку соціальної сфери, окремих її елементів, а також структури.

Список використаної літератури:

1. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: [монографія] / О.Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
2. Кулибанова В.В. Маркетинг: сервисная деятельность / В.В. Кулибанова. – СПб: Питер, 2000. – 240 с.
3. Лавлок К. Маркетинг послуг: теория и практика / К. Лавлюк - М.: Изд. дом «Вильяме», 2005. - 268 с.
4. Пойта І.О. Аналіз тенденцій розвитку ринку послуг в умовах глобалізації економіки / І.О. Пойта // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. Саух І.В. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – С. 65–67.
5. Пойта І.О. Основні фактори і чинники впливу на розвиток ринку послуг / І.О. Пойта // Бізнес Інформ / Міжнародний науковий економічний журнал – Харків: Видавничий дім «Інжек», 2013. – №1 (420). – С. 170–174.

Рудь Л.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічних дисциплін НАНГУ

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Запорукою успіху розвитку бізнесу являється оригінально оформлена ідея при ефективній маркетинговій стратегії та конкретному інструментарії досягнення визначених цілей, який супроводжується маркетинговими дослідженнями ринку, споживачів, конкурентів, факторів макросередовища та формуванням складових комплексу маркетингу. За оцінками експертів ресторанний бізнес є одним із перспективних напрямів довгострокового інвестування. В основі створення та відкриття нового підприємства ресторанного бізнесу значне місце посідає вибір концепції, його філософії та ідеї функціонування. Проведення маркетингових досліджень ринку, конкурентів та потенційних споживачів сприяє розробці вдалої концепції нового підприємства ресторанного бізнесу відповідно до ринкових потреб та кон'юнктури ринку [1]. Потреба у маркетингових дослідженнях зумовлена тими обставинами, що керівництво будь-якої організації чи підприємства, ухвалюючи маркетингові рішення, повинно обрати найефективніші з них з погляду прибутковості та рівня ризику. Одержуючи достовірну інформацію, можна уникнути помилок, здатних призвести до збитків, до того, як витрати стануть відчутними, вчасно відреагувати на дії конкурентів, припинити виробництво неперспективного або занадто дорогого товару тощо [2].

Мета дослідження полягає у виявленні особливостей проведення маркетингових досліджень у сфері ресторанного бізнесу та розробці алгоритму їх проведення, що дозволить підвищити ефективність маркетингової діяльності даних підприємств.

Індустрія харчування динамічно розвивається, що є наслідком високих показників прибутковості даної галузі. В ресторанний бізнес охоче вкладають великі обсяги інвестицій, а зростаючий ринок дає можливість «виживати» і розвиватися новим підприємствам у цій галузі. Але, на жаль, статистика свідчить про те, що кожне п'яте з відкрилися закладів припиняє своє існування протягом першого року своєї діяльності [3]. В основі невдач багатьох закритих ресторанних проектів лежить комплекс проблемних зон: від низького рівня сервісу і махінацій з боку персоналу до прогалин у навичках управління. Ця проблема може бути вирішена за допомогою якісної розробки маркетингової стратегії підприємства ресторанного бізнесу. При розробці такої стратегії у керівництва має бути чітке розуміння конкурентних переваг свого закладу в порівнянні з аналогічними підприємствами. Джерелом такої інформації можуть стати маркетингові дослідження ресторанного бізнесу.

Умовно маркетингові дослідження діляться на якісні та кількісні. До перших, тобто «кабінетних» досліджень, відносяться: фокусування в групі, глибинне інтерв'ювання, експертні опитування. До других, «польових» досліджень – масові опитування, анкетування, моніторинг. Маркетингові дослідження підприємств ресторанного господарства мають проводитись з урахуванням специфічних особливостей ресторанного бізнесу: наявності великого числа конкурентів, особливостей споживчої поведінки [3].

Алгоритм проведення маркетингових досліджень підприємств ресторанного бізнесу передбачає певну послідовність дій: визначення проблеми; аналіз вторинної і первинної інформації; аналіз даних; розробку відповідних рекомендацій; використання отриманих результатів; виконання рекомендацій.

На початку проведення маркетингового дослідження необхідно провести збір інформації, необхідної для розробки та реалізації ефективної маркетингової стратегії, а також – зайняти правильну нішу, проаналізувати

суть проблем, що виникають при відкритті закладу. Якщо це вже працюючий заклад, який хотів би збільшити свою прибутковість та забезпечити подальше зростання, маркетингове дослідження буде враховувати: аналіз місця розташування, інтер'єр і стиль закладу, кухні та меню, цін, музичне оформлення, середню величину рахунку, якість обслуговування, проведення програм та акцій; характеристику цільової аудиторії (задоволеність рівнем обслуговування, меню, цінами тощо). Підсумком даного дослідження буде виявлення факторів, що не сприяють подальшому розвитку закладу, а також рекомендації щодо усунення даних факторів.

Таким чином, маркетингові дослідження є основою досягнення конкурентних переваг підприємств ресторанного бізнесу, ключем до інформації, необхідної для прийняття рішення щодо побудови ефективної маркетингової стратегії підприємства.

Список використаних джерел

1. Красовська О.Ю. Маркетингові дослідження як інструмент розробки концепції нового підприємства ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / О.Ю. Красовська, Н. А. Карпова, І.Г. Троян // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу до журналу: http//www.economy.nayka.com.ua

2. Григорчук, Т.В. Маркетинг : навч. посіб. для дистанц. навч. Ч. 2 / Т. В. Григорчук . – Київ : Ун-т «Україна», 2007. – 379 с.

3. Шатохина Е.А. Маркетинговые исследования как основа обеспечения конкурентоспособности предприятий ресторанного бизнеса [Електронний ресурс] / Е.А. Шатохина, Р.А. Скачков // Современные проблемы науки и образования: электрон. науч. журн. – 2012, – №3. –С. 1-7. – Режим доступу до журналу: www.science-education.ru/103-6395

Яворська О.Г., *к.б.н.,*
старший викладач кафедри історії України,
країнознавства та туризмознавства

МАРКЕТИНГ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Ринкова економіка вступила в новий цикл свого розвитку, який характеризується глобалізацією макроекономіки, а, відповідно, і активізацією процесів її ускладнення. Одночасно, економіка пострадянських країн за таких умов, характеризується доволі високим ступенем фінансової, інвестиційної та загальної нестабільності на тлі руйнування класичних економічних теорій, які реалізовувалися за умов соціалістичного планового господарювання.

Таким чином, на сьогодні дійсно існують потреби в розробці теоретичних та методичних основ менеджменту саме ділового туризму у відповідності до умовах бізнес-середовища, а також в розробці нових концепцій маркетингової політики туристичних компаній, які спеціалізуються на бізнес-туризмі в Україні з урахувунням сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму.

На сьогодні спостерігається відхід від уставлених уявлень та традиційних підходів щодо аналізу туристичного бізнесу загалом, так і існуючих сучасних концепцій спеціалістів-практиків, що дає можливість впровадження найновіших форм діяльності та методів, які здатні забезпечити стабільне функціонування та розвиток саме ділового туризму в певному регіоні. Індустрія туризму вимагає максимально можливе досягнення бажаних результатів в діяльності фірми щодо задоволення потреб клієнтів бізнес-сфери у повному обсязі за безспірних умов найвищого рівня якості самого обслуговування. Відтак, особливістю роботи працівника фірми даного сектору туристичної індустрії є встановлення довгострокової взаємодії з покупцем продукту, створення бази постійних клієнтів, формування, підтримання та підвищення рівня управлінської культури, а не максимізація миттєвого прибутку від конкретної угоди.

Стосовно організації технології продаж загалом туристичного продукту варто згадани праці вітчизняних та зарубіжних вчених В. Кіптенко, Д. Аткінсона, А. Дружиніна, А. Замуліна, Д. Норка, Б. Трейсі, Т. Хопкінса, Д. Шевчука та інших. Питання особистих продаж сучасного туристичного продукту в даній індустрії господарства досліджувалися Т. Віноградовою, Н. Закоріним, Р. Тубеліс та іншими.

Згідно наявних на сьогодні досліджень та аналізу літературних і статистичних даних можна стверджувати, що теорія та практика маркетингу та менеджменту ділового туризму, як і політика туристичної діяльності в сучасному бізнес-середовищі України має формуватися як з урахуванням перспектив розвитку самої країни, так і з урахуванням стратегічних інтересів сучасного українського бізнесу. Реалізація таких завдань на сучасному етапі сконцентрована на вирішення певного кола проблем, які мають організаційний та функціонально-технологічний характер. Функціональний рівень переважно передбачає визначення кола самих послуг, які мають надаватися в процесі реалізації економічної, інформаційної, правоохоронної та інших функцій при організації ділового туризму; технологічний – встановлення та визначення послуг, що пов'язані зі спрощенням певних технологій в обслуговуванні клієнтів, зміною умов та форм контролю, з управліннями ризиками у сфері бізнес-туризму, з широким застосуванням інформаційних технологій в практику взаємодії менеджера туристичної індустрії та клієнта з бізнес-середовища.

Для формування адекватного сучасному запиту обслуговування в діловому секторі туризму та ефективної роботи фірм на міжнародному бізнес-туристичному ринку вважаємо за необхідне:

- визначити конкурентну нішу послуг бізнес-туризму як в державному секторі, так і в секторі приватних або корпоративних послуг;
- визначити переваги та недоліки існуючої системи роботи ділового туризму в Україні, а також наявні зовнішні можливості та ризики в процесі реалізації ділового туризму в бізнес-середовищі існуючими методами;
- розробити стратегію формування та реалізаціїї послуг сфери ділового туризму як логічну послідовність та інтегровану схему прийняття рішень;
- модернізувати існуючу систему управління в туризмі в контексті нової ідеології з урахуванням стратегічних змін розвитку, які мають місце в сучасному бізнес-середовищі країни та світу;
- визначити критерії та способи оцінки соціальних, соціально-економічних та економічних вигод від розвитку ділового туризму в Україні як системи сучасних високоякісних послуг.

Таким чином, наприкінці XX – початку XXI ст.ст. спостерігається доволі інтенсивне зростання активності в сфері бізнес-туризму, а поїздки іноваційно-комерційного характеру викристалізувуються в новий напрям туристичної індустрії. Подальше ігнорування його соціальної значимості може обернутися невідновними втратами, що здатні загальмуати розвиток національної економіки. Окрім того, ринок бізнес-турів характеризується чіткою тенденцією до зростання, оскільки це конкурентноспроможний і високоприбутковий сегмент туристичного ринку послуг. На фоні нових сфер глобального конкурентного протистояння, бізнес-туризм в останній час отримав статус одного з базових конкурентноспроможних елементів ефективного сервіс-орієнтованого туризму та важливого інструменту пошуку іноваційних рішень.

Список використаних джерел

1. Волков Д. Насколько оптимизация маркетинговых затрат может уваличить прибыль компании? // Практический маркетинг. – 2004. - № 5. – С. 12-15.
2. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / Москва: Мир, 1999. – 335 с.
3. Дудар т.г., Мельниченко в.в. інноваційний менеджмент : навч. посіб. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 250 с.
4. Новиков В.С. Инновации в туризме / М.: ИЦ “Академия”, 2007. – 208 с.
5. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії: навч. посіб. // Київ: Атіка, 2008. – 392 с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ У ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Ястремський Максим Михайлович
студент групи МРс-14-1
Науковий керівник: **Проскурович О.В.**
к.е.н., доцент кафедри АСМЕ
Хмельницького національного університету

Страхові компанії, які працюють на ринку України мають різні організаційні структури, які є динамічними і охоплюють декілька рівнів управління. Управління страховими компаніями базується на принципах лінійного, функціонального та лінійно-штабного підпорядкування[1].

Структура органів управління страховою компанією залежить від того, в якій організаційній формі її створено. Оскільки більшість страховиків України мають статус акціонерного товариства, то вищим органом управління є загальні збори акціонерів, якими обирається Рада директорів, що створює правління та обирає голову правління. Більшість страхових компаній мають у своїй структурі підрозділи, які виконують маркетингові функції на рівні головного офісу. Так, у НАСК «Оранта» одним з підрозділів головного офісу є управління стратегічного аналізу та маркетингу, у Страховій групі «ТАС» відділ маркетингових досліджень та стратегічного планування підпорядковується заступнику голови правління з розвитку, але розробка та реалізація уніфікованих маркетингових програм без урахування регіональних особливостей не дозволяє досягти їх максимальної ефективності[2].

Найбільш типовими проблемами, з якими стикається страховик у процесі впровадження системи маркетингу є: відсутність підтримки та зворотного зв'язку з керівництвом; невідповідність повноважень і відповідальності; відсутність чіткого розмежування функцій управління; нерозуміння сутності маркетингових функцій; нерозуміння та/або не усвідомлення реальних термінів виконання поставлених завдань; відсутність первинних інвестицій у нові напрями роботи.

Кризові процеси в Україні підірвали головну умову розвитку страхового ринку - економічне зростання держави, тому попит на страхові послуги значно знизився, що обумовлено: обвалом ринку банківського кредитування; нестача обігових коштів на багатьох підприємствах перевела витрати на страхування у розряд

недопустимих; зниження купівельної спроможності фізичних осіб викреслило витрати на страхування з переліку необхідних.

Кризова ситуація на ринку страхування виявила проблеми, які накопичилися у страхових компаніях: перевантаження страхових портфелів компаній автомобільними видами страхування, за якими спостерігається висока збитковість; непомірно високий рівень комісійної винагороди для агентів і партнерів; демпінгова тарифна політика; відсутність системної маркетингової політики; незадовільне інформаційне забезпечення маркетинговою та фінансовою аналітикою; низький рівень клієнтоорієнтованості.

Отже, страхові компанії опинилися в ситуації, коли потрібно негайно збільшувати обсяги страхових платежів для уникнення серйозних фінансових труднощів. Більш того, все це потрібно реалізовувати в умовах руйнації основних каналів продажу та низької платоспроможності клієнтів.

Разом із кризовою ситуацією загострилась конкуренція на страховому ринку, де почалася боротьба за кожного клієнта. Досвід західних країн свідчить, що саме маркетинг є ефективним інструментом посилення конкурентних позицій у страхуванні. Отже, на страховому ринку України склалися передумови для широкого використання маркетингової концепції ведення бізнесу страховими компаніями, а отже формування маркетинг-орієнтованої страхової компанії.

Аналіз низки розроблених в інших країнах і успішно апробованих моделей маркетингової орієнтованості виступив основою визначення маркетинг-орієнтованої страхової компанії, яка включає в себе отримання, поширення всередині фірми і реагування на ринкову інформацію в рамках всієї організації [4].

На сучасному етапі під процесом впровадження системи маркетингової орієнтованості розуміється створення, корегування і підтримка працездатності такого механізму в системі торговельних операцій компанії, який забезпечував би не тільки здійснення стратегічних і тактичних цілей компанії, але й створення умов для їх досягнення [3].

Структурно-логічна схема побудови маркетинг-орієнтованої страхової компанії включає: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, формування бренду як основного чинника вартості страховика; планування маркетингової політики, контроль за її реалізацією і регулювання відповідно до відхилень, тому процес впровадження маркетингу в діяльність страхових компаній повинен проходити поступово [3].

Впровадження маркетингу в діяльність страхової компанії є наслідком пошуку нових підходів в управлінні. Адже він передбачає оперативну реакцію на ринкові зміни за допомогою розробки і здійснення конкретних заходів щодо вивчення та розвитку ринку, підготовки альтернативних і гнучких рішень і, зрештою, досягнення кінцевої мети діяльності - забезпечення прибуткового й довгострокового функціонування організації.

Список використаних джерел

1. Богомолова В.В. Організація управління маркетинговою діяльністю підприємства / В.В. Богомолова // Матеріали XV Міжнародної наукової конференції молодих науковці «Наука і вища освіта». У 3 ч. / м. Запоріжжя, 17-18 травня 2010 р. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2010. – Ч. 2. – С. 54-55.

2. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.

3. Олійник Т.О. Створення маркетингової діяльності на підприємстві та управління нею / Т.О. Олійник //Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 207-211.

4. Теорія і практика маркетингу в Україні : монографія / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, В.Я. Кардаш та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2005. – 584 с.

Секція 6

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТУРИСТИЧНОМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Антоненко А,В.,
магістрант кафедри МАГ НУХТ,
Павлюченко О.С., к.т.н.,
доцент кафедри МАГ НУХТ

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ «РОЗУМНИЙ БУДИНОК» В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В сучасних умовах розвитку готельного господарства більшість готелів для підтримання конкурентоспроможності та одержання максимального прибутку особливу увагу приділяють вивченню наукових новинок та їх впровадженню у виробничий процес.

Перехід до ринкових умов кардинально змінює погляди на організацію підприємств готельного господарства, створюючи умови для якнайкращого використання інженерних систем, устаткування і людей в процесі виробництва й тим самим підвищуючи його ефективність.

Нині особливою популярністю в сфері обслуговування користуються інформаційно-комп'ютерні технології.

«Розумний будинок» - це система контролю та управління високотехнологічним сучасним будинком. У систему «розумний будинок» інтегруються буквально всі пристрої для розваг, безпеки, створення комфорту і затишку.

Управління світлом, аудіо-, відео-комунікаціями та безпекою є практичною необхідністю для готелів, яка дозволяє значно економити енергію і забезпечувати високий рівень комфорту і безпеки. Розумний будинок забезпечує безперебійне функціонування компонентів у повній синхронізації.

До основних складових частин системи, які управляються «Розумним будинком» належать:

- Управління освітленням. Система управління освітлення надає можливість управління внутрішнім і зовнішнім освітленням з сенсорних панелей.
- Управління кліматом. У системі управління використовуються термостати для контролю нагріву і охолодження, тим самим забезпечується програмований клімат-контроль. Також можна контролювати температуру в басейні, ванні, спа або сауні.
- Управління безпекою. На сенсорних панелях можна переглядати дані з камер відеоспостереження, а також контролювати двері та ворота на під'їзді до будинку.
- Домашній кінотеатр. Для початку перегляду фільму потрібно доторкнутися до DVD-обкладинки обраного фільму. Рівень освітлення зменшується, включається телевізор або кінопроектор і починається фільм. Інтегрований контроль освітлення, штор та аудіо/відео устаткування створює домашній кінотеатр.

Способи управління системою «Розумний будинок»

1. Вбудовані панелі - для індикації стану в приміщенні та управління ним використовуються спеціалізовані вбудовані у стіну (або у центральний пульт управління) програмовані панелі. Для зв'язку з керованим пристроєм може використовуватися радіоканал.
2. Настільні панелі - для індикації стану в приміщенні та управління ним використовуються настільні сенсорні панелі (touch screen) різних розмірів з активним екраном, що дозволяє дотиком до нього здійснювати необхідні команди . Ці пристрої можуть відображати відео зображення з камер спостереження чи телевізійні сигнали.
3. Переносні бездротові панелі - аналогічні настільним панелям, але без прив'язки до конкретного місця. Мобільний переносний пристрій управління з сенсорним екраном або у вигляді пульта дистанційного керування. Може використовуватися радіосигнал або інфрачервоний сигнал.

Додаткові способи управління

- Через Інтернет - всі контрольовані об'єкти під'єднуються до загального комп'ютера і їх стан відображається на Інтернет-сервері. Управління системою здійснюється дистанційно.
- По телефону - команди управління будинком можуть бути передані телефоном з тональним набором номера, а також за допомогою смс-повідомлень. Виконання команд підтверджується голосовими повідомленнями. Список доступних команд, відтворюваних голосом обмежений у залежності від введеного пароля (повноважень того, хто телефонує).
- Автоматичне управління - "Розумний будинок" може автоматично управляти станом у приміщенні, без втручання мешканців за запрограмованим алгоритмом. Також, система автоматично виконує аварійне відключення живлення, закручування вентиля подачі води при будь-якому режимі управління.

Отже, використання системи "Розумний будинок" в готелях є досить актуальним, адже дозволяє значно поліпшити якість відпочинку відвідувачів за допомогою системи управління та зонування світла, системою мультирум, яка спрощує використання аудіо-відео приладів, у тому числі і такого улюбленого караоке. Так само можна запропонувати відвідувачам трансляції спортивних та інших подій, і все це буде управлятися не трьома десятками пультів, а натисканням однієї кнопки на touch-панелі.

Список використаної літератури

1. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: Підручник. – К.: Либідь, 2004. - 448с.
2. Електронний ресурс http://www.osvita- plaza.in.ua/publ/innovacijni _tekhnologiji/innovaciji_teorija_mekhanizm_rozrobki_ta_komercializaciji/kharakteristika_fenomenu_innovacij_ta_jikhni_vidi/56-1-0-1511.

Баула О.В., к.е.н., доцент кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки Луцького НТУ
Никитюк Т.Л., к.е.н., доцент кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки Луцького НТУ
Ващук О.В., ст.гр.МЕ-51 Луцького НТУ

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ МІЖНАРОДНИМИ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ

Результат еволюції процесу торгівлі міжнародними туристичними послугами відображається у формуванні інституційно-функціонального механізму, всі структурні елементи якого взаємопов'язані та здійснюють вплив на туристичний ринок. Даний механізм дозволяє міжнародному ринку туристичних послуг набути якісно нового рівня організації, одночасно залишаючи свободу дій для всіх його суб'єктів.

Інституційний механізм забезпечення торгівлі міжнародними туристичними послугами передбачає регулювання на державному рівні та зі сторони міжнародних організацій.

Урядові органи створюють нормативно-правове поле для проведення конкурентної торгівлі на засадах та принципах, що відображають політичний курс країни в туристичній галузі. Міжнародні спеціалізовані туристичні організації, за підтримки Всесвітньої Туристичної Організації, урядових структур та учасників ринку, відіграють функції центрів консалтингу та сприяння розвитку окремих напрямів туристичної індустрії.

В сучасних глобалізаційних умовах розвитку світового господарства регулювання на державному рівні відіграє важливу роль для якісного розвитку міжнародного туристичного бізнесу. Збалансований нормативний простір, спрямований на економічну ефективність, стає не лише регулятором бізнес-процесів в країні, а й формує міжнародний туристичний імідж країни на світовому ринку послуг. Спрощення процедур перетинання кордону, надання пільг та реалізація програм підтримки розвитку підприємств туристичної галузі можуть суттєво вплинути на зовнішню привабливість національного туризму та підвищити рівень конкурентоспроможності національного туристичного продукту на світовому ринку.

Баланс взаємовідносин та своєрідний прямий діалог між приватним ринковим та державним аспектами регулювання у сфері торгівлі міжнародними туристичними послугами покликані створити національні туристичні організації (НТО), які як посередники між урядовими структурами та виробниками покликані захищати інтереси власного турпродукту на світовому ринку та підтримувати ефективне його створення в межах національної економіки. На міжнародному рівні НТО об'єднані в недержавні спеціалізовані міжнародні організації: Всесвітню асоціацію туристичних агентств і туроператорів (WATA); Міжнародну раду турагентств (ICTA); Універсальну федерацію асоціацій турів-агентів (UFTAA) і т.п. Завданнями даних організацій є обмін і контакти між фахівцями різних країн, спільні розробки туристичної політики в наукових центрах та активне лобіювання своїх інтересів у міжнародних організаціях [2,с.34].

Глобальний рівень регулювання та координації торгівлі міжнародними туристичними послугами відноситься до основних функцій Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО/UNWTO) - головної міжнародної організації в сфері туризму і подорожей, що діє як міжнаціональний форум для обговорення питань туристичної політики та виступає найважливішим джерелом практичної інформації з проблематики туризму. Головною тенденцією сучасної ЮНВТО є її активна співпраця з національними туристичними організаціями, спрямована на широку підтримку діяльності кожної НТО. Організація намагається упорядкувати дії різних націй у туризмі шляхом розробки та введення сталих узгоджених принципів в індустрії міжнародного туризму [1].

Структурними елементами інституційного механізму торгівлі міжнародними туристичними послугами виступають також спеціалізовані організації системи ООН, в яких питання розвитку міжнародного туризму обговорюються періодично, але які не є головними в цій сфері діяльності; неурядові спеціалізовані організації, які розглядають окремі аспекти функціонування туристичних ринків, виступаючи своєрідними міжнародними форумами з обговорення актуальних проблем розвитку міжнародного туризму; міжнародні комерційні організації з туризму, з професійною спеціалізацією на наданні послуг, супутніх безпосередній торгівлі туристичними послугами (консалтинг, страхування і т.п.). Загалом, нараховується приблизно 70 міжнародних організацій різного профілю і статусу, що займаються питаннями розвитку міжнародного туризму. Подібні інституції розподіляються за напрямами, що відповідають функціональному змісту їх діяльності у туристичній сфері [2, с.37].

Таким чином, умови існування та ефективної дієздатності кожного з рівнів інституційного механізму торгівлі міжнародними туристичними послугами формуються у площині ринкових умов, співвідношення

попиту та пропозиції і базових переваг, що має кожен з суб'єктів ринку туристичних послуг. Координація процесу створення і реалізації туристичних послуг між макро- та мікрорівнем здійснюються на вертикальній основі, при формуванні зовнішньої туристичної пропозиції, яка впливає на характер розвитку як в'їзного, так і внутрішнього туризму, спираючись при цьому на особливості організації мікроринків всередині країни.

Список використаних джерел

1. Всесвітня туристична організація (ЮНВТО/UNWTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.unwto.org.
2. Карп В.С. Торгівля міжнародними туристичними послугами на прикладі країн Центрально-Східної Європи. Монографія / В.С.Карп. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2013. – 271 с.

Безрученков Ю.В., кандидат педагогічних наук, старший викладач кафедри туризму готельної і ресторанної справи ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка»

ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

При оцінці конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства слід спиратися на певні принципи, які дозволяють підвищити точність оцінки, врахувати інтереси суб'єктів ринку, уніфікувати порядок дій, відповідних змісту процедури оцінки.

Перший принцип – оцінка діяльності підприємства. Вона може бути проведена з позиції споживача, тобто в рамках споживчої оцінки послуг. Підприємства ресторанного господарства при самооцінці конкурентоспроможності оперують не тільки споживчими, а й виробничими характеристиками, перевагами чого є підвищення лояльності покупців, вдале розташування підприємства ресторанного господарства, налагоджені відносин з постачальниками товарів та послуг, впровадження інформаційних, зниження витрат виробництва.

Другий принцип – орієнтація на певний сегмент ринку. Сегменти ринку послуг можуть виділятися за різними ознаками, однак найбільш універсальний з них – рівень доходу. Він покладений в основу градації ряду підприємств сфери послуг за категоріями якості обслуговування.

Третій принцип – орієнтація на певний тип ринку не є універсальним, він актуальний для підприємств готельно-ресторанного господарства.

Четвертий принцип – попередження «подвійного рахунку». При розробці методики оцінки групи послуг їх тимчасові характеристики, що впливають як на корисність, так і на вартість послуг, повинні бути розділені. Як от втрати часу через недотримання режиму роботи підприємства, витрати часу на обслуговування, у тому числі в години пік, витрати часу, пов'язані з отриманням довідки по телефону, проїздом до підприємства і т.п.

П'ятий принцип – формування номенклатури критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням рекомендованих вимог і перевищення обов'язкових вимог світових стандартів. Основу номенклатури критеріїв складають показники якості та якісні характеристики, що лежать в основі рекомендованих вимог. Обираючи методику оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства, необхідно володіти основними властивостями, такими як комплексність і систематичність. Оцінка конкурентоспроможності, віднесена до деякого базового її значенням, визначає конкурентну силу підприємств і є необхідною для ефективного ведення конкурентної боротьби. Методика оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства на основі інтегрального показника якості надаваних послуг по споживчих перевагах представляється найбільш актуальною і зручною, вона проста в застосуванні і не вимагає важкодоступній інформації. Поетапне оцінювання послуг підприємств ресторанного господарства складається з аналізу ринку, визначенні погодженості експертів що до ситуації, вибір бази порівняльних показників, визначення єдиних та інтегральних показників конкурентоспроможності послуг підприємств ресторанного господарства, визначення рівня конкурентоспроможності послуг, розробка пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності послуг підприємства.

Аналіз ринку – вивчення потреб потенційних покупців і вибір показників, необхідних і достатніх для оцінки конкурентоспроможності.

Ступінь узгодженості думок експертів показує коефіцієнт конкордації. Якщо даний коефіцієнт дорівнює або близький до нуля, це означає повну неузгодженість думок експертів. При наближенні коефіцієнта конкордації до одиниці можна говорити про єдність думок експертів.

Визначення одиничних та інтегральних показників конкурентоспроможності послуг підприємств випливає з загальноприйнятої методології оцінки конкурентоспроможності по споживчих перевагах.

Рівень конкурентоспроможності послуг підприємств допоможе визначити місце підприємства серед конкурентів на ринку послуг, що надаються з точки зору споживача, дозволить судити про якість надаваних послуг і виявити недоліки, які необхідно усунути, а також допоможе встановити сильні сторони підприємства, на які можна спиратися в разі реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, запропонована методика дозволяє виявити кращі і гірші підприємства з позиції вимог споживачів і тим.

Алгоритм оцінки конкурентоспроможності послуг підприємств ресторанного господарства самим допомогти їм у компетентному виборі виконавця послуг; провести підприємствам ресторанного господарства самооцінку з метою визначення резервів, поліпшення якості обслуговування.

Забезпечити конкурентоспроможність підприємства можна при дотриманні наступних умов: досягнення конкурентної переваги шляхом зниження витрат або диференціації товарів; визначення сфери конкуренції або сегмента ринку, на якому буде виступати підприємство; вибудовування виробничого ланцюжка і створення системи цінностей підприємства; утримання якомога довше конкурентної переваги завдяки перевагам високого порядку; забезпечення наявності чотирьох детермінантів конкурентної переваги галузі, в якій діє дане підприємство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Подлепіна П. О. Конкурентоспроможність як чинник підвищення ефективності функціонування готельних підприємств / Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2013. – №1042. – С.128-131.

2. Туризм і ресторанний бізнес: сучасні тенденції та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф.: [тези доповідей] / відп. ред. А.А. Мазаракі.-К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2009. - 350 с.

Білоцерківська Т. М.
старший викладач кафедри теорії і практики
туризму та готельного господарства ЛІЕТ

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Глобалізація є провідною тенденцією світового розвитку, яка не лише робить вплив на економічне життя, але несе за собою політичні, соціальні та культурні наслідки [1]. Серед причин формування процесів глобалізації виділяють наступні:

– процес інтернаціоналізації, який приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності;

– науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які корінним чином змінюють всю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв’язки (зниження витрат на трансакції);

– загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження та розвитку людської цивілізації.

У готельному бізнесі активно використовуються можливості Інтернету, розвивається торгівля послугами в онлайн режимі, тому це привело до створення глобальних систем бронювання (Amadeus, Galileo, Sabre, Wordspan) [2].

Глобалізація готельного бізнесу проявляється у створенні великих корпорацій і мереж готелів. Загалом, такий підхід дає змогу готельним підприємствам перегрупуватися й залучити додаткові ресурси для розвитку свого бізнесу. Спільна діяльність готельних підприємств дає змогу: проводити спільні маркетингові програми; досліджувати ринок; формувати єдину систему для підготовки чи перепідготовки персоналу [4].

Важливе значення у розвитку індустрії гостинності мають готельні ланцюги. Вони дозволяють просувати на світовий туристичний ринок високі стандарти обслуговування, а також сприяють підтримці готельного обслуговування туристів. Готельна корпорація – найбільша організаційна структура, що об'єднує підприємства та фірми туристичного бізнесу. Створення готельних корпорацій виступає результатом концентрації та інтернаціоналізації капіталу, а також монополізації ринків готельних послуг. Сьогодні у світі налічується понад 100 міжнародних готельних корпорацій від дрібних, з декількома десятками об'єктів, що включають в себе тисячі готелів. Найпотужніші готельні корпорації світу – Hospitality Franchise System (США), Holiday Inn Worldwide (Великобританія), Best Western International (США), Accor (Франція) та ін. Готельні корпорації сприяють поширенню і значного підвищення рівня організації виробництва та обслуговування туристів, створення певного образу готельного обслуговування.

На території України успішно здійснюють свою діяльність та розвиваються готелі, що діють в складі міжнародних готельних ланцюгів табл. 1.

Таблиця 1

Міжнародні готельні мережі на українському ринку [3, с. 376]

Назва мережі (бренд)	К-сть готелів	Номерний фонд	Місце розташування
Accor, IBIS	1	212	Київ
Best Western International	1	106	Севастополь
Fairmont Raffles Hotels International	1	258	Київ

Four Points by Sheraton, Starwood Hotel Group	1	164	Запоріжжя
Hilton	1	257	Київ
Hyatt, Hyatt Regency Kiev	1	234	Київ
Holiday Inn	1	208	Київ
IHG, InterContinental Kiev	1	272	Київ
Rezidor	4	734	Київ, Буковель, Алушта
Rixos, Prykarpattya	1	769	Трускавець

Присутність міжнародних готельних мереж на вітчизняному ринку послуг має безліч плюсів, таких як: створення робочих місць, оплата податків, створення конкурентного середовища для вітчизняних готельних підприємств, високі стандарти обслуговування, ведення більш ефективної економічної діяльності. Цей перелік можна продовжувати, однак де є плюси, обов'язково, знайдуться і недоліки, а саме: нерівномірне насичення готельними послугами по території України; значна сума доходу від таких підприємств відправляється закордон; в силу невисокого рівня обслуговування та застарілої матеріально-технічної бази – велика кількість українських підприємств просто не в змозі конкурувати з міжнародними гігантам.

Для економіки України є доцільно та необхідно будувати та розвивати саме національні готельні ланцюги. На сьогодні в Україні є три національні готельні мережі, це: готельна мережа «7 днів»; готельні оператори: «Reikartz Hotel Group» та «Premier international LTD». Загальна кількість готелів – 51, різних категорій та високого рівня обслуговування. Глобалізаційні процеси в Україні вже почались, хоча ці процеси знаходяться лише на початковому рівні, і наші мережі, поки що, не вийшли на міжнародний ринок, вже сміливо можна говорити про те, що вони роблять певні успіхи. Про це свідчать велика кількість нагород та визнання, які готелі з року в рік, здобувають на різного роду церемоніях нагородження, таких як: «Hospitality Awards» або «Great Hotels of the World» та інші.

Список використаних джерел

1. Мельвіль А. Ю. Категорії політичної науки : підручник / А. Ю. Мельвіль – М. : Московський державний інститут міжнародних відносин (Університет) МЗС РФ, «Російська політична енциклопедія» (Росспен), 2002. – 656 с.
2. Мельник И. «Исследования Amadeus : Азия – Мекка мирового туризма 2012» / И. Мельник / Независимое бюро новостей. Новости Украины. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://nbnews.com.ua/blogs/46191/.
3. Надич М.М. Механізм функціонування готельних мереж на українському ринку / М.М. Надич // Стратегія розвитку туризму в XXI столітті у контексті вирішення глобальних проблем сучасності : Зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 27 березня 2014 р.) / МОН України, Львівський інститут економіки і туризму. – Львів : ЛІЕТ, 2014. – с. 375–385.
4. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В. Г. Герасименко. – Одеса : Астропринт, 2013. – 334 с

Буслаєва Г.В.

старший викладач ОНУ ім. І.І. Мечникова

ОЦІНКА РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Важливим рекреаційним регіоном України є Одеська область, яка має вигідне географічне розташування та багато різноманітних природно-рекреаційних ресурсів, на базі яких функціонують санаторно-курортні заклади.

У 2013 році до складу санаторно-курортного комплексу Одеської області входило 28 санаторіїв, 10 санаторіїв-профілакторіїв, 9 будинків та пансіонатів відпочинку, 385 баз та інших закладів відпочинку. Можна зробити висновок, що в останні роки кількість санаторно-курортних і оздоровчих закладів в Одеській області має тенденцію до зниження (рис. 1).

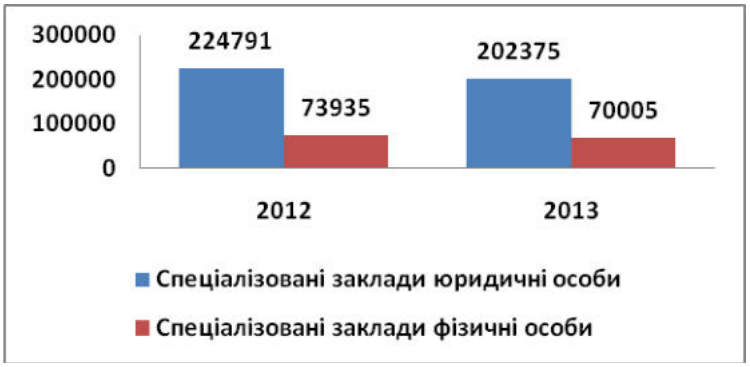


Рис. 1. Динаміка розміщення у спеціалізованих засобах розміщування – юридичних та фізичних особах у 2012-2013 роках, осіб*

*Розроблено автором на підставі [1-3]

У 2013 році у спеціалізованих засобах розміщення – юридичних особах було розміщено 202375 осіб, що на 9,97% (на 22416 осіб) менше, ніж у 2012 році, а у спеціалізованих засобах розміщування – фізичних особах було розміщено 70005 осіб, що на 5,31% (на 3930 осіб) менше, ніж у 2012 році.

Із загальної кількості відпочивальників у 2013 році найбільше їх розміщено у санаторно-курортних і оздоровчих закладах – спеціалізованих засобах розміщування, розташованих на території м. Одеси, Білгород-Дністровської міської ради та Кілійського, Тарутинського та Овідіопольського районів області.

У спеціалізованих засобах розміщення – юридичних особах області за звітний період було розміщено 12110 осіб, постраждалих внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС, що склало 5,98% від загальної кількості відпочивальників, з яких переважна більшість (76,99%) була розміщена у санаторіях.

У 2013 році кількість дітей у віці 0-17 років, які відпочивали у спеціалізованих засобах розміщення – юридичних особах в Одеській області, склала 60256 осіб, що на 4,71% (на 2979 осіб) менше, ніж у 2012 році, а у спеціалізованих засобах розміщення – фізичних особах відпочило 13728 дітей, що на 6,07% (на 888 осіб) менше, ніж у 2012 році (рис. 2).

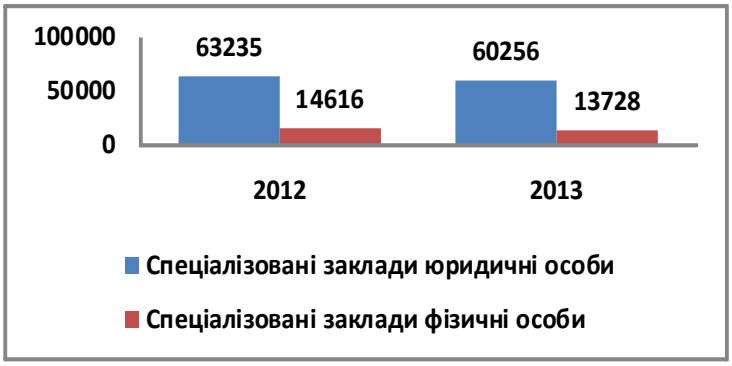


Рис. 2. Динаміка розміщення дітей у спеціалізованих засобах розміщення – юридичних та фізичних особах у 2012-2013 роках, осіб*

*Розроблено автором на підставі [2-3]

У 2013 році із загальної кількості осіб, що відпочили у санаторно-курортних закладах Одеської області, 60,29% (122018 осіб) було розміщено у червні-серпні, тобто найбільша кількість відпочиваючих була оздоровлена в літній період.

Аналіз обслуговування іноземців показує тенденцію до зменшення у 2013 році у порівнянні з 2012 роком. За звітний період по містах та районах області було обслуговано 31609 осіб-іноземців у спеціалізованих засобах розміщування – юридичних особах, що на 10,61% (на 3753 осіб) менше, ніж у 2012 році, а у спеціалізованих засобах розміщування – фізичних особах – 23413 осіб-іноземців, що на 11,02% (на 2900 осіб) менше, ніж у 2012 році (рис. 3).

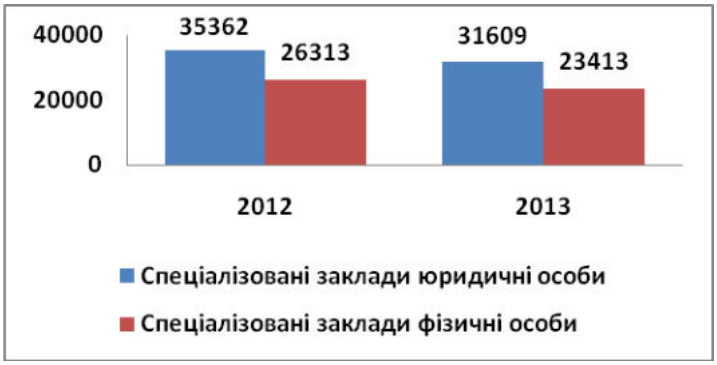


Рис. 3. Динаміка розміщування іноземців у спеціалізованих засобах розміщення – юридичних та фізичних особах у 2012-2013 роках, осіб*

*Розроблено автором на підставі [2-3]

На сьогодні функціонування санаторно-курортних і оздоровчих закладів як області, так і країни в цілому не можна визнати ефективним через низку причин, до яких можна віднести: відсутність коштів на експлуатацію закладів; низьку платоспроможність населення, що обумовлює неможливість оплачувати відпочинок у санаторно-курортних закладах; недостатню якість санаторно-курортних послуг; відсутність ефективної державної політики щодо соціальної підтримки населення; військові конфлікти в традиційних рекреаційних регіонах України тощо.

Пошук напрямів вирішення цих проблем дозволить створити доступний та ефективний ринок оздоровчих послуг для максимального задоволення попиту населення на їх конкретні види.

Список використаних джерел

1. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2012 році: Стат. бюлетень. – Одеса: ГУ статистики в Одеській області, 2013. – 91 с.
2. Статистичний щорічник Одеської області за 2013 рік: Стат. щорічник. – Одеса: ГУ статистики в Одеській області, 2014. – 502 с.
3. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2013 році: Стат. бюлетень. – Одеса: ГУ статистики в Одеській області, 2014. – 90 с.

Вайдович О.Б.,
здобувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівська комерційна академія

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПРІОРИТЕТНА ГАЛУЗЬ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

На сучасному етапі розвитку міжнародний туризм став однією з найприбутковіших галузей економік країн світу. Про це говорять світові економічні та статистичні показники останніх шести десятиліть, динаміка яких з року в рік лише зростає, а доходи від нього стали важливою складовою національних бюджетів. Туристична індустрія динамічно розвивається і навіть при сучасному нестабільному економічному становищі є однією найбільш прибутковою галуззю.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується переважанням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн світу, так і в системі міжнародних економічних відносин [2, с.15]. Міжнародний туризм відноситься до однієї з форм зовнішньоекономічних відносин. В умовах фінансово-економічної кризи туристична галузь також зазнає реформувань та негативних наслідків. Зокрема, в країну зменшується потік іноземних туристів, валютних надходжень, інвестиційних партнерів, занепад туристичних суб'єктів тощо. В період кризи в країні відбувається застій, коли сфера не розвивається і не приносить бажаного результату.

На сьогоднішній день така ситуація в Україні, яка в даний час переживає нелегкі часи як в політичному, так і економічному стані. Одним із важливих аспектів, який посилює важливість міжнародного туризму для України, є постійна інтенсифікація попиту на туристичний продукт міжнародного ринку послуг [1, с.35]. Зростання попиту на туристичні послуги та динамічність сучасної економіки спричинили появу та посилення надзвичайної конкуренції на міжнародному туристичному ринку [3].

Для розв'язання проблемних аспектів у розвитку міжнародного туризму, наведемо досвід здійснення туристичних реформ у сьогодні вже високо розвинутих туристичних країнах.

Ще у 80-і роки в Туреччині поетапно почав розвиватися туризм, який становив значну частку в ринковій стратегії держави. Зазначивши, що від даної галузі країна отримує високі та зростаючі прибутки, уряд почав створювати привабливі умови для його розвитку. Однією з цих умов було прийняття Закону про туризм «Закон про заохочення туристичного бізнесу». В період реформ були створені Банк Туризму, Фонд розвитку туризму і Міністерство культури і туризму Туреччини. Таким чином, після таких реформ Туреччина почала активно розвивати в країні туризм [4]. За даними Турецького статистичного інституту прибуток державної казни від туризму становить близько чверті обсягу турецького експорту. Туризм приносить країні значні валютні дивіденди. Уряд Туреччини планує до 2023 року залучити на свої курорти 50 мільйонів туристів з інших країн, які, за прогнозами, принесуть державі 50 мільярдів доларів США, та увійти в п'ятірку світових лідерів за кількістю туристів та прибутку від індустрії туризму. Такому стану сприяло виділення державних кредитів, встановлення низьких цін на земельні ділянки, податкові пільги [5].

Також слід відзначити подолання проблем по відношенню до розвитку міжнародного туризму урядом Італії. За оцінками експертів, однією з найбільших проблем виявилась роздрібненість і локалізацію турбізнесу по регіонах через брак ефективної централізованої координації та труднощі щодо залучення міжнародних інвестицій. Також у зв'язку з падінням турпотоку, уряд країни запропонував розробку стратегічного плану щодо його підвищення. Згідно цього планується відродити Національне агентство туризму та посилити роль міністерства туризму як основного відомства для координації всіх регіонів країни. Як повідомляє офіційний сайт міністерства регіональних питань, туризму і спорту Італії, уряд розраховує, що після реалізації всіх пунктів цього плану кількість робочих місць до 2020 року зросте на 500 тис. (з 2,2 до 2,7 млн.), а доходи державного бюджету від туризму зростуть на 30 млрд. євро (зі 134 до 164 млрд.).

Вартий уваги і досвід Грузії, який можна назвати наочним спростуванням щодо можливості подолання кризи у сфері туризму. Варто згадати 2004р., коли країна погрузилася у важку загальнодержавну фінансово-економічну кризу. За даними МВФ, протягом 2007-2013 років Грузія мала одні з найвищих у світі темпи розвитку. Туризм є одним з економічних пріоритетів Грузії. «Це дає можливість розвивати сільське господарство, створювати нові робочі місця. До того ж туризм – приваблює інвесторів» - говорить міністр

економіки Грузії Віра Кобалія. Великий вплив на розвиток міжнародного туризму мали витрати на рекламу, що дозволила розповсюдити інформацію про країну майже по всьому світу. І таке політичне русло приносить відповідні результати, про що говорять зростання туристичних потоків з року в рік майже на 36%. Вся туристична інфраструктура Грузії створюється виключно за рахунок інвесторів. За державою – лише дороги. А перше місце за інвестиціями в Грузію посідає туристична Туреччина, у якій, крім усього, мешкає величезна діаспора, від одного до п'яти мільйонів етнічних грузинів.

Отже, для багатьох країн міжнародний туризм приносить лише зростання та зміцнення економіки. На вищенаведених прикладах розвитку туризму у країнах Європи можна зауважити, що для його розвитку необхідно лише правильно сформований та раціонально реалізований стратегічний план, який би забезпечив поступове, але стабільне зростання галузі туризму в країні. Міжнародний туризм стимулює розвиток інвестиційних проектів з розбудови транспортної та готельно-туристичної інфраструктури (зокрема, аеропортів, шляхів, морських портів, реставрацію історичних пам'яток, музеїв, розвиток природних охоронних зон), що підвищує і якість життя корінного населення, і обслуговування туристів. В умовах кризи, коли дуже високим є психологічне навантаження та обмежена кількість сімейного бюджету може бути виділена на відпочинок, необхідно також розвивати місцеві види туризму, які є більш дешевими та можуть дати поштовх для розвитку, сумісних з туризмом сфер економіки.

Список використаних джерел

1. Артеменко В. Б. Оцінка можливостей участі України у міжнародному туризмі / В. Б. Артеменко, В. Т. Списак. —Сер.: Економічна. — 2007. —Вип. 26 — С. 8–13.
2. Гордієнко І. С. Міжнародний туризм та його розвиток в Україні / І. С. Гордієнко, О. Є. Шайда. — Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.6. — С. 141–144
3. Онисько М.Б. Міжнародний туризм: світові тенденції та українські реалії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sd.net.ua/2012/05/24/turizm-ukraine-mir.html.
4. Погорелов А.М. Законодательно-экономические предпосылки развития индустрии туризма в Турции: [учебное пособие для студ. учеб. завед.] / Г.П. Аметов. – К.: Центр научной литературы, 2002. – 104с.
5. TurkStat [Electronic resource]. – Mode of Access: WWW.URL : http://www.turkstat.gov.tr.

Вербова Ю.В., магістрант НУХТ
Коваль О.А., к.т.н.,
доцент кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДІЛЬСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ

Вступ. Одним з головних завдань туристичної галузі економіки України є ефективне використання природно-ресурсного потенціалу регіонів. В зв'язку з цим особливо актуальним є питання забезпечення розвитку рекреаційної сфери як однієї із рентабельних та швидкоокупних. Зважаючи на це, аналіз та оцінка рекреаційного господарства Подільського регіону надзвичайно важлива для подальшого проектування закладів гостинності з наданням додаткових SPA-послуг.

Мета дослідження. Розширення ринку існуючих та створення конкурентноспроможних рекреаційних, лікувально-профілактичних послуг та їх адаптованість для організації інноваційних SPA-послуг для місцевого населення, розвитку в'їзного та виїзного туризму Подільського регіону.

Результати дослідження. Питанням теорії і методикам розвитку рекреації Подільського регіону присвячені праці Е.Б.Алаєва, П.М.Алампієва, С.І.Дорогунцова, М.М.Колосовського, А.Г.Охрименко та ін. Важливе значення рекреаційних ресурсів регіону зумовлює необхідність наукового дослідження можливого впливу рекреаційного комплексу Подільського регіону на розвиток та ефективне використання його природно-ресурсної бази для відпочинку, оздоровлення населення регіону, України, у тому числі ефективного використання їх для SPA-послуг.

Подільський регіон має значний рекреаційний потенціал. Ландшафтні рекреаційні ресурси, незважаючи на велику освоєнність території, доволі значні і становлять 765,9 тис.га, що складає 9,9% від загальної потужності в Україні. Лісистість території складає 12%. Заповідано 7,6% території, у тому числі у Вінницькій області – 0,7%, Тернопільській – 8,4% і Хмельницькій – 13,7%. Велику рекреаційну цінність становлять поверхневі води. Для організації рекреації та туризму значний інтерес являють собою природні ділянки Дністра, Південного Бугу, Смотрича, Случі, Горині. Значна частина річок регіону мають довжину до 10 км, що підвищує рекреаційне значення території, а також служать невід'ємним елементом пейзажу. Перевагами малих річок є їх мала забрудненість. Крім того, прибережний ландшафт річок сприяє залученню його для відпочинку.

В регіоні розміщено 19 родовищ мінеральних вод, у т.ч. у Вінницькій області 5, з них експлуатується 2, у Тернопільській – відповідно 3 і 3 та у Хмельницькій – 11 і 4. Загальні експлуатаційні запаси мінеральних вод регіону становлять 5,095 тис. м^3., а використовується лише 0,666 тис.м^3.

Рекреаційні послуги в середньому за рік надаються всього 90,0 тис. організованих рекреантів, що становить 4,8% від загальної їх кількості в Україні. У той час спостерігається стійка тенденція зменшення

кількості рекреантів, закладів готельного господарства, а природні ресурси не використовуються на повну потужність.

В ході опрацювання статистичних даних можна зроби висновок, що пріоритетними напрямами рекреаційної галузі на Поділлі слід обрати:

- формування регіонального рекреаційного комплексу, здатного задовольняти потреби населення регіону в санаторно-курортному лікуванні, відпочинку та туризмі,
- формування ринку конкурентноспроможних на міжнародному рівні рекреаційних послуг, зокрема SPA, на основі ефективного використання наявних природних ресурсів регіону спільно із збереженням екологічної чистоти середовища та забезпечення комплексного розвитку території.

Основними завданнями розвитку рекреаційного потенціалу туристичного регіону Поділля на сьогоднішній день є:

- розвиток курортів Хмільник, Сатанів, Гусятин, Немирів та Заліщики;

проектування сучасних SPA-готелів, обладнаних інноваційними технічними засобами з використанням місцевих природних ресурсів;

- проведення організаційних заходів щодо рекреаційної діяльності в Національному природному парку "Подільські Товтри", заповіднику "Медобори" та в інших об'єктах природно-заповідного фонду регіону, а також їх матеріально-технічного забезпечення;
- облаштування печер в басейні річки Дністер з метою залучення для рекреації, ефективного використання в SPA-індустрії;
- налагодження інфрормаційно-маркетингової політики регіону для розвитку в'їзного та виїзного туризму.

Висновок. Проаналізувавши статистичні дані Подільського регіону, можна зробити висновок, що водні, бальнеологічні, лісові природні ресурси використовуються не в повному обсязі, рекреаційні заклади розміщені нерівномірно, послуги не відповідають сучасним вимогам розвитку регіону, ефективному використанню природних ресурсів. Для задоволення потреб населення у відпочинку оздоровленні людини, відновленні фізичного та психологічного самопочуття, розширення екологічного і культурного світогляду актуальним є будівництво нових та розширення вже існуючих готельних закладів для санаторно-курортного лікування, відпочинку їз застосуванням інноваційних SPA-послуг.

Використані літературні джерела:

1. Міністерство статистики України. Санаторно-курортне лікування та відпочинок – Вид. офіц. – К.:, 2013 р. – 35 с.
2. Кривець А.Г. Формування рекреаційно-туристичного комплексу як перспективний напрямок розвитку Поділля /А.Г. Кривець // Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми; Зб. наук. пр. - Частина 3. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 1998. – С.39–42.
3. Охрименко А.Г. Политика развития туризма (Подольский регион) / А.Г. Охрименко// Бизнес информ. . – К.:, – 1998. -№20. - С.42-44.

Винничук Р.О.
старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
НУ «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Невід'ємним елементом аналізування будь-яких заходів, які проводяться в організації, є оцінювання їх ефективності. Не є винятком і розвиток персоналу туристичної організації. Необхідність оцінювання соціально-економічної ефективності розвитку персоналу зумовлене рядом об'єктивних чинників. По-перше, вимогами сучасного ринку праці, який характеризується такими особливостями: погіршення демографічної ситуації; зростання дефіциту кваліфікованої робочої сили; зростання конкуренції між працедавцями: зміна фокусу на хедхантінг (полювання за талантами); широкий доступ до інформації – можливість легко скопіювати кращі hr-практики; зміна цінностей працівників. По-друге, необхідністю безперервного навчання працівників, оскільки навчальні заклади надають лише базову освіту, необхідну, проте недостатню для ефективної роботи в туристичній сфері. По-третє, прагненням самих працівників до розвитку, кар'єрного зростання та самореалізації та вдосконалення. Порталом rabota.ua було опитано значну кількість респондентів у різних галузях економіки віком понад 22 роки з досвідом роботи від року. Опитування показали, що можливість брати участь у заходах з розвитку персоналу відіграють значну роль у виборі організації-працедавця.

Ключове значення для більш ніж 90% всіх опитаних має заробітна плата, проте заходи з розвитку персоналу, зокрема кар'єрне, професійне зростання та можливість навчання займають верхні позиції серед усіх перелічених факторів. Як бачимо, найважливішими ці фактори є у роздрібній торгівлі, туризмі та IT-секторі. Також можливість професійного розвитку окреслило для себе найважливішим чинником при виборі працедавця

за інших рівних умов близько 74% з 2664 опитаних респондентів у березні 2013 року. Окрім того порталом rabota.ua було проведено дослідження з-поміж 1481 компаній України на предмет існування в них системи навчання персоналу. Дані опитування показали, що 24% організацій з чисельністю до 50 осіб, 27% організацій з чисельністю від 50 до 100 осіб, 44% організацій з чисельністю від 100 до 500 осіб та 49% організацій з чисельністю понад 500 осіб мають системи по навчанню персоналу. Така картина є абсолютно логічною, оскільки створення системи навчання персоналу – процес кропіткий і затратний, тому невеликі організації собі цього дозволити не можуть. Слід зауважити, що туристичні організації відносяться до найпершої групи опитаних і питання розвитку персоналу у них стоїть дуже гостро. Додаткове дослідження з напрямів навчання, проведене серед опитаних компаній показало, що найбільш поширеним заходом є тренінги (68%), далі йдуть наставництво з боку більш досвідчених колег (таке практикує 51% всіх респондентів), семінари (41%), можливість для самостійного навчання (37%), стажування (28%), участь у конференціях, форумах та круглих столах (27%), корпоративна бібліотека (19%), навчання он-лайн (16%), лекції (15%), ротація між відділами та філіалами (8%), ділові ігри (8%), гуртки якості (1%) та 4% компаній практикують інші заходи з навчання працівників. Серед опитаних компаній 3% мають власний корпоративний університет, 21% - навчальний центр, 3% мають і те, й інше, а 57% - не мають ні корпоративного університету, ні навчального центру. Туристичні організації у переважній більшості попадають у ці 57%.

З огляду на зазначене, пропонуємо методичні підходи до оцінювання соціально-економічної ефективності розвитку персоналу організації. Першим етапом до формування методики оцінювання ефективності розвитку персоналу є вибір напрямів, за якими буде здійснюватися оцінювання. В цьому випадку це економічний напрям, який полягає у визначенні основних показників оцінки, які можна кількісно виміряти, порахувати та порівняти з іншими. Соціальний напрям ґрунтується на інтуїтивних методах оцінки, оскільки виміряти соціальний ефект від розвитку персоналу кількісно практично неможливо. Для туристичних організацій соціальний ефект може проявлятися у покращенні рівня самооцінки працівників, формування сприятливого психологічного клімату в колективі, зростання лояльності працівників до своєї організації, зростання іміджу туристичної організації на ринку тощо. Ціннісний напрям полягає у формуванні гармонійності взаємовідносин в організації, забезпечення високого рівня організаційної культури та цілісності організації.

Наступним кроком є вибір концепції або концепцій оцінювання. В даному випадку можна розглядати ресурсну, порівняльну та результативну концепції. Ресурсна концепція охоплює оцінювання ресурсів, затрачених на розвиток персоналу. Точкою відліку цієї концепції є бюджет витрат на розвиток персоналу організації. Результативна концепція ґрунтується на показниках, яких було досягнуто в процесі розвитку персоналу. Як правило дві вищеописані концепції тісно поєднуються між собою. Порівняльна концепція полягає у визначенні ключових показників та бази порівняння. Це можуть бути показники за аналогічні попередні періоди, середні галузеві показники, показники найближчих конкурентів тощо. Для туристичної організації такими показниками, окрім фінансових, можуть бути відгуки клієнтів, кількість постійних клієнтів, рівень їх задоволення, оперативність пошуку інформації працівниками, середня кількість обслугованих за день клієнтів та багато іншого.

Габа М.І., к.е.н., викладач
ДНЗ «ЛВПУТ та СП»

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ, ЯК ОДИН З НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У сучасних умовах розвитку галузей економіки та інтеграції України у світовий економічний простір необхідним є вивчення міжнародного досвіду розвитку туризму. У процесі визначення напрямів розвитку сільського зеленого туризму міжнародний досвід туристичної діяльності, може сприяти розвитку сільського зеленого туризму в нашій країні.

Сільський зелений туризм дозволяє певною мірою впливати на наслідки сезонності сільського господарства, зважаючи на його цілорічну діяльність. Сільське господарство зараз не може запропонувати достатньо робочих місць для сільських жителів, тому саме сільський зелений туризм може забезпечити в регіонах економічну стабільність, оскільки пропонує сучасному туристичному ринку новий вид діяльності – економічної за формою, рекреаційної, екологічної за сутністю, соціальної за спрямуванням.

Суб'єкти господарювання у сфері сільського зеленого туризму зорієнтовані на розвиток приватних садиб, вкладення коштів у підвищення рівня комунальних і побутових умов проживання туристів, а сплачена ними частка прибутків поповнює державний місцевий бюджет.

Вивчення міжнародного розвитку туризму, перш за все сільського зеленого туризму є актуальним, тому, що він досить популярним і розвиненим у Європі, привабливим і перспективним, послугами якого бажають скористатися мільйони європейців.

Еволюційно сільський зелений туризм розвивається в Європі з кінця XX

століття. Складовими характеристиками цього явища стали: по-перше, етнокультурні й соціально–

демографічні зміни в суспільстві, закріплення в ньому ідеології здорового способу життя, осмислення цінностей природного середовища й натуральних продуктів масового виробництва штучних і синтетичних матеріалів, і як наслідок, потреба міських жителів у відпочинку в сільській місцевості як одному з альтернативних його видів; по-друге, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу в промисловості, вивільнення працівників та потребою створення нових робочих місць у сільській місцевості; по-третє, необхідність одержання додаткового прибутку сільськими родинами від оренди вільних помешкань і продажу якісної натуральної сільськогосподарської продукції; по-четверте, необхідність охорони й відновлення сільських ландшафтів; по-п'яте, виникнення попиту на відпочинок в сільській місцевості. Таким чином, сформувалася пропозиція по задоволенню цього попиту шляхом утворення галузі сільського зеленого туризму на базі надійно функціонуючих фермерських господарств і надання відповідних послуг [1, с. 38].

Слід зазначити, що сільський зелений туризм розвивається досить швидкими темпами, залучає значну частину іноземних рекреантів і є прибутковим видом підприємницької діяльності. Для значної частини іспанських ферм (до 60%) він є одним з основних джерел доходів, а в Швейцарії 2/3 доходів туризму забезпечується за рахунок сільського зеленого. Проте не лише високий попит на даний вид послуг дав можливість для розвитку сільського зеленого туризму в Європі. У сучасних умовах Європейський Союз вбачає можливість економічного зростання села саме в сільському зеленому туризмі. Так 35 % міських жителів країн Європейського Союзу вже віддають перевагу відпустці «в селі», а в Голландії їх – взагалі половина [2, с.12]. Багато європейських країн, а саме: Великобританія, Італія, Франція, Іспанія, Австрія, Німеччина, Угорщина, Польща широко розвивають сферу сільського зеленого туризму і застосовують свої методи регулювання й організації даного виду туризму.

Вивчення міжнародного досвіду, як одного з напрямів розвитку сільського зеленого туризму дасть змогу перейняти позитивні складові, що сприятимуть розвитку сільського зеленого туризму в Україні.

Список використаних джерел

1. Ганін В. В. Зелений туризм у Криму як елемент громадської дипломатії / В. В. Ганін: Науковий Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – Вип. 163. Ч.1. – Сімферополь, 2011. – С.38–43
2. Управління зеленим туризмом в регіоні: Українські Карпати та станиця Луганська / Войцех Одзімек, Маркіян Желяк.–Краків, 2009. – 228 с.

Гопкало Л.М., старший викладач
кафедри готельно-ресторанного бізнесу ФРГТБ КНТЕУ
Туник О.М., студент КНТЕУ

ІННОВАЦІЙНІ ДРАЙВЕРИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Сучасні тенденції розвитку готельного господарства характеризуються використанням «розумних» технологій (інноваційних драйверів) у всіх процесах, які здійснюються на підприємствах. Нові потреби ринку готельних послуг сприяють створенню інноваційних технологій та їх практичному використанні у бізнесі.

Розвиток глобальної мережі Інтернет у 2015 році дозволяє підприємствам готельного господарства оперативно працювати зі всіма учасниками ринку готельних послуг. Вплив Інтернет-ресурсів у цій сфері економічної діяльності виявляється, насамперед, у впровадженні сучасних інформаційних технологій в процес надання послуг [1].

Інновації в готельному господарстві можна умовно поділити на 4 основні категорійні складові: продуктові; ресурсні; маркетингові; організаційні.

Швидка поява інновацій насичує ринок, індустрія гостинності тепер шукає нові способи, для залучення туристів, адже в сучасному світі вже не так легко здивувати чимось клієнтів. Тому передові технології стали таким інноваційним елементом для створення ексклюзивного комфорту гостей. Завдяки інноваціям і досягненням у галузі сучасних технологій, готельєри можуть надати гостям сучасні зручності, які в сотні раз перевершують послуги, які надавалися в готелях у XX ст. та задовольняють будь-які потреби [3].

Технологічні новації роблять простішим для гостей процес бронювання, спрощують процес реєстрацій та перебування в закладах розміщення, а також створюють синергетичний ефект. На основі публікацій Інтернет-видання Socialhospitality, Skift та Скотта Тарлера в одному із найбільших англомовних туристичних видань світу Fodor's виділимо 10 технологічних інновацій-трендів в готельному бізнесі:

1. «Check in easier». QR-коди, електронні квитки та спеціальні мобільні додатки значно спрощують процес реєстрації. Hyatt Regency Chicago пропонує пройти реєстрацію в лобі з допомогою iPad та отримати RFID-ключ. В готелях Radisson діє експеримент з кіосками в чотирьох пілотних районах (Ла-Кросс, Фенікс, Солт-Лейк-Сіті, і Сієтл). Гості можуть практично реєструватися онлайн 24 години на добу, отримувати підтвердження електронною поштою зі штрих-кодом, просканувати цей штрих-код у холі, і отримати ключ від номеру.
2. «Connect and charge your gadgets». Використання нетипових речей у якості елементів живлення або зв'язку, а також мультиадаптерів. Наприклад, якщо у гостей є пристрої з USB, mini-USB, HDMI, VGA, RCA, і

S-Video портами, то вони можуть переглядати зображення з комп'ютера, відеокамери, або будь-якого іншого відео пристрою через телевізор кімнати.

3. «Remotely control everything in your room». Гаджети гостей інтегруються в електронний менеджмент готелю. Із використанням мобільних додатків та Інтернету речей гості можуть дистанційно керувати номером.

4. «Be your own concierge». Широкий спектр послуг туристи можуть замовити за допомогою телевізора, телефона або будь-якого елементу номеру приєднаного до спільної мережі.

5. «Have peace of mind». Інноваційна система безпеки, яка самостійно здатна визначати ступінь загроз для гостей чи працівників.

6. «Stay online everywhere on property». На зв'язку в режимі онлайн 24 години на добу, 7 днів на тиждень, 265 днів на рік.

7. «Find your way». Сенсорні карти для зручності гостей. Наприклад, Hyatt Regency Chicago використовує сенсорні плазмові екрани у взаємодії з онлайн-сервісом від Google maps.

8. «Borrow spare gadgets». Оренда сучасних пристроїв у готелях. «Бізнес-бари» з найсучаснішою технікою для гостей, які залишили свої пристрої вдома.

9. «Do your business in style». Нестандартний підхід до маркетингових елементів. Наприклад, мережа готелів Marriott проводить експеримент із використанням «технології маяка».

10. «Simple but useful». Інтелектуальна система освітлення, кондиціонування та зв'язку, ключів тощо. Starwood's (США) проводить експеримент з використанням мобільних телефонів у якості ключів від номерів використовуючи технологію NFC [4].

Більшість великих мереж в готельній індустрії з'ясовують правильне поєднання цифрових технологій і взаємодії людини для створення гостьового комфорту, які застосовують поважаючи приватне життя [5].

Таким чином, інноваційні драйвери відіграють синергетичну роль у готельному господарстві та є сучасними елементами для удосконалення менеджменту й залучення нових клієнтів.

Список використаних джерел

1. Бойко М.Г. Організація готельного господарства [Текст]: Підруч. для студ. екон. спеціальностей вищих навч.закл. / М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало. − К.: КНТЕУ, 2009. − 494 с.
2. Пащута М.Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навч. посібник. / М.Т. Пащута, О.М. Шкільнюк – К.: Центр навчальної літератури, 2005. − 118 с.
3. Tech Innovations That Are Changing The Hospitality Industry − Social Hospitality [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://socialhospitality.com /2014/09/tech-innovations-that-are-changing-the-hospitality-industry/
4. 10 Tech-Savvy Hotel Innovations – Fodor's Travel [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.fodors.com/news/10-techsavvy-hotel-innovations-6750.html
5. Megatrend for 2015: Hospitality is now driving innovation in travel – Skift [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://skift.com/2015/01/19/megatrend-for-2015-hospitality-is-now-driving-innovation-in-travel/

Гром К.І.,
магістрант кафедри МАГ НУХТ,
Павлюченко О.С., к.т.н.,
доцент кафедри МАГ НУХТ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ГОТЕЛІВ ДІЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Розвиток туризму відіграє важливу роль у вирішенні соціальних проблем держави. В багатьох країнах світу саме за рахунок туризму створюються нові робочі місця, підтримується високий рівень життя населення, створюються передумови для поліпшення платіжного балансу країни. Міжнародний досвід свідчить, що одним з перспективних напрямів розвитку туристичної галузі є діловий туризм.

Сьогодні ця концепція є однією із провідних на ринку готельних послуг, що пояснюється особливостями сформованого на готельне розміщення попиту: понад 50 % поїздок складають ділові; на поїздки з метою відпочинку і лікування припадає близько 40 %; решта – 10 %. Туризм з діловою метою вважається найбільш перспективним ще й в силу своєї позасезонності.

Діловий туризм як в Європі, так і в Україні досить багатогранний. Понад 73% його обсягу складають корпоративні поїздки (так звані corporate travel) як індивідуальні, так і колективні, організовані промисловими і торговельними корпораціями. Сюди ж відносяться і короткотривалі інсентив-тури (від англійського слова incentive — стимул) — поїздки, які організовуються компаніями з метою мотивації співробітників, які займаються просуванням і продажем продукції компанії.

Поїздки, пов'язані з участю в з'їздах, конференціях, семінарах під егідою політичних, економічних, наукових, культурних, релігійних і інших організацій, складають близько 16% і 11% обсягу ділового туризму займають поїздки з метою відвідування та участі в роботі торгово-промислових виставок та ярмарків.

Слід зазначити, що за рахунок ділових туристів готелі отримують значно більший прибуток. За даними Всесвітньої туристичної організації, добові витрати делегатів різноманітних ділових зустрічей, конгресів, симпозіумів становлять близько 350 $, а звичайний турист витрачає за день в середньому 100…200 $.

Близько двох третин великих міжнародних ділових заходів зараз проводиться саме в готелях, які мають власні ділові зони і зали для проведення засідань і переговорів. Також у готелях для ділових людей передбачають приміщення для роботи та проведення невеликих нарад, торговельних операцій, для влаштування виставок зразків товарів, для організації представництва фірм, у ряді випадків влаштовують номери, які здатні трансформуватися і дозволяють приймати в них відвідувачів, проводити переговори.

На сучасному етапі розвитку України спостерігається зростання зацікавленості нашою державою з боку ділових людей з усього світу. При цьому головним гальмом розвитку ділового туризму є відсутність достатньої кількості готелів, здатних забезпечити необхідний перелік якісних послуг за помірною ціною, адже будь-який сучасний готель для ділових туристів має об'єднувати в єдиний комплекс бізнес-центр, центр дозвілля, підприємства сфери послуг і торгівлі.

Можливості використання засобів розміщення для потреб ділового туризму також обмежуються певними вимогами. На вибір готелю впливає ряд факторів, серед яких найважливішими є: високий кваліфікаційний рівень, імідж, кваліфікований персонал, технічна оснащеність, відповідність міжнародним стандартам, система звукопідсилення; система звуко- і відеозапису, система синхронного перекладу (3…5 мовами); можливість ретрансляції для преси; система вентиляції та кондиціонування повітря; необхідні послуги зв'язку.

Сьогодні існує нагальна необхідність модернізації засобів розміщення для ділових відвідувачів України. Комплекс проблем, пов'язаних з прийманням ділових туристів в готелях нашої країни, може бути вирішений, перш за все, за допомогою створення крупних національних готельних ланцюгів, а згодом і міжнародних ланцюгів, включаючи готелі високих категорій.

Слід також зазначити, що для досягнення комерційного успіху в цій справі необхідно забезпечити гнучкість у проведенні фінансових розрахунків на взаємовигідних умовах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильева Н. Отдохнуть. По делу // Бизнес. – 2006. – №48.
2. Гергуль А.І. Туристично-краєзнавчі дослідження: Зб. наук. статей. - Вип. 6. – К., 2000. – С.124.
3. Мунін Г.Б. Управління сучасним готельним комплексом: Навчальний посібник / Г.Б.Мунін, А.О.Змійов, Г.О.Зінов´єв, Є.В.Самарцев, О.О.Гаца, К.П.Максимець, Х.Й.Роглєв. - К.: Ліра-К, 2005. - 520 с.

Гуцол А.В., к.п.н., доцент кафедри туризму,
готельної і ресторанної справи
ЛНУ імені Тараса Шевченка

ІНФОРМАЦІЙНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОЦЕСАХ ТУРИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ.

Створення нових інформаційних технологій має велике значення для розвитку суспільства. Вони активно перетворюють інші технології матеріального і нематеріального виробництва, в кінцевому підсумку формуючи новий стиль роботи, спосіб життя в цілому. Туристична діяльність і інформація нероздільні. Рішення про поїздку приймається, як правило, на основі інформації. Тур в момент купівлі - теж інформація. Для успішної діяльності туристичної фірми необхідно використовувати постійний потік правдивої і своєчасної інформації для прийняття важливих управлінських рішень з метою досягнення очікуваного кінцевого результату - отримання прибутку[1]. У зв'язку з тим, що інформацією учасники туристського ринку обмінюються протягом дня, виникає необхідність у вмінні збирати, опрацьовувати її. Тому розвиток інформаційних технологій (ІТ) в туризмі має бути першочерговим.

Завдяки використанню ресурсів персонального комп'ютера та каналів зв'язку було дано перший поштовх до всесвітньої інтеграції баз даних та внутрішніх систем бронювання. На ринку туристичних послуг почали з'являтися глобальні дистриб'юторські системи - SABRE, GALILEO, GABRIEL, AMADEUS та інші, які пропонували турагентствам можливості бронювання та доступ до баз даних постачальників туристичних послуг по всьому світу. З появою та поширенням Інтернету, підвищенням комп'ютерної грамотності необхідність в установці спеціального обладнання та навчанні співробітників турагентств, що гальмувала розвиток даних систем, відпала, з'явилась можливість виходу на кінцевого споживача.

Крім глобальних дистриб'юторських систем, отримати інформацію про послуги готелів, забронювати номери можна за допомогою публічних інформаційних порталів та власних сторінок в Інтернеті. Інформаційні портали надають широкий спектр інформації про туристичні фірми, агентства, можливість вибору та замовлення туру, створюють належні умови для того, щоб ознайомитися з новинами туризму, описом курортів, країн, отримати значний обсяг корисної інформації про особливості подорожі та інше. Спеціалізовані web-

сторінки містять інформацію про туристичні послуги, оформлення й відправлення замовлень, оформлення документів у режимі он-лайн для розрахунків традиційним шляхом з використанням стандартних засобів.

Однією з новітніх технологій є використання електронного довідника-каталогу, до функцій якого входить вибір туристичного продукту, автоматизованих агентств, оформлення замовлення. Висока ефективність каталогу зумовлена надзвичайно високим обсягом інформації на web-сторінках, яку презентують різними мультимедійними методами з використанням тексту, фото, звуку, відео та інших засобів. Реклама в Інтернеті доступна без обмеження в будь-який час доби широкому колу споживачів.

Популярність Internet зумовила необхідність розміщення в мережі картографічних сайтів і створення Інтернет-сервісів (Web-сервісів) по роботі з просторовими даними [3, с.154]. У той же час формат більшості картографічних баз даних не дозволяє прямо виносити їх на електронний документ, оскільки потрібно підключення великої кількості спеціальних графічних функцій. У цьому випадку передача навіть невеликого картографічного зображення потребувала б одночасної передачі на комп'ютер користувача значної частини програмної оболонки ГІС, що привело б до нефункціонального збільшення обсягу документа, а також зачіпало б комерційні інтереси розробника програмного забезпечення ГІС.

У зв'язку з цим для створення картографічних сайтів розробниками ГІС-програм складені спеціалізовані модулі, що дозволяють перетворювати картографічні документи і табличні бази даних з оригінального формату ГІС у формати HTML або Java. Частина інформації з картографічної бази даних подана у вигляді карти, і дає користувачу можливість робити уточнюючі запити за допомогою картографічного інтерфейсу.

Отже, у сфері туристського бізнесу оперують тисячі економічних суб'єктів, тому туризм багато років є "випробувальним полігоном" для обкатки та розвитку нових технологій в області комунікацій та інформації. Багато туристських підприємств першими впроваджували передові та новітні технології.

Список використаних джерел

1. Малахова Н.Н. Инновации в туризме и сервисе / Н.Н. Малахова, Д.С.Ушаков. - Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2008. - 224с.

2. Новиков В.С. Инновации в туризме: учеб. : пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.С.Новиков. - М.: Издательский центр «Академия», 2007. - 208 с.

3. Морозов М.А. Информационньїе технологии в социально-культурном сервисе и туризме / М.А. Морозов, Н.С.Морозова. -Оргтехника : учебник. - М : Изд-во «Академия», 2002. - 240 с.

4. Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента / Г. Д. Ковалев. – М., 1999. - 287 с.

Дорош Ю. С.
завідувач лабораторії інноваційних
технологій в туризмі ЛІЕТ

ВІРТУАЛЬНІ ТУРИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Впровадження інноваційних технологій та стрімкий розвиток науки дає можливість подорожувати реальними місцями – у віртуальному світі, при цьому, не витрачаючи гроші та час. Все що потрібно, це комп’ютер та відповідні програми. На даному етапі розвитку туризму, все частіше зустрічається поняття «віртуальний тур», тому тема є надзвичайно актуальною.

Віртуальний тур – послідовність декількох об’єднаних панорамних фотографій, між якими, в процесі перегляду, можна візуально переміщуватись, використовуючи спеціальні переходи, і взаємодіяти з об'єктами, що є частиною зображення, з метою отримання додаткової інформації [5, с. 15].

Отже, віртуальні тури – це подорожі по музеях чи інших визначних місцях не покидаючи власної домівки з використанням комп’ютера. Такі подорожі здійснюють подвійний вплив на «віртуальних туристів» – вони не лише підіймають їх інтелектуальний рівень, але й заохочують побачити в реальному світі те, що вони зустріли в Інтернеті.

За допомогою Інтернету можна відвідати ряд музеїв в Україні. Серед них: *національний музей Тараса Шевченка в Києві*: museumshevchenko.org.ua; *Києво-Печерська Лавра:* lavra.ua; *національний меморіал-музей «Тюрма на Лонцького» у Львові*: www.lonckoho.lviv.ua; *національний музей народного мистецтва Гуцульщини та Покуття*: hutsul.museum та інші.

На даний час, в Україні існує сайт «Музейний портал» на якому зібрано інформацію про музеї, в яких є можливість здійснити віртуальний тур. За нашими підрахунками, їхня загальна кількість – 49 музеїв [2].

Всі віртуальні тури музеями Львова зібрано на сайті Virtual.ua [1], де завдяки зображенням у 3-D форматі туристи можуть уважніше придивитися до музейних експонатів та відзначити найцікавіші для відвідання музеї Львова. Проте, на жаль, не кожен музей має віртуальний тур, і лише відвідавши його у реальному часі можна ознайомитись із всіма експонатами.

На відміну від України, кожен, навіть дуже маленький музей у Європі має свою сторінку в Інтернеті. Щоб побачити експонати світової слави, не виходячи з дому, можна відвідати в Інтернеті наступні сторінки, які представлені у табл.1.

Таблиця 1

Віртуальні музеї та галереї світу

№	Назва	Країна, місто	Інтернет-сторінка
1.	Стара національна галерея	Берлін, Німеччина	www.smb.museum/museen-und-einrichtungen.html
2.	Художня галерея Фріра	Вашингтон, США	www.asia.si.edu/
3.	Колекція Фрік	Нью-Йорк, США	www.frick.org/
4.	Берлінська картинна галерея	Берлін, Німеччина	www.smb.museum/home.html
5.	Музей мистецтва Метрополітен	Нью-Йорк, США	www.metmuseum.org/
6.	Музей королеви Софії	Мадрид, Іспанія	www.museoreinasofia.es/
7.	Музей Кампа	Прага, Чехія	www.museumkampa.cz/
8.	Національна галерея	Лондон, Великобританія	www.nationalgallery.org.uk/
9.	Версальський палац	Франція, Версаль	www.chateauversailles.fr/decouvrir-domaine
10.	Галерея Тейт	Лондон, Великобританія	www.tate.org.uk/visit/tate-britain
11.	Галерея Уффіци	Флоренція, Італія	www.florence-museum.com/
12.	Музей Ван Гога	Амстердам, Нідерланди	www.vangoghmuseum.nl/

Зараз існує величезна кількість різноманітних віртуальних гідів, різноманітні галереї фотографій, а також спеціальні програми, які встановлюють на комп'ютер і завдяки, яким можна «подорожувати». Однією з таких програм є GoogleEarth (Google Планета Земля), яка дозволяє не тільки здійснювати тривимірні подорожі по різних містах, але й побувати всередині безлічі музеїв, галерей мистецтв, соборів і храмів. Google Планета Земля – це безкоштовна програма компанії Google, що поєднує в собі супутникові знімки, мапи, 3D-моделі об'єктів, фотографії та іншу корисну інформацію про нашу планету, її географію, клімат, населення, інфраструктуру населених пунктів тощо. Крім Землі, доступні атласи та інформація про Місяць, Марс та космічний простір навколо Землі [3].

Інтернет також надає можливість побувати в різних куточках земної кулі, де встановлені численні веб-камери, так звані «живі камери». Наприклад, туристичний Інтернет-ресурс «Все страны мира» (http://www.geocam.ru/) [4], який дозволяє віртуально відвідати найкращі курорти та міста світу. Встановлюючи веб-камери і транслюючи зображення в Інтернеті, туристичні фірми можуть таким чином приваблювати відвідувачів Інтернету, заохочувати їх відвідати визначені готелі, курорти тощо.

Віртуальні тури мають ряд переваг. Серед основних варто виділити: відсутність туристських формальностей; відсутність несприятливих кліматичних та інших факторів середовища; доступність усім категоріям населення; низька вартість та екологічність.

Віртуальний туризм не зможе повністю замінити справжні подорожі, однак його очевидні переваги перед традиційними туристськими продуктами повинні послужити поштовхом до формування та подальшого розвитку даного туризму.

Список використаних джерел

1. Virtual.ua. Простір можливостей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://museums.virtual.ua/.
2. Музейний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://museum3dtours.com/.
3. Можливості Google Earth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://googleearth.org.ua/features.
4. Туристичний Інтернет-ресурс «Все страны мира» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.geocam.ru/.
5. Шевчук О.В. До питання про моделі спелеокарстових та спелестокарстових ландшафтів, виникнення віртуального туризму та перспектив використання віртуальних турів у контексті наукових досліджень : Наук. зб. / Ред. кол. : Я. Б. Олійник (відп. ред.) та ін. – К. : Екотур-інфо, 2013. – Вип. 5. – 152с.

Ждан В.О., асистент кафедри технології і організації ресторанного господарства, заступник декана з виховної роботи ФРГТБ КНТЕУ

Туник О.М., студент КНТЕУ

ТРЕНДИ У ХАРЧУВАННІ ДІТЕЙ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Пріоритетним напрямком розвитку сучасних закладів ресторанного господарства є інноваційний підхід до організації харчування та технології приготування страв для дітей. Профіль ресторанів все частіше визначається його концепцією, яка характеризує його імідж, пов'язаний з певним ринковим сегментом: повсякденний, дитячий, етнічний і т.д.

Споживачі дитячого сегменту висувають все більш жорсткі вимоги до якості продуктів дитячого харчування та технології їх приготування. Вирішальними чинниками, які впливають на вибір споживачів є: інгредієнти, які використовують для приготування страв; безпечність продуктів; гіпоалергеннність; збагачення вітамінами і корисними речовинами [1].

Можна виокремити такі основні тренди, які сформувалися у світі щодо страв дитячого харчування в закладах ресторанного господарства:

- органічність;
- екологічність;
- натуральність;
- раціональність та корисність;
- дієтичність;
- функціональність;
- нестандартність та оригінальність подачі.

Інноваційні технології дозволяють створювати «розумні» ресторани та підбирати компоненти страв або скласти індивідуальне меню, для конкретного споживача послуг – дитини, в залежності від його фізіологічних потреб [2].

Основа здорового харчування − збалансований раціон зі всіма харчовими речовинами. Проте в результаті технологічної обробки, використання неякісної сировини, впливу інших факторів організм людини не отримує необхідної кількості незамінних компонентів. Один із способів усунути цей дефіцит, підвищити стійкість організму до несприятливих факторів навколишнього середовища − систематичне вживання продуктів харчування, збагачених комплексом біологічно активних добавок з широким спектром терапевтичної дії. Такі збагачені продукти харчування називають функціональними, а харчування − функціональним.

Харчування дітей у школі або в ЗРГ має велике значення для правильного розвитку дитини. Для цього в кожній школі повинні бути організовані буфети. Сніданки для школярів організують шляхом доставки гарячої їжі в термосах з поблизу розташованих їдальнь, ресторанів і чайних та продажу холодних страв, закусок та кондитерських виробів в буфетах. Все більшої популярності серед дітей набувають – «ланч бокси» та комплексні обіди, на які перелаштовуються багато світових закладів ресторанного господарства при обслуговуванні дітей.

Сьогодні серед дітей досить поширеними закладами ресторанного господарства є «фастфуди», продукція виготовлена в яких лише наносить шкоду молодому організму дитини. На противагу звичним «фастфудам» можна поставити «корисні фастфуди» − заклади швидкого харчування, які використовують натуральні продукти, свіжі овочі, житній хліб та здорову альтернативу картопляним чіпсам – натуральні фруктові й овочеві чіпси.

Отже, на ринку ресторанного господарства сформувався ряд трендів, які випливають на пропозицію споживчого ринку дитячого харчування. Тому заклади ресторанного господарства, які обслуговують дітей, у зв'язку з пришвидшенням темпів науково-технічного прогресу і появою ряду інноваційних технологій мають постійно удосконалювати свої страви, а також технічно оновлювати матеріальну базу. Діти від цих новацій отримуватимуть більш якісну та корисну продукцію.

Список використаних джерел

1. Перша міжнародна спеціалізована науково-практична конференція «Дитяче харчування: перспективи розвитку та інноваційні технології» в рамках XVII Міжнародного Форуму товарів і послуг для дітей «BABY EXPO»: Збірник праць Першої міжнародної спеціалізованої науково-практичної конференції. − Київ: 2013, 203 с.
2. Taking Your Baby to a Restaurant. – Режим доступу: http://www.homemade-baby-food-recipes.com

Жученко В.Г., к.е.н.,
доцент кафедри туризму та рекреації КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах конкурентних відносин важливе місце у процесах виробництва та розподілу будь-якого продукту, і, зокрема, туристичного, займають маркетингові заходи.

Маркетинг у сфері послуг - це процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізації послуг, орієнтований на виявлення специфічних потреб клієнтів. Він покликаний допомогти клієнтам оцінити послуги фірми і зробити правильний вибір.

П. Друкер писав: «Мета маркетингу - зробити зусилля по збуту непотрібними. Його мета - так добре вивчити і зрозуміти клієнта, що товар або послуга будуть точно підходити до клієнта й продавати себе самі » [4, с. 42].

Стимулювання продажу - це одна з форм маркетингових комунікацій, призначення якої полягає в сприянні росту обсягу реалізації продуктів чи послуг. Заходи щодо стимулювання продажів можуть бути спрямовані на споживачів, посередників і торговий персонал підприємства.

Стимулювання продажів стає особливо ефективною формою комунікаційної політики і найчастіше використовується тоді, коли підприємство реалізує продукти, що практично не відрізняються від продуктів-конкурентів по споживчих властивостях, а покупець малочутливий до марки продукту.

Стимулювання збуту — маркетингова діяльність, відмінна від реклами, пропаганди й особистих продажів, що стимулює покупки споживачів і ефективність дилерів: виставки, демонстрації, різні неповторювані збутові зусилля [2, с. 352].

Проведення заходів щодо стимулювання збуту на сьогоднішній день одержує усе більший розвиток в Україні і є ефективним і порівняно недорогим методом залучення потенційних покупців.

Стимулювання збуту використовується у випадках, якщо потрібно:

- збільшити обсяг продаж у короткостроковому періоді;
- підтримати прихильність покупця до визначеної марки, підприємства;
- вивести на ринок новинку;
- підтримати інші інструменти просування.

Перевагами стимулювання збуту є:

- можливість особистого контакту з потенційними покупцями;
- великий вибір засобів стимулювання збуту;
- покупець може одержати щось більш цінне і більший обсяг інформації про підприємство;
- можливість збільшити імовірність імпульсної покупки.

Але разом із тим необхідно пам'ятати, що:

- стимулювання збуту робить короткострокову дію на збільшення обсягу продажів;
- виступає як підтримка інших форм просування;
- вимагає наявності реклами;
- імідж підприємства може бути підірваний низькою якістю елементів стимулювання.

Ефективність стимулювання багато в чому залежить від вибору часу його проведення. У практиці туризму час здійснення окремих заходів щодо стимулювання прив’язується до певного сезону. Доцільно також домогтися погодженості окремих заходів щодо строків. При цьому важливо не допустити таку їхню послідовність, при якій хоча б одна дія туристської фірми зі стимулювання збуту своїх продуктів виявилося б у тіні якого-небудь іншого заходу (свого або конкурента).

Одна з основних цілей маркетингу - встановлення максимально можливої планомірності й пропорційності в діяльності туристичного підприємства. Головне завдання туристської фірми полягає у тому, щоб зменшити ступінь невизначеності й ризику, а також забезпечити концентрацію ресурсів на обраних пріоритетних напрямках розвитку. Досягнення цього завдання неможливо без продуманого й всеосяжного планування. Без нього важко домогтися погоджених дій усередині туристичного підприємства, складно підтримувати пріоритетність одних напрямків діяльності не на шкоду іншим, і, нарешті, губиться сама суть контролю, що без урахування орієнтирів, що виробляються в процесі планування, перетворюється в порожню формальність [3, с. 37].

При розробці комплексу стимулювання збуту потрібно прийняти ряд рішень, таких як:

- визначити інтенсивність стимулювання;
- на які групи буде спрямована дана програма стимулювання збуту;
- визначити тривалість програми стимулювання;
- вибрати час проведення заходів щодо стимулювання збуту;
- скласти кошторис витрат на заходи щодо стимулювання збуту;
- попередньо випробувати програму по стимулюванню збуту;
- здійснення програми стимулювання збуту;
- оцінити її ефективність.

Список використаних джерел

1. Бєлявцев М. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств / М. Бєлявцев, М. Беспята // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 1. – С. 24–26.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2004. – 712 с.
3. Гірченко Т. Д. Маркетинг: навч. посіб. / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. – К. : Інкос, Центр навчальної літератури, 2010. – 255 с.
4. Дурович А.П. Маркетинговые исследования в туризме / Учебное пособие. - СПб: Питер, 2008. - 384 с.

Зозульов О.В., к.е.н., доцент,
професор кафедри промислового маркетингу НТУУ «КПІ»

ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОГО РЕПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

В умовах інтенсифікації конкуренції на ринку послуг громадського харчування маркетингові зусилля підприємства повинні бути спрямовані на посилення власних конкурентних позицій. Підприємства створюють конкурентні переваги на ринку шляхом диференціації, інструментом реалізації якої є позиціонування. Враховуючи плинність маркетингового середовища, галузь закладів громадського харчування вимагає досліджень на предмет репозиціонування.

Ринкове репозиціонування має дві складові: рекламне репозиціонування та товарне репозиціонування. На відміну від традиційних ринків сфера HoReCa має свою специфіку . Товарне репозиціонування даних закладів полягає у тому, що поліпшуються певні характеристики послуг, які наразі не відповідають очікуванням ринку. Послуги громадського харчування складаються з чотирьох компонентів: місця розташування закладу, асортименту послуг, інтер'єру та класу обслуговування.

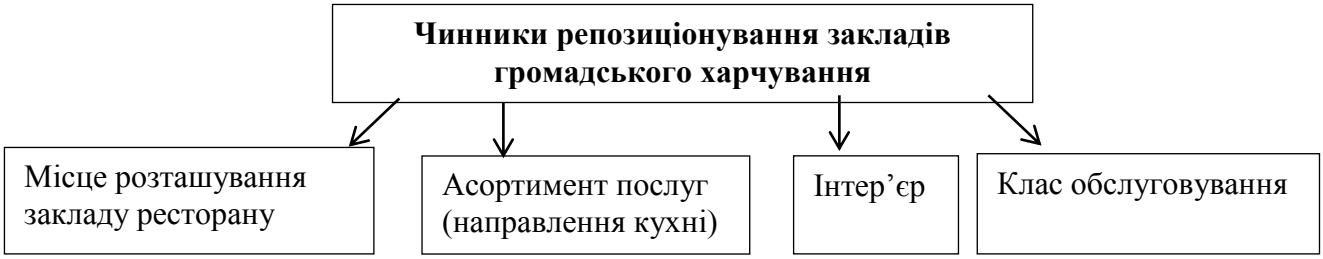


Рис. 1. Спеціальні чинники репозиціонування на ринку послуг громадського харчування [джерело: власна розробка]

Репозиціонування закладів громадського харчування повинно враховувати вищевказані складові послуг, а їх вибір залежить від ідентифікованої низки чинників, які підтверджують необхідність репозиціонування. Вони систематизовані та зображені на рисунку 2.

Рис. 2. Чинники, що обумовлюють необхідність ринкового репозиціонування на ринку закладів громадського харчування [джерело: власна розробка]

Виходячи з наведеного, враховуючи чинники, що вливають на репозиціонування на ринку послуг громадського харчування, репозиціонування на даному ринку може відбуватися таким чином:

1. **Репозиціонування по особливим рисам закладу громадського харчування.** Основою для диференціації при використанні даної стратегії є певні суттєві раціональні особливості закладу громадського харчування: а) репозиціонування по асортименту; б) репозиціонування по обслуговуванню; в) репозиціонування по інтер'єру закладу; г) репозиціонування по місцю розташування закладу.

2. **Репозиціонування за іміджем.** На відміну від попереднього випадку, дана стратегія спрямована на досягнення диференціації за рахунок апеляції до ірраціональних мотивів відвідувачів, їх емоцій. Як основу для диференціації можна визначити: а) ре*позиціонування закладу громадського харчування на певну категорію споживачів* (наприклад, на аудиторії: бізнесмени, бомонд або гурмани); б) ре*позиціонування по емоційній окрасі процесу відвідування закладу*, коли процес відвідування супроводжується приємними емоціями, особливою обстановкою (наприклад, VIP-вечірки, фестивалі кухонь і т.д.); в) ре*позиціонування по культурним та історичним атрибутам* (ресторан у відомому історичному будинку чи місці)

3. **Репозиціонуваня по конкурентному становищу.** Відомі мережеві заклади громадського харчування іноді, якщо не можна використати попередні стратегії, можуть використовувати позиціонування по конкурентному становищу. Наприклад, це можуть використовувати глобальні мережеві заклади.

Вибір вищезазначених позицій має базуватися на унікальній концепції закладу громадського харчування, критеріях, важливих для клієнтів, враховувати перспективність та захищеність нової позиції на ринку відповідно до світових трендів ресторанної справи.

Список використаних джерел

1. Зозульов О.В. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів / О.В.Зозульов, Н.Л. Писаренко // К.: Знання-Прес, 2004. – 199с.;
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: учебн. / Ф.Котлер, Г. Армстрог – Н: Вильямс, 2009. – 1072с.;
3. Могилова А.Ю. Особливості позиціонування товару на ринку / А.Ю.Могильова // Дн.: Економічний простір. – 2010.– 273с.;
4. Новаторов Э. В. Особенности позиционирования и репозиционирования в сфере услуг / Э.В. Новаторов / / Маркетинг услуг. - 2013. – 219с.;
5. Тратут Дж. Репозиционирование. Бизнес в епоху конкуренции, перемен и кризиса / Дж. Траут, С. Ривкин // пер. с англ. – Спб.: Питер, 2010 – 256с.

Колісніченко А., студентка НУХТ

Коваль О.А., к.т.н.,

доцент кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

МІСЦЕВІ ПРЕФОРМОВАНІ ЗАСОБИ В ГОТЕЛЬНИХ SPA

Вступ. Матеріальні умови більшості населення України вимагають обирати короткочасний відпочинок для всієї сім'ї біля місць постійного проживання, а моральний та психологічний стан – постійного підтримання здоров'я як фізичного, так і психологічного.

Завданням нашого дослідження є пошук місцевих можливостей відпочинку із застосуванням преформованих засобів для розширення послуг SPA-центрів при готельних підприємствах України, створити послуги доступні кожній людині.

Матеріали і методи. Матеріали дослідження: склад лікувальних глин, властивостей місцевих лікувальних глин, технології їх застосування в SPA процедурах, лікувальні властивості місцевих цілющих трав, аналіз технологій лікувально-профілактичних ванн на основі застосування трав'яних відварів, теоретичні основи організації роботи SPA-центрів при готельних підприємствах. Поставлені завдання виконувались із застосуванням аналітичних методів дослідження лікувальних властивостей глин, трав місцевого походження, впровадження їх в SPA-технологіях готельних комплексів.

Результати. Розшифрування SPA як абревіатури «Sanus Per Aquam» означає дослівно с латині як «оздоровлення через воду». При проведенні SPA в Україні доцільно застосовати процедури з лікувальними глинами, травами для оздоровлення, омолоджування и релаксації організму.

Україна багата на глини, поклади лише каоліна утворюють в межах Українського кристалічного щита та його схилів каоліноносну провінцію, поклади вогнетривких глін обліковані на 35 родовищах. Термічна, хімічна, компресійна дія обумовлює лікувально-профілактичні властивості глин.

Різні за кольором глини мають різний хімічний склад: червоній колір глини - багато заліза і міді, зеленій - кремній, у жовтій - натрій. Зовнішнє застосування глини здатне поглинати токсини і віддавати мінерали з тіла людини. Лікарями Ірпінського госпіталю пропонуються глиняні коржі з додаванням меду, бджолиного підмору,

трав. В санаторії "Колос" КПО Хлібпрому (Пуща-Водиця, м.Київ) застосовують лікування глинами доброякісних пухлин; пухлин щитовидної залози; виразкової хвороби шлунку; варикозу вен; псоріазу.

Лі́карські рослі́ни є сировиною для отримання засобів, що використовуються в народній, медичній практиці з лікувальною або профілактичною метою. Відомо близько 500 000 видів рослин, з яких приблизно 10% широко застосовується в медицині. Більше 30% усіх лікарських препаратів отримують з рослинної сировини. Рослини використовують для отримання алкалоїдів, серцевих глікозидів, вітамінів тощо.

Трав'яні ванни є одним з найдавніших способів оздоровлення організму з використанням природних речовин. Лікувальні речовини трав, проникаючи через шкіру в організм, сприяють його оздоровленню, поліпшують самопочуття. Під впливом теплої води поліпшується кровообіг, пори шкіри розширюються і забезпечують проникнення в організм речовин, якими багаті цілющі рослини. Лікувальні трав'яні ванни найбільш нешкідливі з усіх існуючих ліків, їх дія спрямована на підвищення захисних сил організму, його стійкості до несприятливих дій. Трав'яна ванна знімає втому, заспокоює нервову систему, покращує сон і обмінні процеси в організмі, знімає біль і напругу м'язів, омолоджує, очищає шкіру. Якщо приймати ванни трав одразу повним курсом з 10-15 процедур, то таким способом можна попередити виникнення деяких хвороб, а також уникнути вживання шкідливих препаратів. Трав'яні ванни є засобом для природного, здорового схуднення. Для лікування певних хвороб підбираються окремі види трав. Зокрема ванна з валеріаною чи хвоєю допомагає при нервовій перевтомі, безсонні, нервовому збудженні, епілепсії у дітей; ванна з хвоща стимулює епітелій, покращує кровопостачання, що особливо корисно при в'ялій шкірі; полин гіркий, деревій активізує кровообіг в шкірі, тонізує організм; липовий цвіт посилює потовиділення, діє заспокійливо на нервову систему, показаний при безсонні; м'ята, меліса - профілактичний засіб при застуді, заспокоює роздратовану шкіру, знімає свербіж; кропива знімає втому і піднімає загальний тонус, сприятливо впливає на суглоби при ревматизмі і допомагає при запальних процесах на шкірі тощо.

Висновки. Практичне значення результатів дослідження наступний: подальший розвиток місцевих SPA-центрів при готельних підприємствах із застосуванням природних методів і препаратів місцевого походження дозволять розширити спектр доступних українцям послуг, підвищити рівень якості послуг SPA-центрів при готельних підприємствах України.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Кемберийская глина, Режим доступу: http://kembria.com.ua. - Дата звернення: 13.04.2015.
2. Вермейлен Н. Полезные травы. Иллюстрированная энциклопедия / Н. Вермейлен. – М. : Лабиринт, 2002. – 302 с.
3. Гречаный И. Полный справочник лекарственных трав и целительных сборов / И. Гречаный. – М. : Клуб семейного досуга, 2013. – 544 с.

Королькова З.В., студент НУХТ

Згурський А.В., ас. каф. молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ SPA-ЦЕНТРІВ ПРИ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ринок SPA послуг у світі перебуває на стадії швидкого розвитку. У боротьбі за масового споживача провідні готелі та курорти світу стали на шлях переорієнтації на геронтологічні цінності сучасної цивілізації. Готелі змушені диверсифікувати свій продукт, щоб виходити на нові сегменти споживчого ринку і залучати додаткових клієнтів. Зберігаючи лікувальну функцію, провідні курорти світу урізноманітнюють програму перебування клієнтів, пропонують ширший вибір комплексів оздоровчих і відновлювальних послуг. Актуальним постає питання щодо розширення послуг SPA-центрів при готелях згідно сучасних світових тенденцій. Це допоможе урізноманітнити асортимент додаткових послуг готелю, що у подальшому дозволить залучати клієнтів у низький сезон та покращити імідж підприємства [1,2].

Сучасні естетичні програми в SPA включають косметичні SPA- процедури і косметичні догляди, які об'єднуються зоною відпочинку та фітобаром («вітамінний бар»). Що в цілому забезпечує комплексне оздоровлення, омолоджування, корекцію психологічного стану та загальне підвищення фізичної і психічної працездатності [2].

Ідея впровадження SPA-харчування, а саме «вітамінних барів» набула поширення лише в останні два десятиліття, раніше це були лише поодинокі більш-менш вдалі спроби робити акцент виключно на багаті вітамінами страви та напої. В меню вітамінного бару в ідеалі входять свіжо віджаті фруктові, ягідні , овочеві соки та різноманітні чаї. Іноді вводяться як додаткові страв фруктові салати і рідше - йогурти з фруктами. Допускається додавання в меню напоїв, що містять вітаміни штучного походження, кисневі коктейлі та напої з біологічно активними добавками.

На сучасному етапі розвитку «вітамінних барів» при SPA-центрах є постійне вдосконалення технологій та інноваційні методи використання харчових продуктів. Одним із таких є Wheatgrass (англ. Wheat - пшениця, grass - трава) [3, 4].

Сучасні дослідження показали, що сік з паростків пшениці - просто унікальне природне джерело здоров'я. У ньому є білки, вуглеводи, фосфор, калій, магній, кальцій, залізо, ванадій і т.д., плюс всі відомі вітаміни, причому у

великій кількості. Наприклад, вітаміну С тут в сім разів більше, ніж в апельсинах, в п'ять разів більше заліза, ніж у шпинаті, в десять - кальцію і білка, ніж у молоці. Сік з паростків багатий ферментами, амінокислотами і має повний набір протеїнів. Крім того він містить більше 80 ферментів, високу кількість хлорофілу, клітковини та протеїнів. До складу соку входить 19 важливих амінокислот, які не завжди присутні, а тим більше в активній формі, в інших продуктах харчування. Сік унікальний 100 % засвоюваністю організмом всіх його складових елементів [4]. Встановлено, що приблизно 30 мл соку паростків пшениці за вмістом вітамінів і мінералів еквівалентно 1 кг свіжих овочів.

Доведено, що сік паростків пшениці: очищує організм на клітинному рівні, відновлює роботу імунної системи, знижує рівень цукру і холестерину в крові, зупиняє ріст патогенних і анаеробних бактерій, знижує нервозність, нормалізує сон, попереджає руйнування зубів, підвищує функцію щитовидної і підшлункової залоз, покращує зір, сприяє формуванню сполучної тканини, загоює ерозії, виразки, відкриті рани, уповільнює процес старіння, тощо [5].

Окреслені особливості розвитку світового готельного господарства є достатньо інноваційними для українських готелів. Отож, від того, наскільки швидко вони «братимуть на озброєння» прогресивний досвід сусідніх держав-членів ЄС, значною мірою залежатиме ступінь їхнього інноваційно-курортологічного «відставання».

Підсумовуючи аналіз функціональних особливостей і тенденцій розвитку SPA - центрів як інноваційної складової рекреаційно-курортної інфраструктури в функціонуванні готельного господарства, доцільно з акцентувати увагу, що готелі України володіють усіма необхідними стартовими можливостями для переходу на інноваційні стратегії готельного менеджменту, структурно-функціональної реорганізації та турпродуктної самоідентифікації на європейському ринку як курорти wellness-типу. Що в першу чергу забезпечується можливістю широкого впровадження як відомих так і новітніх інноваційних особливостей в організації комплексних послуг в готелях. Особливо враховуючи широку доступність та наявність вітчизняної сировинної бази. Така реорганізація дасть змогу вітчизняним готельним комплексам «відвойовувати» для себе вигідну нішу європейського рекреаційного сервісу завдяки просуванню себе на ринок як центрів активно-релаксаційного wellness-дозвілля серед величних ландшафтів України.

Список використаних джерел

1. Rami, F. T. Classifying the Hotel Spa Tourist: A Multidimensional Qualitative Approach / F. T. Rami // International Journal of Humanities and Social Science. – 2011. – Vol. 1, №20. – P. 155–169.

2. Rutynskyi, M. Development of a Network of Resorts in the Ukrainian Part of the Carpathian Euroregion in 1995 – 2006 / M. Rutynskyi // Tourism in borderlands – multiaspect study of development / Eds. K. Obodyński, J. Kosiewicz, W. J. Cynarski. – Rzeszyw, 2007. – P. 84–92.

3. Рутинський, М. Й. SPA-курорт як інноваційний тип рекреаційних закладів і суспільно-географічні тенденції розбудови мережі SPA-курортів у західному регіоні України / М. Й. Рутинський // Вісник Львівського університету. – 2008. – Вип. 24. – С. 298–306.

4. Гичев, Ю. Ю. Новое руководство по микронутриентологии: биологически активные добавки к пище и здоровье человека. / Ю. Ю. Гичев, Ю. П. Гичев – М. :Триада-ХБ, 2009. – 304 с.

5. Девис Аделия. Нутрицевтика: Питание для жизни, здоровья и долголетия / Аделия Девис. – М .:Сатва, 2008. – 544 с.

Костюк В.С.,
асистент кафедри технології і
організації ресторанного
господарства КНТЕУ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З АНАНАСОВИМ ТА БАНАНОВИМ ПОРОШКАМИ

Роль ресторанного господарства на сучасному етапі визначається характером і масштабами потреб людей у послугах з організації споживання матеріальних і духовних благ.

Задоволення цих потреб – функція одночасно соціальна й економічна. Від того, як вона виконується, залежить здоров'я, працездатність, настрій, рівень життя людей. Ресторанне господарство сприяє економії суспільної праці, матеріальних ресурсів, а також збільшенню вільного часу відвідувачів. На підприємствах ресторанного господарства, завдяки механізації виробництва, витрати праці на приготування їжі та організацію її споживання у 4-5 разів менші, ніж у домашніх умовах. А за висловлюванням К. Маркса, вільний час людей – це мірило багатства суспільства на вищій стадії його розвитку. Тому, зниження витрат споживання – актуальне економічне та соціальне завдання.

Впровадження інноваційних технологій потребує від закладів ресторанного господарства певних додаткових затрат. Тому є доцільність у визначенні як розміру цих витрат так і економічної ефективності впровадження нових технологій.

На сьогодні відсутні типові методики оцінки ефективності застосування нових технологій, а отже кожний заклад-користувач інноваційної технології проводить таку оцінку самостійно. Оцінка нововведення передбачає, по-перше, попереднє виявлення розміру змін поточних і капітальних витрат виробництва, що, в свою чергу,

потребує зв'язування джерел ефекту від його застосування. Такими джерелами при впровадженні нової технології по виробництву борошняних кондитерських виробів можуть бути трудові, матеріально-сировинні, фінансові ресурси. Застосування нових технологій може дозволити підприємству-виробнику скоротити або більш раціонально, ніж раніше задіяти свій штат працівників; використовувати замість дорогих сировинних компонентів більш дешеві, не погіршуючи при цьому поживну цінність виробів.

Технологічний прогрес в ресторанному господарстві в багатьом визначається демографічними змінами (чисельність населення, збільшення частки похилих та хворих людей), соціальними змінами, змінами в умовах життя та праці (зростання чисельності міського населення, зміни характеру праці, соціальне розшарування суспільства). Все це потребує не тільки корінного удосконалення технології виробництва традиційних продуктів, але й створення нового покоління харчових продуктів, що відповідають можливостям і реаліям сьогодення.

В останні роки все більше уваги приділяється розробці нових продуктів харчування з використанням рослинної сировини в якості харчових добавок. У зв'язку з цим, фруктові порошки з тропічної сировини – бананів та ананасів, поживна та біологічна цінність яких характеризується вмістом важливих для організму людини вітамінів, мінеральних солей, харчових волокон, пектинових речовин та ін. можуть бути якісними харчовими та біологічно активними добавками.

У процесі проведених досліджень була встановлена правильність обраного напряму наукових досліджень і практичне впровадження нових борошняних кондитерських виробів це підтверджує. Нові розроблені борошняні кондитерські вироби з банановим та ананасовим порошками отримали високу оцінку спеціалістів і рекомендовані до подальшого впровадження.

Соціальна ефективність від впровадження у виробництво розроблених борошняних кондитерських виробів з банановим та ананасовим порошками полягає у підвищенні поживної та біологічної цінності продукції ресторанного господарства; використанні продуктів, що сприяють процесу виведення радіонуклідів із організму людини та захисту його від впливу порушеного екологічного довкілля; застосуванні у лікувальному харчуванні хворих на патологію шлунково-кишкового тракту та жовчовивідної системи; зниженні енергоємності харчового раціону.

Поряд з тим проводиться кількісна оцінка ефективності від використання порошків з бананів та ананасів при виробництві борошняних кондитерських виробів. Економічну ефективність від впровадження розроблених борошняних кондитерських виробів передбачається отримати за рахунок забезпечення прибутку від їх реалізації.

Список використаних джерел

1. Найдюк В. Інновації в системі управління підприємствами ресторанного господарства // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №2. – С. 228-233.

2. http://tourlib.net/restoran.htm

Кулиняк І.Я., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій НУ «ЛП»
Глянцева О.І.,
студентка НУ «ЛП»

РОБОТА ЗІ СКАРГАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Зростання конкуренції на ринку готельних послуг, скорочення кількості туристичних груп, корпоративного сегменту і MICE-подій, зменшення чисельності іноземних туристів з одночасним збільшенням внутрішнього туризму в період з кінця 2013 – початку 2015 року в Україні, що спричинено нестабільністю політичної та економічної ситуації у країні, стимулюють власників готелів використовувати увесь спектр інструментарію готельного маркетингу з метою «виживання» у складних умовах. Одним із ефективних інструментів, який дає можливість формувати лояльність клієнтів, є робота зі скаргами.

Скарги від клієнтів є обов'язковою складовою готельного бізнесу, вони вказують на слабкі місця не передбачені управлінням. Для використання скарг як потенційного інструменту в роботі готелю, їх необхідно вчасно фіксувати, швидко усувати недоліки і приймати до уваги з метою попередження подібної ситуації у майбутньому.

Усі скарги в готельному бізнесі можна поділити на категорії: невиконання або неналежне виконання послуг; несвоєчасне інформування про зміни в умовах обслуговування; недостовірна або неточна інформація про готельний продукт; невідповідність послуг стандартам [2].

Механізм роботи зі скаргами наведено на рис.

Отже, персонал готелю повинен швидко реагувати на скарги і розв'язувати проблеми. За умови, коли скарга не є обґрунтованою, працівники не повинні залишатися осторонь, а прикласти усі зусилля, аби допомогти клієнту.

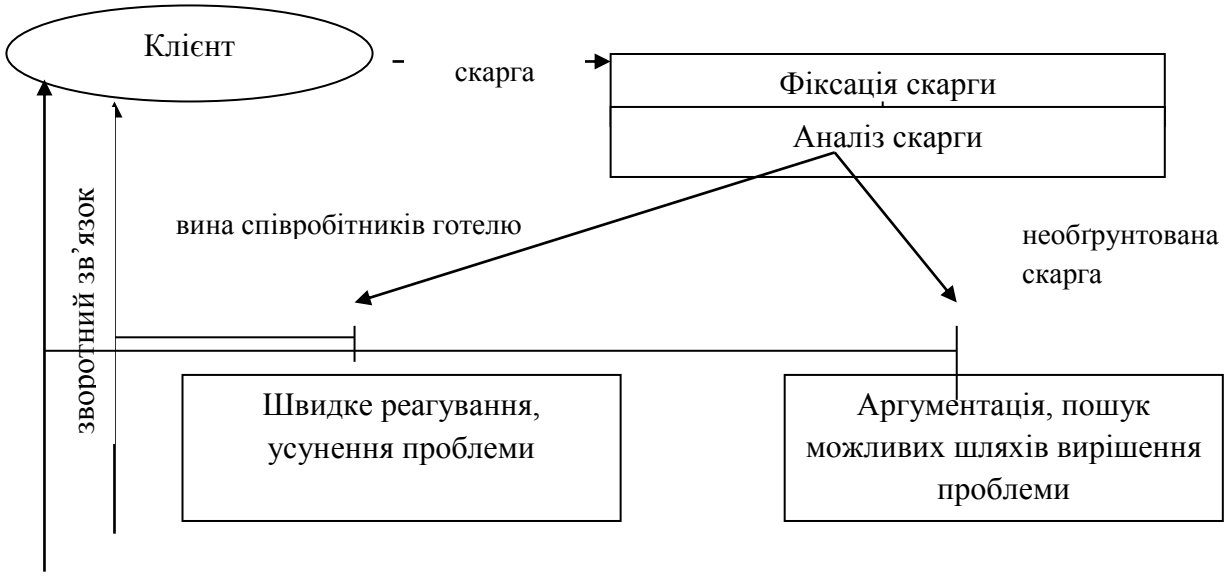


Рис. Механізм роботи зі скаргами

Джерело: розроблено авторами на основі [1]

Правильна робота зі скаргами дає можливість покращити якість послуг, які надаються, за умови, якщо менеджмент готелю буде усувати не лише наслідки проблеми, а й вникати у їх суть і запобігати повторному їх виникненню, турбуватися про імідж готелю.

При комунікаціях з клієнтом працівник готелю повинен бути психологом і знаходити індивідуальний підхід до кожного. На основі параметрів активності та емоційної чутливості виокремлюють чотири типи клієнтів: «аналітик» (пасивний і нечуйний), «ентузіаст» (активний і чуйний), «активіст» (активний і нечуйний) та «добряк» (пасивний і чуйний) [3]. Кожен тип буде інакше поводити себе при конфліктній ситуації і донесенні скарги. Відповідно до домінування тої чи іншої характеристики повинна формуватися поведінка, яка б дала можливість клієнту максимально комфортно почувати себе, щоб виконувалося правило: «1. Клієнт завжди правий. 2. Якщо не правий – дивись пункт перший». Турбота про клієнта, або, принаймні, створення видимості про турботу дає можливість формувати позитивне враження про окремого працівника, так і готель загалом.

Згідно із дослідженнями Міжнародної асоціації обслуговування клієнтів [2], 91% незадоволених клієнтів більше ніколи не скористаються послугами даного готелю і розповсюдять цю негативну інформацію мінімум 9 особам. 54-70 % знову скористаються послугами готелю, якщо їх претензії будуть задоволені. А якщо вони будуть задоволені дуже швидко, то ця цифра збільшиться до 95 %. Такі дані свідчать про актуальність своєчасного реагування на скарги.

Отже, ефективна робота зі скаргами для готельного господарства стає одним із інструментів управління репутацією готелю, підвищення лояльності та покращення якості послуг, що дає можливість у кінцевому результаті посилити конкурентні позиції та вистояти в боротьбі за клієнта.

Список використаних джерел

1. Нечаев А. Как работать с жалобами клиентов – пошаговый алгоритм [Електронний ресурс] / А. Нечаев. – Режим доступу: http://www.gd.ru/articles/3215-kak-rabotat-s-jalobami-klientov/.

2. Болотіна І.М. Управління конфліктами в сфері гостинності [Електронний ресурс] / І.М. Болотіна. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20072/1/99.pdf.

3. Руденко О.М. Психологія соціально-культурного сервісу і туризму [Електронний ресурс] / О.М. Руденко, М.А. Довгальова. – Режим доступу: http://infotour.in.ua/rudenko.htm.

Купневич М.В., Бабок Н.І.,
магістрант кафедри МАГ НУХТ,
Павлюченко О.С., к.т.н.,
доцент кафедри МАГ НУХТ

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В умовах ринкової економіки для отримання прибутків заклади готельного господарства намагаються постійно пропонувати своїм клієнтам нові товари, послуги, акції тощо.

Однією з особливостей сучасного етапу розвитку готельного господарства є підвищення ролі й удосконалювання інформаційного обслуговування.

Сьогодні на заміну величезній кількості інформаційної друкованої продукції, яка потребувала постійних змін, все більшої популярності набуває простий, ефективний спосіб обміну інформацією з гостями, а саме цифрові вивіски (екрани).

Цифрові екрани в готелях використовують для реклами, онлайн-продажів внутрішніх послуг, планування заходів в конференц-залах, для інформування гостей і делегатів про місце і час проведення конференцій.

Нова система відображення інформації досить проста і зрозуміла в обслуговуванні персоналу готелю, який може підтримувати і оновлювати її самостійно, без необхідності використання дорогих контрактів на обслуговування та утримання.

За допомогою нової системи, персонал витрачає набагато менше часу, координуючи розклад конференц-залів та готельні події.

Дисплеї різного розміру і типу можуть бути вмонтовані всередину стін і меблів, декоровані в елементи інтер'єру або встановлені у вигляді окремо розташованих інформаційних стендів. Вони здатні транслювати текстові та графічні об'яви, фотографії, слайди, відео ролики і природне живе відео з високою роздільною здатністю HD, що дозволяє створити привабливу рекламну кампанію усередині готелю.

Це є дуже зручним, адже розмістивши мережу табло у всіх доступних місцях готелю, можна без допомоги консьєржа направити гостя в конференц-зал, ресторан готелю, басейн і т.д.

На сьогоднішній день аудіовізуальні вивіски можуть працювати в єдиному комплексі з різними системами управління готелем. Одним натисканням на кнопку можна передавати інформацію в будь-яке приміщення готелю, де встановлений об'єкт : конференц-зал, лобі- бар, ліфт, SPA і т.д.

Управляти дисплеями з усім контентом можна просто через веб-браузер на комп'ютері або планшеті. Доволі зручний спосіб донести інформацію гостям та відвідувачам, котрі вперше в готелі.

Можливість регулярно і швидко оновлювати контент – одна з найважливіших вимог у напруженому готельному середовищі. За допомогою систем управління готельні мережі можуть користуватися потужним інструментом публікації та контролем доступу користувачів. У такому випадку персонал готелю отримує можливість легко публікувати шаблони і контент згідно індивідуальним правам доступу.

Дисплей з контентом можна запланувати на місяці вперед або змінити за потребою. Інтернет-стрічки оновлюються автоматично: розклад прибуття і вильоту літаків, прогноз погоди, міжнародні новини, курс валют.

Серед головних переваг такого екрана — охоплення аудиторії і безпосередня можливість впливати на споживачів певним контентом в бажаному місці в потрібний час.

Отже, здатність даних систем працювати у стабільному та передбачуваному режимі дозволяє не завантажують непотрібними турботами обслуговуючий персонал, завдяки чому постояльці та гості готелів отримують висококласний сервіс.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 [Електронний ресурс] : Закон України № 537 від 09.01.2007 р. – Режим доступу : http : // zakon 2.rada.gov.ua/laws/show/537-16.
2. Innovation in hospitality and tourism [Electronic resourse] – Access mode : http: // www.books.google.com.ua
3. Гостиничный и ресторанный бизнес в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.hotelbiz,com.ua
4. Інновації в готельному бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://digitalsignage.net.ua/2014/02/innovation-in-hotel-business-2/

Матюшенко Р.В., ст викладач
кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

СТУПІНЬ ЗАДОВОЛЕННЯ СПОЖИВАЧІВ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА ДОПОМОГОЮ ОПИТУВАНЬ

Якою мірою можна визначити задоволеність споживачів турпродуктом. Дослідження показують, що споживачі не задоволені кожною четвертою своєю покупкою, але менше 5% з цих незадоволених звертаються зі скаргою, більшість з них просто віддає перевагу продукції іншої туристичної компанії. В результаті туристична компанія втрачає своїх клієнтів.

Відповідальні туристичні компанії користуються методом безпосереднього виявлення рівня задоволення споживачів, проводячи анкетування (можна розсилати анкети), або проводять вибіркове опитування по телефону.

Деякі фірми для визнання оцінки рівня задоволення споживачів відправляють своїх працівників (або прийом на тимчасову роботу) спеціальних працівників які купують турпродукт різних туристичних компаній, а потім роблять висновки про свої спостереження. Для того, щоб перевірити, як службовці туристичної компанії справляються з тими або іншими проблемами, такі працівники можуть іноді спеціально створюють проблеми обслуговуючому персоналу. Наприклад, в ресторані вони можуть поскаржитися на якість пропонованої їм їжі, щоб подивитися, як поведеться обслуговуючий персонал і не допускати аналогічних помилок у своїх компаніях.

З цією метою проводиться аналіз причин втрати споживачів.

Туристичні компанії повинні спілкуватися із споживачами, які перестали здійснювати покупки або пішли до, конкурентів, щоб зрозуміти причини цього явища. Вони не тільки повинні проводити прощальні інтерв'ю, а й стежити за рівнем втрати споживачів. Рівень втрати споживачів, що зростає, свідчить про те, що туристичні компанії не можуть забезпечити своїм споживачам належний рівень послуг.

Іноді рівень задоволення споживачів буває досить складно інтерпретувати. Коли споживачі визначають ступінь свого задоволення, виходячи з окремих аспектів діяльності туристичних компаній, наприклад доставки, то вони можуть по-різному визначати хорошу доставку, яка передбачає своєчасну доставку, повноту виконання замовлення, тощо. Туристичним компаніям також слід враховувати ту обставину, що два споживачі можуть виразити «глибоке задоволення» з абсолютно різних причин. Одні перебувають у стані задоволення практично весь час, тоді як інші майже завжди незадоволені, а в даному випадку — задоволені. Крім того, менеджери можуть маніпулювати своїми рейтингами задоволеності споживачів. Вони можуть бути надзвичайно люб'язні із споживачами безпосередньо перед опитуванням або не включити в результати опитування незадоволених споживачів.

Значення рівня задоволеності туристичними компаніями, що працюють на міжнародних ринках, має свої специфічні особливості. Одна з рис «чисто англійського» характеру — ніколи не скаржитися, тому туристичним компаніям, що конкурують на міжнародних туристичних ринках, доводиться докладати значних зусиль для отримання від англійців інформації, якою представники інших націй можуть легко поділитися. У багатьох східних країнах скаржитися вважається принизливим, тоді як в інших, скарга — всього лише один із способів досягти гарного обслуговування.

Для туристичних компаній, орієнтованих на споживача, задоволення запитів споживача є і метою, і важливим чинником успіху компаній. Туристичні компанії, що прагнуть створити високий рівень задоволення споживачів, впевнені в тому, що вони добре відомі на своєму цільовому ринку. Не дивлячись на те, що компанії, орієнтовані на споживача, працюють над задоволенням свого споживача більшою мірою, ніж конкуренти, вони не ставлять за мету досягти максимально можливого рівня задоволення споживача. Компанія може постійно підвищувати рівень задоволення споживача, знижуючи ціни на турпродукт або збільшуючи обсяг послуг, що надаються, але такі дії призводять до зниження прибутку. *Успіх туристичної компанії залежить не тільки від споживачів, а й від багатьох інших чинників, включаючи працівників компанії, посередників і акціонерів.* Прагнення витрачати більше засобів на підвищення рівня задоволення споживачів може викликати відтік засобів, спрямованих на задоволення цих «партнерів». Тому мета кожної туристичної компанії є забеззпечення споживчої цінності при збереженні прибутковості компанії. Зрештою, туристична компанія повинна забезпечувати досить високий рівень задоволення споживачів і, водночас, прийнятний рівень задоволення інших учасників маркетингового процесу. Це вимагає дотримання точного балансу: туристична компанія повинна одночасно збільшувати споживчу цінність і поряд з цим — рівень задоволення споживачів, але робити це так, щоб не збанкрутитися.

Очевидно, що покупці здійснюють вибір, виходячи з самих різних передумов і обмежень, і здійснюють іноді покупки, що надають велику вигоду особисто їм, а не туристичній компанії. Проте концепція споживчої цінності стосовна в багатьох ситуаціях і добре узагальнює багато спостережень. Вона припускає, що продавець спочатку повинен оцінити сукупну споживчу цінність і сукупні споживчі витрати, пов'язані з власною пропозицією і пропозиціями конкурентів. Потім треба визначити, як ця пропозиція втілюється в термінах концепції споживчої цінності, що надається. Якщо турагент знаходить, що конкуренти надають велику цінність, то в нього є два виходи з цієї ситуації:

1) він може спробувати максимізувати сукупну споживчу цінність, підсиливши або підвищивши вигоду покупця як відносно самого продукту, так і послуг, обслуговуючого персоналу або одразу турпродукту;

2) він може понизити сукупні споживчі витрати, понизивши ціну на турпродукт, спростивши процес трансферу до місця надання турпродукту або прийнявши на себе частину ризику покупця, запропонувавши йому гарантійні зобов'язання.

Ступінь задоволення очікувань споживача від покупки залежить від того, якою мірою вона відповідає його очікуванням. Споживачі можуть відчувати різний ступінь задоволення. Якщо властивості турпродукту відрізняються від очікуваних, то споживачі перебувають у незадоволеному стані. Якщо властивості відповідають очікуванням, то споживач перебуває у стані задоволення. Якщо властивості турпродукту перевершують очікування, то споживачі перебувають у стані глибокого задоволення або насолоди.

Очікування покупців формуються на основі вражень, отриманих від минулих покупок, думки друзів або товаришів по службі, а також маркетингової інформації, відомостей про турпродукти конкурентів і обіцянки. Туристичні компанії повинні уважно ставитися до формування правильного рівня очікувань. Якщо вони сформують занижені очікування, то задовольнять покупців, але не зможуть досягти високого рівня продажу. Завищені очікування можуть розчарувати покупців. Наприклад, одна з туристичних фірм кілька років тому розвернула кампанію, яка називалася «Ніяких сюрпризів», в процесі якої обіцяла позбавити своїх клієнтів усіх проблем, зв'язаних з мешканням і обслуговуванням. Проте покупці послуг все ще стикалися з деякими проблемами і оскільки очікування клієнтів перевищували рівень послуг, що надаються, вони залишилися незадоволеними. Через це турфірма вимушена була завершити цю кампанію.

Туристичні компанії, які досягли успіху, повинні робити все можливе для збереження своїх споживачів. Багато туристичних ринків вже мають свою стабільність і не дуже багато приходить до них нових споживачів. Конкуренція посилюється , а разом з нею підвищуються витрати на залучення нових споживачів. Публікуються такі дані,що витрати на залучення нових споживачів у п’ять разів перевищують витрати на задоволення запитів існуючих споживачів. Безумовно наступальний маркетинг обходиться значно дорожче, ніж оборонний, оскільки вимагає значних витрат на різні заходи щоб мати нових клієнтів, а це значить потенційне їх зменшення у конкурентів. Приводиться така інформація про те, що коли туристична компанія понизить рівень втрат споживачів на 5%, то прибуток її може підвищитися на 25 – 85%. Тому першою лінією захисту фірми є спосіб утримання споживачів, а ефективним способом утримання є забезпечення високого рівня задоволення споживачів.

Взаємовідносини між споживачами та іншими партнерами туристичної компанії повинні бути орієнтованими на довготривалу співпрацю, метою якої є надання споживачеві довготривалих цінностей, а мірою успіху – високий рівень задоволення споживачів протягом тривалого періоду часу. Взаємовідносини співробітників в самій туристичній компанії вимагають від усіх її підрозділів спільних зусиль в області маркетингу як єдиної команди, яка повинна обслуговувати споживачів. Встановлювати взаємовідносини на багатьох рівнях – економічному, соціальному, технічному і юридичному, результатом яких повинна стати вища прихильність споживачів. До рівнів взаємовідносин із споживачами можуть бути віднесені наступні:

- *основний* – коли туристичні компанії продають тур продукт, але не цікавляться ним у подальшому;
- *реагуючий* – коли туристичні компанії продають тур продукт і пропонують споживачам телефонувати і ставити питання, що виникають після придбання тур продукту;
- *відповідальний* – коли туристичні компанії незабаром після продажу телефонують споживачам і цікавляться їхнім враженням, питають про побажання або скарги. Ця інформація допомогає компанії систематично удосконалювати пропозиції;
- *активний* - коли туристичні компанії телефонують час від часу споживачам з повідомленнями про вдосконалення тур продуктів, що є в них, або про надходження нових;
- *партнерський* – коли туристична компанія постійно працює із споживачами та з іншими партнерами у пошуках способів вищої цінності.

Стратегія взаємовідносин компанії залежатиме від кількості споживачів і від рівня одержуваної кожним з них прибутку. На практиці це може виглядати так: коли туристичні компанії з великою кількістю споживачів, кожен з яких приносить невеликий прибуток, практикують основний рівень взаємовідносин, а компанії з невеликою кількістю споживачів і високим рівнем прибутку практикують партнерський рівень взаємовідносин.

Також суттєвим фактором взаємодії є знання системи цінностей споживачів тому, що кожен з них вибирає альтернативи тур продуктів, оцінюючи їх по набору туристичних напрямків і визначаючи таким чином який продукт вони куплять. Тому споживачі висловлюють свої пропозиції до тур продукту в цілому, а потім визначається система цінностей, яка стає основою їхнього вибору. Як показала практика, система цінностей споживачів здійснюється в такій послідовності:

1. виявлення відповідних тур продуктів;
2. вибір методу представлення тур продуктів споживачам;
3. вибір типу вимірювань;
4. визначення типу ставлення споживача до тур продуктів;
5. вибір методу аналізу збірних даних.

Потім на першому етапі зі споживачами обговорюються і уточнюються пропозиції фахівців, оцінюються турпродукти відповідно категоріям: дуже подобається; посередньо подобається; мало подобається або зовсім не подобається. На другому етапі проводиться ранжирування в рамках кожної групи. Така реалізація пропонованої продукції має повно профільний аналіз і полегшує вибір продукту для споживачів.

Результати вибору турпродуктів можуть бути використані туристичними фірмами в цілях прогнозування показників обсягу реалізації конкуруючих тур продуктів. Тут враховуються оцінки споживачів відносно альтернативних тур продуктів і на основі отриманих даних визначається система цінностей споживачів. Користуючись приведеною системою цінностей, можна визначити цінність будь-якого турпродукту. Щоб краще застосовувати на практиці систему цінностей, потрібно також володіти системою вивчення споживачів. Пропонується вивчення споживачів проводити в таких напрямках:

- ставлення до самої туристичної компанії;
- ставлення до різних аспектів діяльності туристичних компаній (нові турпродукти; характеристики модернізованих турпродуктів; цінова політика; ефективність мережі просування й продажу турпродуктів ; діяльності щодо просування турпродуктів, тощо);
- рівень задоволення запитів споживачів;
- наміри споживачів;
- ухвалення рішення про покупку, визначення структури закупівельного центру;
- поведінка споживачів турпродукту під час і після купівлі;
- мотивація споживачів.

Оцінки споживачів засновані як на їх знаннях, так і на емоційних аспектах сприйняття. Наведені напрями вивчення споживачів мають не ізольований характер тому, що в анкетах можуть бути аналогічні питання які спрямовані на вивчення думки споживачів щодо різних, наведених вище напрямів. Так, вивчення ставлення до туристичних компаній здійснюється водночас з вивченням ставленням до турпродуктів, ефективності мотиваційної політики відносно до споживачів. Ставлення споживача до турпродукту є основним поняттям вимірювання і пояснення його відносин як до туристичної фірми так і до різних її пропозицій. Вважається, що ставлення складається з трьох компонентів:

- *пізнавальний* – первинне враження про турпродукт даної марки, знання головних його властивостей, повне ознайомлення;
- *емоційний* – оцінювання турпродукту, визначення подобається він чи ні; - *вольова дія* – купівля турпродукту.

Вимірювання частіше фокусуються на другому компоненті, на визначення позитивного або негативного ставлення до об'єкта вивчення. Вимірюється таке відношення ставлячи пряме питання до респондентів: «Подобається йому турпродукт даної марки чи ні?». Для аналізу в роботі повинні використовуватися тільки два варіанта відповіді: «Так» чи «Ні». Варіантом вимірювання ставлення може відбуватися шляхом ранжирування об'єктів у порядку їхньої переваги. Ставлення респондентів у даному випадку виражається у відсотку «голосів», в результаті яких було виведено відповідні об'єкти на перше, друге та інші місця. Поставивши питання «Наскільки привабливішим для вас є турпродукт марки А порівняно з турпродуктом марки Б?», можна визначити відносну відстань між оцінками.

Також важливим є такий фактор при якому позитивне ставлення до турпродукту незавжди спонукає до купівлі цього турпродукту. Споживач, що виразив позитивне ставлення до нього, не завжди бажає або здатний його купити. Ці обставини необхідно враховувати при практичному використанні результатів дослідження відносин. Проте, як показує практика, позитивне ставлення до пропонуємого турпродукту призводить в кінцевому результаті до його купівлі.

Важливе значення має ставлення споживачів до туристичної компанії. Так, туристичній компанії, яка бажає укріпити лояльність споживачів за рахунок зміцнення свого іміджу, рекомендовано дослідити наступні питання:

- які чинники визначають імідж туристичної компанії;
- який вплив має цей імідж на об'єм покупок і задоволеність споживачів;
- в якому ступені рівень задоволеності обумовлює довгострокову орієнтацію на купівлю в даній туристичній компанії.

Тут мова йде про послідовність зв'язків, де перша залежна зміна (імідж) стає причинною змінною для другої залежної зміни (обсяг покупок і задоволеність), яка в свою чергу, визначає довгострокову лояльність споживачів до даної фірми. Також при вивченні ставлення споживачів до туристичних компаній, тобто при визначенні їх іміджу, перш за все треба розробити систему оцінних критерій, які повністю характеризували б усі аспекти діяльності туристичних компаній. Для туристичних компаній базовими оцінними критеріями можуть бути: послужливість; швидкість реагування на замовлення; дотримання термінів; готовність дати раду; технічні і виробничі можливості; регулярність візитів; гнучкість цін; забезпечення високої якості послуг; щирість контактів; великий досвід роботи; сучасність; динамізм; компетентність обслуговуючого персоналу; можливість надання широкого спектру послуг. Потім пропонується зробити репрезентативну вибірку клієнтів даної компанії і серед них провести анкетування при якому респонденти дають оцінку кожному критерію з пропонованого списку. В результаті обробки анкет, одержаних від усіх респондентів, виявляються слабкі і

сильні сторони діяльності компанії. Для отримання найбільш переконливих результатів діяльності компанії, отримані оцінки й висновки бажано порівняти з різними періодами часу, або з даними конкуруючих туристичних компаній.

В сьогоденні туристичні компанії стикаються з жорстокою конкуренцією, яка постійно посилюється. Тому компаніям слід концентруватися на дослідженні й задоволенні потреб споживачів у відпочинку і в розвагах.

Туристичний ринок продавця характеризується відносним дефіцитом турпродуктів і майже повною монополізацією ринку, а туристичні компанії не докладають особливих зусиль для того, щоб догодити споживачам. В цій ситуації туристичні компанії не приділяють належної уваги маркетинговій теорії на практиці. Але в той же час, в протилежність цьому, на туристичному ринку споживачам пропонується ширкий вибір продуктів і послуг. Якщо на цих ринках туристичні компанії не пропонуватимуть продукти високої якості, то їхні клієнти можуть швидко перейти до конкурентів і те , що прийнятно сьогодні, може виявитися непридатним для завтрашніх покупців..

Покупці стають все більш освіченими, і у відповідь на дії передових елітних курортів і туроператорів їх вимоги до рівня якості значно підвищилися. Щоб завоювати своє місце на сучасному ринку, туристичні компанії повинні орієнтуватися на споживача тому, що тільки така орієнтована компанія при розробці маркетингової стратегії, орієнтується на активне формування і розвиток ціннісних переваг споживача турпродукту і зможе пропонувати своїм цільовим споживачам найвищу цінність. Туристичні компанії повинні знати все про створення турпродукту, а також і про створення у споживачів певної ціннісної орієнтації яка пов'язана з туристичною компанією. Також повинна бути освоєна технологія створення турпродуктів і технологія індустрії туризму.

Найкращі в світі компанії не можуть успішно продавати низькоякісний продукт, який не відповідає запитам споживачів. Туристичні компанії можуть ефективно функціонувати тільки в тих туристичних компаніях, де всі підрозділи працюють в одній команді і утворюють надзвичайно конкурентноспроможну систему надання споживчої цінності.

Список використаних джерел

1. Мунін Г.Б., Тимошенко З.І. Маркетинг туризму: Навч. посібник / Г.Б.Мунін, З.І.Тимошенко – К: Вид-во «Консалт-Ком» - 2012.- 324с.
2. Кристофер Э. Туристический бізнес: как успішно управлять туристической компанией/Эгортон-Томас Кристофер –М: «РосКонсульт» - 2014. -255с.

Медведєва А.О., канд. техн. наук,
доцент кафедри технології і організації
ресторанного господарства КНТЕУ

ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ МОЛОЧНОГО НАПОЮ «ЗДОРОВ'Я» ДЛЯ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Сучасна людина постійно піддається стресам, нервово-емоційному перенапруженню, до того ж постійні проблеми, нездорова екологічна та нестабільна економічна ситуація, багато інших факторів негативно впливають на стан її здоров'я. Тому постає проблема створення ынновацыйних технологій продукції, які ґрунтуються на оптимізації режимів, інтенсифікації процесів виробництва та сприяють покращенню фізичного стану людини, насичуючи організм повноцінним білком та необхідними йому макро- та мікроелементами. Сьогодні актуальною є розробка технології харчових продуктів із рослинними добавками, більшість з яких розробляється з метою підвищення їх харчової та біологічної цінності, розширення асортименту.

Крім того, найважливішим компонентом в раціоні харчування людини є молочні продукти. Саме на їх долю доводиться значна частина задоволення потреб людини в білках і жирі. Білки в цих продуктах містять у необхідній кількості всі незамінні амінокислоти та легко піддаються розщепленню протеолітичними ферментами шлунково-кишкового тракту, що сприяє їх кращому засвоєнню.

Молоко є високоцінним в біологічному відношенні продуктом харчування, особливо для дітей. У ньому містяться повноцінні білки, жири, фосфатиди, жиророзчинні вітаміни, мінеральні речовини.

Розроблення та впровадження у виробництво молочних напоїв з використанням нетрадиційної сировини набуває все більш вагомого значення. Особлива увага приділяється впровадженню дієтичних добавок, що є дуже доцільним і, навіть, необхідним на сьогоднішній день. Величезна кількість людей у нашому світі фізично не сприймає коров'яче молоко та молочні продукти у чистому вигляді, що відіграє великий вплив на організм.

Проте, використання дієтичних добавок вирішує дану проблему, так як ці продукти мають майже однаковий хімічний склад та харчову цінність, як коров'яче молоко у натуральному вигляді.

Дослідження виявили, що найбільш кращим замінником натурального молока є дієтична добавка «Мілкосой-1» (ТУ У 15.8-32306962-001:2008) – соціальний продукт молочної групи отриманий шляхом

збагачення вторинної молочної сировини натуральними біологічно повноцінними рослинними наповнювачами виробляється торговою маркою ЄСО.

«Мілкосой-1» – порошок жовтого кольору, що добре розчиняється у воді, має легкий запах пряженого молока, смак – нейтральний, масова частка вологи становить 5%, наявність сторонніх домішок не допускається.

За контрольний зразок обрано молочний напій «Морквяний», у склад якого входить молоко коров'яче, морква, мед, мигдаль та кардамон.

Для визначення оптимальної кількості добавки поставлені наступні умови: використання даної добавки не повинно погіршувати органолептичних показників готового виробу, погіршувати харчову та біологічну цінність напою, ускладнювати технологічний процес.

З метою визначення раціональної кількості добавки проведено дослідження органолептичних показників дослідних зразків. В результаті проведених досліджень виявлено, що можливо замінити молоко у молочному напої на 30% дієтичною добавкою «Мілкосой -1».

З урахуванням органолептичної оцінки розроблена технологія приготування, технологічна схема та розраховано хімічний склад напою з додаванням дієтичної добавки «Мілкосой-1». Порівнявши хімічний склад контрольного та дослідного зразків молочного напою виявлено, що в досліді підвищилась кількість білків на 97,7%, вуглеводів – на 152,7%, харчових волокон – 76,6%. Також збільшився вміст мінеральних речовин: кальцію – на 117,9%, магнію – на 82,6%, фосфору – на 146,4%, цинку – на 85,9%.

Розроблена інноваційна технологія молочного напою «Здоров'я» не потребує застосування додаткового обладнання та характеризується простотою приготування. Тому може бути впроваджена у виробництво закладів готельно-ресторанного бізнесу. Напій відрізняється підвищеним вмістом білків, вуглеводів, макро- та мікроелементів. Може бути рекомендованим для включення у раціон харчування широких верств населення.

Список використаних джерел

1. Храмцов А. Г. Оригинальные молочные напитки. Сборник рецептур / А. Г. Храмцов, С. В. Василисин, В.Е. Жидков и др.- М.: ДеЛи принт, 2003. – 269 с.
2. Храмцов А. Г. Технология продуктов из вторичного молочного сырья / А. Г. Храмцов и др.-СПб.: ГИОРД, 2009. – 424 с.
3. Скурихин И.М. Химический состав пищевых продуктов. / Под ред. проф., д-ра техн. наук Скурихина И.М., проф., д-ра мед. наук Волгарева М.Н. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ВО «Агропромиздат», 1987. – 224 с.

Мельник Т.С., к.е.н.
начальник відділу Департаменту пасажирських перевезень далекого сполучення ДАЗТУ
Христофор О.В., к.е.н.
доцент кафедри «Менеджмент організацій» ДЕТУТ

ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Залізниця є досить зручним засобом сполучення для транспортування будь-яких категорій туристів, починаючи від туристів-індивідуалів, великих і малих туристичних груп на рейсових регулярних лініях та закінчуючи організацією спеціальних поїздів місцевого і дальнього сполучення. Тому залізниці історично активно приймали участь у розвитку туристичного руху.

Поряд з цим залізниця сама може виступати метою туризму, пропонуючи для ознайомлення залізничні об'єкти, що мають історичну чи архітектурну цінність або можуть слугувати місцями розваг (наприклад, дитячі залізниці) і відпочинку (наприклад, подорож рейковим автобусом, вузькоколійкою).

Крім того, залізниця має ту перевагу, що може запропонувати туристам, крім основної транспортної послуги, місця для відпочинку і тимчасового проживання (ті ж самі пасажирські вагони вночі, кімнати тривалого відпочинку, готелі і сервісні центри вокзальних комплексів тощо). Тобто залізниця може запропонувати на туристичному ринку найбільш повноцінний туристичний продукт. Однак з цієї точки зору залізничний транспорт досі не представлено на вітчизняному туристичному ринку.

У нашій країні залізничний туризм активно почав розвиватись за часи Радянського Союзу, але з його розпадом він був майже втрачений. Проте залишився багатий досвід, який використовується в міру можливостей.

Починаючи приблизно з 2008 р. стан залізничного туризму в Україні характеризувався деяким пожвавленням. Так, щорічно зростала кількість місць, оформлених за груповими заявками. З метою розвитку туризму в грудні 2010 р. були введені графікові поїзди сполученням Київ – Ворохта, Донецьк – Ворохта і Дніпропетровськ – Ворохта. На наступний зимовий період вводився графіковий поїзд сполученням Харків – Ворохта, однак його населеність не виправдала очікувань.

У 2010 р. із залізницями України співпрацювала 81 туристична компанія. На їх замовлення курсували туристичні поїзди спеціального призначення за замовленими маршрутами. Проте вже у 2011 р. до співпраці вдалось залучити лише одну туристичну компанію – «Гамалія», яка займалась організацією турів для дітей.

Починаючи з 2013 р. організованої співпраці з туристичними фірмами залізниці не підтримують, зосереджуючи увагу лише на разових групових замовленнях (переважно це групи дітей).

У наступні роки як пробні варіанти вводився ще ряд туристичних маршрутів, зокрема: Донецьк – Львів, Київ – Чернігів, Одеса – Умань, Одеса – Каховка, Одеса – Бєлгород-Дністровський, Одеса – Гайворон, Харків – Умань, Харків – Кам'янець-Подільський.

Не дивлячись на достатньо широку географію залізничних турів, їх кількість залишається дуже низькою, а чисельність туристів, здійснюючих подорожі залізницею, незначною в порівнянні з чисельністю туристів радянських часів. При цьому потенціал вітчизняних залізниць дозволяє щорічно освоювати по кілька нових туристичних маршрутів і залучати додаткові потоки туристів, в тому числі із-за кордону.

Звичайно, сучасний стан залізничного туризму потребує його планомірного розвитку. При цьому слід враховувати, що місце і роль залізничного туризму на туристичному ринку завтра має суттєво відрізнятись від позиції, яку він займає у даний момент. Враховуючи це, вважаємо, що залізничний туризм вимагає перепозиціонування. Позиціонувати залізничний туризм пропонуємо по таких аспектах:

1) економічний аспект: ділове партнерство з туристичними компаніями; отримання додаткових доходів від нового напрямку діяльності;

2) виробничо-технічний аспект: інноваційний розвиток в контексті євроінтеграції; безпека пасажирів;

3) соціальний аспект: залізничний транспорт – найбільш доступний, зручний і безпечний вид пасажирського транспорту; підвищена соціальна роль залізничного транспорту в регіонах країни;

4) культурний аспект: підтримка позитивного іміджу Укрзалізниці; підвищення історико-культурної свідомості населення.

Розвиток залізничного туризму обов'язково має спиратись на результати маркетингових досліджень і ними ж скеровуватись у потрібне русло. Через відсутність будь-якої програми і фінансування маркетологи пасажирського сектору наразі можуть досліджувати лише окремі питання щодо організації туристичних маршрутів: активність туристів по періодах року, інтенсивність туристичних мандрівок, найбільш популярні туристичні маршрути і місця відпочинку, популярність різних видів туризму, інтерес до історичних місць, до об'єктів залізничного туризму. Для отримання відповідей на ці питання маркетологи пасажирського залізничного транспорту починаючи з 2009 р. організовують по 4 маркетингових дослідження на рік з даної проблематики: двічі – напередодні зимового і літнього сезонів для виявлення попиту на окремі туристичні маршрути і двічі – по завершенні зимового і літнього сезонів для визначення найбільш популярних місць відпочинку, туристичних маршрутів і видів відпочинку. Результати цих досліджень слугують підставою для призначення туристичних маршрутів на найближчі сезони масового відпочинку, а також введення нових маршрутів курсування вагонів-автомобілевозів.

Висновки. Досвід зарубіжних країн показує, що при достатній популяризації залізничний туризм є ліквідним видом туризму. Можливості для розвитку залізничного туризму в Україні існують, а перспективи при належній увазі з боку вищого керівництва і достатньому фінансуванні у нього непогані. При цьому швидкість, комфорт і комплексний якісний сервіс мають стати відмінними характеристиками у позиціонуванні залізничного транспорту.

Кравчук Надія Миколаївна, к.т.н.,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Національного університету харчових технологій
Муха Інна Юріївна, магістрант

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИТРАТАМИ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Технології в галузі гостинності розвиваються стрімкими кроками. Це пов'язано з тим, що перед готельними підприємствами стоять два основні завдання: залучити більше відвідувачів і зробити їх постійними гостями закладу. Здійснити ці завдання без інноваційних рішень неможливо, що потребує від готелів модернізації технологій, заощадження часу, грошей та енергії. Тому шлях до інноваційних технологій у готелі полягає в заощадженні природної енергії.

Проблема енергозабезпечення в готельному господарстві розглядалась на Форумі з енергоефективності готельної інфраструктури «HotEnergy – 2014», що відбувся 1-2 липня 2014 року в м. Києві. Однією з найефективніших є система управління енерговитратами (Energy Management System), за допомогою якої готель може знизити витрати електроенергії мінімум на 30% та зменшити шкідливий вплив на зовнішнє середовище [1].

Energy Management System вже впроваджена в Україні в готелях мереж Marriott (Renaissance Kyiv Hotel), Hilton (Hilton Kyiv) та IHG (InterContinental Kyiv).

EMS складається з програмного забезпечення, яке виконує обробку даних і виводить їх на інтерфейс; датчиків у номерах, що передають сигнал на комп'ютер (вони можуть реагувати на рух людини, відкриття дверних замків, виділення вуглекислого газу, відкриття/закриття вікон); безпосередньо системи кондиціювання, мережі опалення та освітлення [2].

Система працює наступним чином: через центральний комп'ютер контролюється і змінюється температура в кожному номері готелю. Дана система здатна автоматично контролювати подачу світла, змінювати

температуру в приміщеннях або активізувати кондиціонер. Так як немає необхідності в постійному освітленні і повноцінному опаленні сходових майданчиків, освітлення вмикається тільки при наявності руху людини, а система опалення підтримує економічний режим обігріву. У нічний час, система опалення може бути переведена автоматично в більш економічний режим обігріву, і підвищити режим обігріву в денний час [3].

Система управління енерговитратами пропонує безліч переваг, у тому числі:

- зниження споживання енергії (значна частка якої витрачається на порожні кімнати) та витрат на комунальні платежі;
- можливість контролю температури в приміщенні відповідно до побажань гостя;
- миттєвий доступ до даних про завантаженість номерного фонду в режимі реального часу;
- проста інтеграція з існуючою системою електропостачання;
- підвищення ефективності евакуації в разі виникнення надзвичайної ситуації.

Наявність системи, здатної автоматично контролювати подачу світла, змінювати температуру в приміщенні або активізувати кондиціонер, є безперечною перевагою для готельного підприємства. Регулювання клімату кожного окремого приміщення є надзвичайно виправданим з економічної точки зору. Адже сучасний готель дуже специфічний у своїй експлуатації: лобі-бар, ресторан, фітнес-центр, конференц-зали та всі номери повинні мати різне електропостачання. Тому впровадження енергозберігаючих інновацій, а саме EMS, є вигідним капіталовкладенням в майбутнє.

Список використаних джерел

1. http://aea.org.ua
2. https://www.ecogreenhotel.com
3. http://www.ic.ua

Непочатенко О.О., д. е. н., професор,
ректор, Уманський національний університет садівництва

МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Основними чинниками функціонування сільських територій є: регіональні (ресурсні, чинники місця розміщення, умови розвитку; функціональна сумісність різних видів діяльності на певній території); управлінські, що включають рішення та обґрунтування щодо стратегій розвитку сільських територій; самоорганізації; невизначеності. При цьому сільські території мають певні обмеження (імперативи) ефективного розвитку та функціонування: недосконале законодавство, недостатня державна підтримка, у т.ч. фінансова та інвестиційна; слабке інформаційне забезпечення та соціальна захищеність селян; недостатнє матеріально-технічне та інфраструктурне забезпечення аграрного виробництва та інших видів діяльності; екологічні обмеження; недосконала організація території та недостатня мотивація для цього; підприємницькі ризики.

Сільські території покликані виконувати наступні функції: ефективного та конкурентоспроможного виробництва, раціонального ресурсокористування, ресурсозбереження та охорони природних ресурсів; сприяння розширеному відтворенню сільського населення; забезпечення зайнятості та належного рівня й якості життя; впровадженню інновацій та вдосконалення облаштування не тільки сільських населених пунктів, але й прилеглих до них територій; активізації діяльності сільських громад, гармонійного розвитку особистості кожного селянина, виховання почуття патріотизму, національної ідентифікації, відродження історичних та формування нових культурних традицій.

Результати функціонування сільських територій та діяльності сільських громад значною мірою залежать від природних умов і природно-ресурсного потенціалу кожної конкретної місцевості. Наприклад, у використанні ресурсного потенціалу, у першу чергу землі, сама природа робить вибір, впливаючи на характеристики рельєфу, сталість або несталість ландшафтної рівноваги. Такими можливостями наділена і людина. Але, на відміну від природи, де діють принципи саморегулювання, вона не завжди прораховує наслідки свого інтенсивного втручання у природне середовище.

Зважаючи на це та враховуючи недоліки сучасного стану розвитку села, вважаємо за необхідне кардинальну зміну підходів до вирішення існуючих проблем ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку сільських регіонів.

Насамперед, на наше переконання, необхідно розмежувати політику сільського розвитку та аграрну політику. Хоча вони є взаємодоповнюючими та взаємозалежними, проте мають дещо різну спрямованість і цілі. Основний пріоритет аграрної політики полягає у розробці певних заходів для стимулювання, підтримки аграрного виробництва, підвищення його ефективності та вирішення проблем сільських регіонів саме на основі аграрного виробництва. Основними пріоритетами політики сільського розвитку має бути інтегрований розвиток сільських територій, забезпечення привабливих умов проживання для сільських жителів, скорочення сільської бідності та підвищення конкурентоспроможності сільської економіки.

Варто зазначити, що сільське господарство в світовій практиці державного регулювання розвитку

сільських територій розглядається лише як одна із галузей сільської економіки.

Досвід країн Європейського Союзу вказує на необхідність розробки і практичного провадження політики сільського розвитку як головного напряму державного впливу на розвиток сільських територій. Необхідність цього кроку з боку держави зумовлена трьома основними причинами: сільські території зіштовхуються зі значними проблемами, які негативно впливають на територіальну згуртованість у межах країн; сільські території часто мають значний невикористаний економічний потенціал, який, поряд з цим, може бути краще задіяний і, таким чином, сприятиме покращенню добробуту сільських жителів із загального розвитку країни; ні політика, заснована на секторному підході, ні ринкові сили не в змозі у повній мірі відповідати існуючій різнорідності проблем і потенційних можливостей сільських регіонів і керувати позитивними й негативними екстерналіями [1, p. 103-105].

В світі популярними є аграрна та мультифункціональна модель розвитку сільських територій. При цьому друга модель ґрунтується на мультиструктурованості сільської економіки та передбачає, що окрім виробництва традиційної сільськогосподарської продукції (продуктів харчування, сировини для промислових підприємств і т.д.), сільські території розвивають сільський та екологічний туризм, народні промисли, що впливають на навколишнє середовище та соціально-економічні системи, які безпосередньо позначаються на конкурентоспроможності сільських територій. Мультифункціональний підхід отримує все більше розповсюдження у європейських країнах і є досить щільно пов'язаним з «Європейською моделлю сільського господарства».

Ключовими елементами мультиструктурності є:

- існування різноманітних товарних і нетоварних видів діяльності та продукції, які одночасно виробляють на сільській території;
- деякі нетоварні види продукції та послуг проявляють характеристики екстерна лій або суспільних товарів, для яких ринки не існують або функціонують неефективно [1, p. 180].

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що в Україні необхідно запровадити мультифункціональну модель розвитку вітчизняного села.

Список використаних джерел

1. Berg I. Education and jobs: the great training robbery. [Текст] / I. Berg. – N.Y. :Percheron Press / Eliot Werner Publications, 2003. – 266 p.

Никитюк Т.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Баула О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Асютіна С.В., студент МЕз-51
Луцького НТУ

ІНОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ У ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ

В сучасному глобальному середовищі сфера туризму вирізняється яскраво вираженим позитивним трендом та перманентною динамікою туристичних потоків. За даними Міжнародної туристичної організації частка туризму в світовому ВВП становить близько 9 % та близько 30 % в світовому експорті послуг та 6 % від обсягів світової торгівлі. В галузі туризму працює більш ніж 235 млн. осіб або кожний 12 працівник. В 2013 р. послугами туристичної галузі скористалося близько 983 млн. туристів. Загальний товарообіг світового туризму в 2013 р. склав 1,03 трильйонів дол. США [1].

Український туристичний бізнес як на рівні держави, так і на рівні регіонів, неповинен стояти осторонь сприятливих тенденцій світового ринку. Найбільш перспективно виглядає розвиток туристичного ринку у транскордонних регіонах (ТКС), що межують з країнами ЄС. Саме на транскордонні зустрічаються і тісно переплітаються історичні, соціально-культурні та інші особливості країн-сусідів[2]. Все ж при цьому не виникає суттєвих мовних бар'єрів та візових проблем тощо.

На західному транскордонні України діє чотири ТКС, одним з яких є «Єврорегіон «Буг»». У 2012-2014 рр. розроблено та розпочато реалізацію «Стратегії транскордонного співробітництва Люблінського воєводства, Львівської області. Волинської області та Брестської області на 2014-2020 рр.» в якій зазначено, що регіон володіє значним туристичним потенціалом [4]. Все ж, саме українська сторона відчуває проблеми у туристичній інфраструктурі. Щоб виправити ситуацію необхідно вдосконалити транскордонну стратегію розвитку туризму. У 2015 р. на Волині розпочато роботу по формуванню нової стратегії розвитку регіону з робочою назвою «Волинь-2020» [5], одним завдань якої є «туризм**,** залучення туристів, розвиток туристичного потенціалу краю, зокрема: зелений, історичний, а також івент-туризм».

На наше переконання, місію та основні цілі стратегії розвитку туризму в ТКС можна сформулювати наступним чином(рис.1.).

Рис 1. Місія та цілі стратегії розвитку туризму в ТКС

З метою успішної реалізації виділених цілей варто розробити комплекс заходів, які й відповідали поставленим завданням, а також продумати систему фінансування. Стратегія розвитку туризму в ТКС має передбачати здійснення заходів, поданих на рис.2.

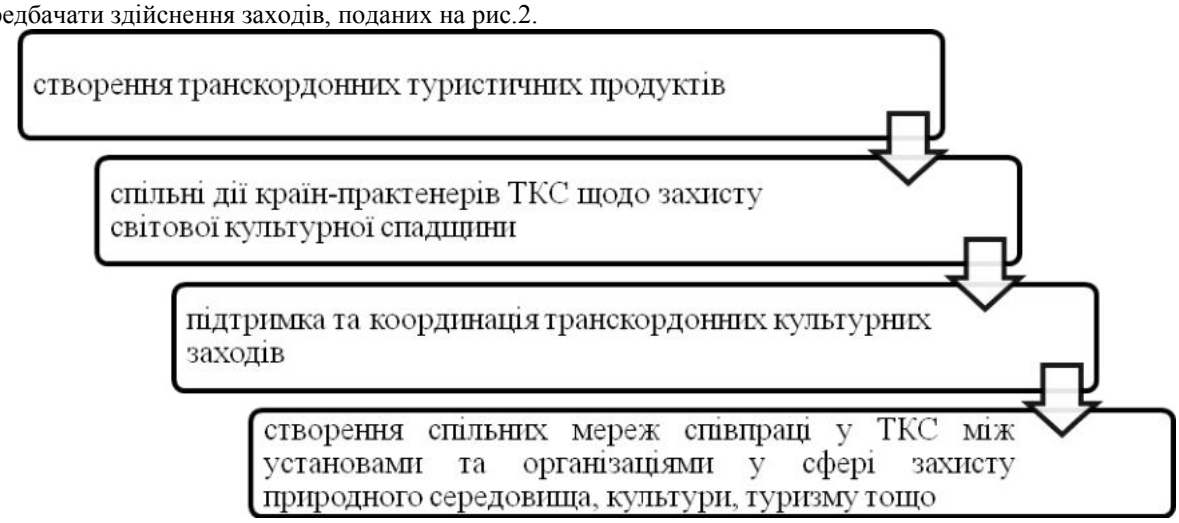


Рис.2. Заходи стратегії з розвитку туризму в ТКС

Фінансування туристичного сектору в ТКС може відбуватися з різних джерел, зокрема регіональних бюджетів, коштів залучених через мережу Структурних фондів ЄС, вітчизняних та закордонних приватних інвестицій тощо.

Отже, щоб перетворити Україну та її регіони на туристичну принаду світового рівня, необхідно:

– сформувати стратегію та тактику дій у туристичній сфері, запозичуючи досвід країн-партнерів по ТКС (поляків, румунів, угорців тощо);

– забезпечити системну координацію діяльності різних галузей економіки, від яких залежить якісне надання туристичних послуг;

– сформувати сприятливе формальне та неформальне інституціональне середовище, зокрема прививати молоді культуру здорового способу життя;

– збільшити обсяги фінансування туристичної галузі в цілому, з наголосом на покращенні туристичної інфраструктури, а саме: транспортного сполучення, готельного господарства, культурно-розважальних та оздоровчих закладів тощо.

Список використаних джерел

1. Офіційне видання Всесвітньої туристичної організації: UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.world-tourism.org.

2. Z.Chojnicki, 1998, Uwarunkowania rozwoju regionu nadgranicznego – koncepcje i założenia teoretyczne [w:] B.Gruchman, J.Parysek (red.), Studia rozwoju i zagospodarowania przestrzennego, Wydawnictwo AE, Poznań , s. 11-48.

3. Шепелюк С.І. Особливості становлення та розвитку туристичної індустрії в Україні // Вісник ДІТБ. - 2013. - №17. - С.262-268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://tourlib.net/statti_ukr/shepeljuk2.htm/

4. Стратегія транскордонного співробітництва Люблінського воєводства, Львівської області, Волинської області та Брестської області на 2014-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://voladm.gov.ua/

5. На Волині продовжують розробляти проект стратегії розвитку регіону «Волинь-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vol-innov.com.ua/news/

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Петриченко А. С.,
студентка групи ЕК-11-1
Хмельницького національного університету
Науковий керівник: **Проскурович О.В.,**
к.е.н., доцент кафедри АСМЕ
Хмельницького національного університету

Використання інформаційних технологій в готельно-ресторанному бізнесі є одним із напрямків підвищення ефективності роботи готелю або ресторану. Інформаційні технології підвищують конкурентоспроможність підприємства на сучасному ринку. Використовуючи комп'ютерні мережі, Інтернет та інтернет-технології, програмні продукти автоматизації всіх бізнес-процесів можна досить легко зайняти лідерську позицію або вижити на ринку послуг.

Електронні системи в управлінні рестораном або готелем здобули досить різноманітного використання. Для ресторанів використовуються інтерактивне меню, що являє собою екран, вбудований у стіл, за яким розташовуються відвідувачі. У меню вони можуть переглянути усі страви (включаючи і їх фото), а під час очікування на замовлення можна почитати різноманітні новини або пограти в логічні ігри. Екран має 30 дюймів, тобто ним одночасно можуть користуватись декілька користувачів.

Інформаційні технології у готельному бізнесі допомагають швидко та оперативно обробити велику кількість інформації. Високоякісна комп'ютерна інформаційна система значно полегшить роботу бухгалтерів, керівників та іншого персоналу готельних комплексів, позбавляє від накопичення великої кількості паперових документів, дозволяє уникнути людських помилок при оформленні документації та здійсненні обліку.

Оскільки в основному люди більшу частину проводять у мережі Інтернет (спілкування у соціальних мережах, ділові зустрічі через конференції, робота у зручних умовах тощо), майже усі елементи готельно-ресторанного бізнесу можуть мати власну електронну мережу та забезпечувати гостей та відвідувачів доступом до різноманітних електронних ресурсів.

Досить широкого розповсюдження дістають web- та телекомунікаційні технології для налагодження зв'язку із клієнтами та непрямої реклами закладів готельно-ресторанного бізнесу. Наприклад, досить широкого розповсюдження за кордоном набула технологія RFID-технологій. Ця технологія являє собою RFID-мітку, яка розміщується поблизу ресторану або готелю, і яка прочитується за допомогою портативних пристроїв за допомогою Wi-Fi, Bluetooth або мобільного зв'язку. На телефон з серверу подається інформація про ресторан або готель, та їхні послуги.

Існує досить велика кількість інформаційних технологій, які можна використовувати як для ефективного управління бізнесом, так і для залучення більшої кількості клієнтів, що значно полегшить роботу менеджерів елементів готельно-ресторанного бізнесу, так і для усього персоналу та керівництва взагалі. Залучення ІТ здобутків дозволить розширити як можливості надання послуг, так і взагалі кількість послуг, що надаються клієнтам.

Список використаної літератури

1. Волкова Д.С., Влодарчик Т.В. Інноваційні технології у готельно-ресторанному бізнесі. – [Електронний ресурс]: / Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18005/1/45686.pdf
2. Інновації в ресторанному бізнесі. –[Електронний ресурс]:/Режим доступу: http://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65625b2bc78b4c53a88521216c27_0.html
3. Інформаційні технології (ІТ) в управлінні підприємством готельно-ресторанного бізнесу. – [Електронний ресурс]: / Режим доступу: http://referat-ok.com.ua/informatika/informaciini-tehnologiji-it-v-upravlinni-pidprijemstvom-gotelno-restorannogo-biznesu

Савіцька Н.В, Савіцька О.П., Погребняк Л.В.,
Львівський інститут економіки і туризму

МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактора шляхом активізації діяльності працівників, створення дієвих мотивів і стимулів у механізмі господарювання. Недостатня мотивація в сучасних умовах часто стає обмежувальним фактором, що не дозволяє туристичним підприємствам реалізувати свої потенційні можливості, на практиці призводить до масового відчуження людей від результатів трудової діяльності, зниження суспільної активності виконавців, знеособленості, утриманства, зрівнялівки, інертності більшості працівників. Тому очевидною є потреба у створенні науково обґрунтованого механізму

мотивації праці. В економічній літературі поняття «мотивація персоналу» трактується неоднаково, хоч більшість визначень багато в чому схожі. Відомий американський фахівець у галузі менеджменту Річард Л. Дафт мотивацію розглядає як сили, що існують усередині людини або поза нею, і які збуджують у ній ентузіазм і завзятість за виконання певних дій. Далі він зазначає: «Мотивація працівників впливає на їхню продуктивність, і частина роботи менеджера саме і полягає в тому, щоб спрямувати мотивацію на досягнення цілей організації» [3]. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. визначають мотивацію як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації [6]. Гріфін Р., Яцура В. трактують мотивацію як сукупність чинників, які зумовлюють поведінку людей. Колот А.М. вважає, що мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [4]. Розмаїття поглядів підтверджує, що мотивація – це складний процес, ефективність якого оцінюється за результатами діяльності підприємства. Для успішного керування поведінкою людей у процесі їх трудової діяльності дуже важливо мотивувати працівників до праці. Мотивування — це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на діяльність, що спрямована на досягнення особистих цілей або цілей організації [5]. Мотивування полягає в спонуканні персоналу до ефективної, сумлінної діяльності для досягнення цілей підприємства, тобто у визначенні потреб персоналу, розробці систем винагороди за виконувану роботу, використанні різних форм оплати праці, застосуванні стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів спільної діяльності. Керівник підприємства повинен розуміти, що ні прекрасно складені плани, ні досконала структура організації самі по собі не спонукають людей до роботи. Саме ефективна система мотивування покликана забезпечити високоякісне й сумлінне виконання працівниками підприємства своїх обов'язків.

Провідні мотиви працівників туристичних підприємств можуть бути об'єднані у чотири групи: інтелектуальні,матеріальні,моральні,статусні. До першої групи можна віднести інтелектуальний саморозвиток, допитливість, захопленість ідеєю, любов до вирішення важких завдань, прагнення до повної реалізації своїх інтелектуальних здібностей. Другим, не менш важливим, стимулом до праці є матеріальна зацікавленість – одержання матеріальної винагороди. Третім стимулом слугує моральна винагорода – визнання підприємством цінності роботи, внеску співробітника у розвиток підприємства; відчуття працівником своєї особливої значущості для підприємства, особливого покликання. Статусні мотиви є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов’язаної з прагненням людини посісти вищу посаду, виконувати складнішу, відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності (організації), яка вважається престижною, суспільно значущою.

Дієва система мотивування працівників вітчизняних туристичних підприємств повинна базуватися на таких принципах:сприйняття працівника як особистості, повага до нього, його потреб і інтересів; створення безпечних, комфортних умов праці; створення умов та надання однакових можливостей для професійного росту працівників; застосування об'єктивних критеріїв оцінки працівника; забезпечення відповідності винагороди працівника результатам його праці; справедливий розподіл доходів, участь працівників у прибутках; залучення працівників до управління підприємством; забезпечення моральної та соціальної захищеності трудового колективу.

Поведінка людини завжди мотивована, тому одним з основних завдань керівників туристичних підприємств є вироблення ефективної мотиваційної системи, яка сприятиме активній, ефективній і продуктивній діяльності персоналу для досягнення визначених завдань. Туристичним підприємствам доцільно використовувати наступні матеріальні стимули: нарахування заробітної плати з доданим відсотком від продажу турів, одноразові грошові винагороди, заохочувальні та компенсаційні виплати, надбавки та доплати, які передбачені законодавством .

Матеріальне стимулювання, яке не підкріплене моральним фактором, не приносить максимального ефекту. Нематеріальними стимулами є надання звання кращого працівника періоду, нагородження грамотою, оголошення подяки, занесення прізвища працівника до книги пошани, поміщення фотографій працівника на дошку пошани, сприятливі умови праці, присудження почесних звань кращого працівника місяця (року), вручення листів подяки сім’ям працівників, медичне обслуговування, можливості самовдосконалення, дешеві туристичні путівки для відпочинку, призи, подарунки, залучення працівників до участі в управлінні, можливості професійного зростання і просування по службі, можливості розвитку індивідуальних здібностей, спрямованих на активізацію трудової активності працівників сфери туризму в майбутньому. Матеріальне стимулювання, яке не підкріплене моральним фактором, не приносить максимального ефекту. Тому для туристичних підприємств важливим є впровадження такої системи мотивування за якої найоптимальніше будуть поєднуватися матеріальні та нематеріальні методи стимулювання, щоб досягнути максимальної віддачі працівників від роботи.

Література

1. Бондар В**. Д.** Теоретичні засади мотивації в контексті підвищення ефективності державного управління / В. Д. Бондар // Ефективність державного управління: збірник наукових праць Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України / За заг. ред. І.Р. Залуцького. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2006. – № 11. – 388 с. – С. 11–17.

2. Гріфін Р. Основи менеджменту: Підручник / Р. Гріфін, В. Яцура. – Львів: БаК, 2001. – 624 с. 3. Дафт Р.Л. Менеджмент: пер. с англ. / Р.Л. Дафт. — СПб.: Питер, 2001. — 829 с.

4. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 345 с.

5. Кузьмін О.Є. Менеджмент: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, Л.С. Ноджак, О.Г. Мельник/ – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 152 с.

6. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1998. – 799 с.

Салавеліс А.Д., к.т.н.,
доцент кафедри технології
ресторанного і оздоровчого харчування ОНАХТ
Колесніченко С.Л.,к.т.н.
доцент кафедри технології
ресторанного і оздоровчого харчування ОНАХТ

ОВОЧЕВІ МУСИ ЗДОРОВЧОГО ТА ПРОФІЛАКТИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Виробництво продуктів та страв оздоровчого та функціонального призначення е сучасним й актуальним. Серед всіх видів страв та виробів найбільшим попитом користуються солодкі або десертні страви, тому метою науково - дослідницької роботи є обґрунтування і розробка технологій виробництва кулінарних десертів – мусів із заздалегідь заданими лікувальними і профілактичними властивостями. Муси – десерти - солодкі страви, готовлять з використанням желатину або манної крупи з використання яблук згідно класичної рецептури. Особливістю мусів е процес збивання увареної охолодженої маси до утвору густої піно подібної маси, яку розливають у форми й охолоджують.

Одним з напрямів вдосконалення технології кулінарних і кондитерських виробів є зниження енергетичної цінності при одночасному підвищення їх біологічної цінності. Це можливо шляхом заміни традиційних рецептурних інгредієнтів низькокалорійними нетрадиційними добавками. З метою розробки науково обґрунтованих рецептур солодких страв – мусів зниженої калорійності досліджували вплив овочевих добавок – пюре на властивості готових виробів, харчову і біологічну цінність. Якість готових виробів залежить від властивостей збитої овочевої маси, її впливи на пінотворну здатність, щільність, стійкість. Зменшення щільності збитої маси і збільшення пінотворної здатності системи при введенні овочевих добавок сприяє кращому аеруванню маси в процесі збиття, а також знижує щільність збитої маси, трохи підвищує пінотворну здатність і стійкість збитої маси. Овочеві пюре утворюють пінний каркас, здатний зберігатися більш тривалий час, що, можливо, обумовлено впливом окремих компонентів - клітинних стінок, пектинових речовин, цукрів, органічних кислот на властивості цукрово-круп'яної маси .

Таблиця 1 Хімічний склад овочевих сумішей

Назва сумішей	Маса,г	білки	жири	вуглеводи	клітковина	зола	кислоти	Q ккал
Бурякова - морквяна суміш	50\50	1,4	-	8,0	1,1	1,0	0,1	37
Морквяне -яблукова суміш	50\50	0,9	0,1	9,0	0,9	0,7	0,4	36
Гарбузове –яблукова суміш	50\50	0,7	-	8,0	0,9	1,0	0,4	34

Продовження табл.1

Назва	Na мг	K мг	Ca мг	Mg мг	P мг	Fe мг	каротин, мг	B1 мг	B 2 мг	PP мг	C мг
Бурякова -морквяна суміш	54	244	44	41	49	1,1	4.5	0,04	0,06	0,6	7
Морквяне -яблукова суміш	24	224	34	24	33	0,7	4,5	0,05	0,05	0,5	10
Гарбузове -яблукова суміш	27	209	28	12	18	0,8	07	0,04	0,02	0,4	12

Таблиця 2. Рецептури овочевих мусів

Сировина	Рец.967-контроль		Варіант 1		Вариант2		Вариант3		Варант4	
Томати			345\300	70\60	-		-		-	
Буряк			-		186\150	37\30	-		-	
Морква			-		186\150	37\30	186\150	37\30	-	
Гарбуз			-		-		-		180\150	36\30
Яблуко	341\300	68\60	-		-		170\150	34\30	170\150	34\30
Цукор	150	50	150	50	150	50	150	50	150	50
Манка	80	16	80	16	80	16	80	16	80	16
Кислота	1,5	0,3	1,5	0,3	1,5	0,3	1,5	0,3	1,5	0,3
Вода	750	150	750	150	750	150	750	150	750	150
Вихід	1000	200	1000	200	1000	200	1000	200	1000	200

Таблиця 3. Хімічний склад та калорійність овочевих мусів

Назва	Маса,г	вода	білки	жири	вуглевод	клітковина	зола	кислоти	Q, ккал
Мус яблуко вий	100	64	1,0	0,05	34	0,22	0,2	0,2	108
Мус томатний	100	70	1,3	0,05	27	0,26	0,3	0,15	102
Мус буряково-морквяний	100	69	1,4	0,05	28	0,36	0,32	0,03	107
Мус морквяне – яблуко вий	100	69	1,2	0,05	28	0,32	0,3	0,12	107
Мус яблуково-гарбузовий	100	69	1,1	0,05	28	0,32	0,35	0,12	106

Порівняна таблиця хімічного складу рецептурних компонентів показує їх переваги і недоліки, що дозволяє найбільш раціональне скомпонувати рецептурний склад суміші з точки зору збалансованого харчування і харчової цінності. Так, наприклад, такої сумішшю є буряково-морквяне, морквяне - яблучне, гарбузове - яблучне, що дозволить отримати десерт із найбільше збалансованим та корисним складом й гарними органолептичними властивостями.

Таким чином, функціональні добавки у вигляді овочевих пюре дозволили збагатити готові вироби усіма необхідними мікронутріентами і харчовим волокнами та обґрунтувати їх використання у профілактичному та оздоровчому харчуванні.

Список використаних джерел

1. Амерханова А.М. Пробиотики и пребиотики для продуктов функционального питания. / А.М.Амерханова // Пищевые ингредиенты, сырье и добавки. — М. — №2. — 2006. — С.74

2. Сборник рецептур блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания. — М.: Экономика. — 1982. — С.720

3.Справочник по диетологии /Под ред..А.А.Покровско-го,М.А .Самсонова . — М.: Медицина. — 1981

Ставиченко А.В., магістрант НУХТ;
Ашмаріна Г.Р., старший викладач
кафедри безпеки життєдіяльності НУХТ;
Корецька І.Л., к. т. н.,
доцент кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

ЗАСТОСУВАННЯ ГЕЛІОСИСТЕМ ДЛЯ ОПАЛЕННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Геліосистеми досить ефективно зарекомендували себе серед великих установ і організацій, на зразок готелів, туристичних комплексів і пансіонатів. На південних курортах, де в курортний сезон (пік споживання гарячої води) практично постійно присутньому сонці можна непогано заощадити на обігріві води, використовуючи сонячні промені, замість звичайної енергії.

Геліосистема - це установка, яка дозволяє нагрівати воду для гарячого водопостачання та опалення. Складається установка з бака з водою колектора і рами, на якій кріпиться колектор [2, 3]. Схема роботи системи дуже проста, вода прогрівається в сонячному колекторі а отримане тепло накопичується в баку акумуляторі.

У наших широтах достатньо сонячних дні (по Києву та області 210 днів), тому вважаємо, що використання геліосистем будуть ефективними. Наприклад, в Київській області на 1 м^2 за рік потрапляє 1100кВт сонячної енергії. Кількість сонячної енергії в Київській області така ж як у Німеччині, де площа використовуваних сонячних колекторів більше 8 000 000 м^2. За один сонячний день геліосистема може прогріти 80 літрів води з температурою 20 ° С до + 65 °С на кожні (1м^2 геліополя).

Установки геліосистем, при порівнянні з аналогами, мають цілий ряд переваг:

- гелиосистема - це хороша інвестиція, оскільки отримання тепла з сонячної енергії безкоштовне;
- термін експлуатації установки складає як мінімум 20 років;
- система не вимагає використання електричної енергії, установка повністю автономна;
- в установці задіяна виключно енергія сонця, яка буде завжди.

Конструкцій геліосистем багато і відрізняються одна від одної принципом роботи. У одноконтурній системі теплоносієм є вода, вона накопичується у верхній частині бака. Дану установку можна використовувати в літню пору року, в зимову пору року воду найкраще зливати. У двоконтурної системі теплоносієм є антифриз, він може витримати температуру і в -30 ° С тому таку систему можна використовувати круглий рік. Завдяки антифризу прогрівається вода в другому контурі і далі вже подається до споживачів.

За принципом дії розрізняються термосифонні і циркулярні системи. У термосифонній установці процес обміну теплом проходить завдяки природному перебігу рідини, коли тепла рідина піднімається вгору, а холодна опускається вниз. Тут накопичувальний бак розташовується завжди над колектором. У циркулярній установці обмін теплом відбувається завдяки насосу, тому встановити накопичувальний бак можна в будь-якому положенні.

Виділяють чотири основних види геліосистем. Виходячи з цього, завжди є можливість зібрати установку за індивідуальним замовленням залежно від потреби. Розглянемо приклад таких установок:

- Система працює певний сезон з квітня по жовтень;
- Система працює повноцінно, і в зимовий час до неї підключається опалювальна система;
- Система працює цілий рік;
- Система працює тільки для підігріву води в басейні в певний проміжок сезону.

Принцип роботи колектора майже такий же як і у бочки чорного кольору в сонячний день. Втрати тепла в такій бочці будуть мінімальними через спеціальне покриття, в колекторі таким покриттям є скло, або утеплювач, завдяки чому втрати знижуються майже вдвічі в зимову пору року.

На сьогодні можна говорити про два покриття, передбачених для колекторів - селективне і високоселективне. Другий варіант більш ефективний, ніж перший, оскільки тут завдяки спеціальному покриттю створюється теплова пастка для сонячних променів, ефективність вище на 10%. У літню пору року дані покриття не відрізняються і працюють у звичайному режимі. А ось взимку використовують колектори тільки з високоселективним покриттям, тут вода може прогріватися до + 48 ° С, навіть якщо на вулиці мінусова температура.

Використовувати такі системи доцільно при проектування невеличких готелів, розташованих в важкодоступних зонах, наприклад горах, на островах, тощо. При існуючій системі теплопостачання геліосистема може бути задіяна як додаткове джерело енергії. В даному випадку є можливість заощадити чималі кошти на опаленні готельних підприємств.

Важливо те, що при використанні сонячної енергії, немає забруднення навколишнього середовища, а це величезний внесок у захист екології. Таким чином, використовуючи сонячну енергію можна обігрівати готель, економити гроші і не шкодити довкіллю. Сьогодні більша частина обладнання для геліосистем розробляється в європейських країнах, де особлива увага приділяється саме чистоті навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Книга о «Солнце» Руководство по проектированию систем солнечного теплоснабжения. К. «Злато-Граф», 2010.
2. Альтернативная энергетика [Электронный ресурс] – 2015. Режим доступу // http://www.artenergy.com.ua/shop/category/alternativnaia-energetika . Дата звернення 2.05.2015р.
3. Использование гелеосистем. [Электронный ресурс] – 2015. Режим доступу // https://ru.wikipedia.org. Дата звернення 10.05.2015р.

Пересічна С.М. к.т.н.,
доцент кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ
Федоренко Н.В., студентка НУХТ

РОЛЬ МІСТА БОГУСЛАВ В РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ НА КИЇВЩИНІ

В Україні велика роль приділяється етнокультурному вихованню підростаючого покоління, формуванню почуття національної гідності, поваги до культури та історії рідного краю. Культурно-пізнавальний туризм є одним з найбільш інформативним про природні, історичні, культурні, рекреаційні

можливості регіону. На території Київщини розкинулись мальовничі ландшафти з унікальними пам'ятками природи та історії. Одним з місць зосередження та поєднання багатого історичного минулого та цікавого туристичного дозвілля є містечко Богуслав, що лежить у гирлі річки Рось та розташоване у Богуславському районі Київської області України. Населення району − 40,6 тис. осіб, площа 772 км².

Київська область розташована на півдні України і має як унікальний природо-ресурсний потенціал, так і багату історико-культурну спадщину, що є міцним підґрунтям для розвитку різних видів туризму. Під культурно-пізнавальним туризмом прийнято розуміти подорожі з метою відвідування і огляду привабливих місць, історичних, культурних, природних та інших. Пізнавальний туризм включає види рекреаційної діяльності, яка збагачує людину цікавою інформацією: відвідування музеїв, театрів, виставок, огляд історико-культурних і архітектурних пам'ятників, унікальних і мальовничих природних об`єктів, ознайомлення з новими районами. Пізнавальний туризм має значний вплив на розвиток духовного і культурного рівня людини.

Богуслав багатий не лише красою Росі та надзвичайною природою. Зелені береги Росі і живописні гранітні скелі приваблювали увагу багатьох талановитих письменників, серед яких Тарас Шевченко, Марко Вовчок, Іван Нечуй-Левицький, Шолом-Алейхем. Сучасники ж, окрім цікавого огляду пам'яток міста, можуть насолодитися відпочинком на березі річки Рось.

Місто Богуслав розташувалося за 125 кілометрів від Києва. Біля нього густий ліс змінюється крутими схилами пагорбів, а внизу – долини, серед яких змією в'ється річка Рось. На її берегах зростала легендарна Маруся Богуславка, прогулювалися українські класики Тарас Шевченко та Іван Нечуй-Левицький.

Минуле мальовничого містечка Богуслав нерозривно пов'язане з унікальною історією українського козацтва, його глибокими культурними, духовними, військовими і господарськими традиціями. Містечко веде свій початок ще від княжих часів, адже це Ярослав Мудрий у 1032 року, укріплюючи кордони Київської держави, заснував місто й нарік його Богуславом. А у літопису 1195 року він, ще тоді Богуслав, згадується нарівні з Каневом і Корсунем як один із найсильніших південних форпостів Київської Русі. Богуславщина здавна була центром народних промислів – тут жили й працювали талановиті гончарі, ткалі, вишивальниці, ложкарі, килимарі. Недарма ж саме до Богуслава люд прямував на ярмарки. Та й козацькі чайки виготовляли в цьому краї, багатому на ліси. Красномовно про це свідчить назва села неподалік Богуслава – Чайки. До слова, історія каже, що більшість богуславських міщан у часи Хмельниччини покозачилися. А 1620 року місто дістало Магдебурзьке право та герб. Згідно наведеної характеристики, багата історична та культурна спадщина Богуславського району (і сусідніх районів) може бути цікавою для туристів [1].

Маючи майже тисячолітню історію, місто бачило і навали Орди, і гайдамацький рух, і визвольну війну. Не оминула землі Богуславщини Велика Вітчизняна війна. Все це залишило свій відбиток на історії міста, який відображений в визначних пам'ятках Богуслава та району. В Богуславі на сьогодні успішно функціонує чотири музеї, кожен з яких розповідає свою історію: про найдавніші часи, про мистецтво Богуславщини, про видатних людей, чий життєвий шлях був пов'язаний з Богуславом.

Досліджуючи привабливість району для туристів визначено, що на території містечка функціонують та процвітають такі музеї: Історико-краєзнавчий музей міста Богуслав, сучасного ужитково-декоративного мистецтва, Меморіальний ім. Івана Сошенка, Музей-садиба Марка Вовчка; пам'ятники: Тарасу Григоровичу Шевченку, Маринці Гризун, на честь 950-річчя заснування Богуслава, пам'ятний знак жертвам голодомору; старовинних церков: Троїцька, Успенська, Покровська та древній Свято-Миколаївський монастир. Найстаріша будівля міста − Кам'яниця, пам'ятка архітектури кінця XVII початку XVIII ст., що знаходиться за адресою: м. Богуслав, вул. Шевченка, 35. Має два поверхи, глибокі підвали з товщиною стін на першому поверсі 1,2 м [2].

Місто Богуслав славиться одним із унікальних природних явищ України, а саме гранітним островом та скелями на берегах р. Рось, що простяглися на 1,5 км у вигляді екзотичних скель висотою 10-12 м палеопротерозойського віку. Геологічна пам'ятка має наукове значення та є унікальною в своєму роді, оскільки містить породи: сірі, світло-сірі, біотитові, порфіробластичні, середньозернисті, з жилами рожево-сірих пегматоїдних гранітів. Це є один з популярних маршрутів водного туризму та серед любителів альпінізму. Гранітні скелі та острів, що знаходяться в місті Богуслав, відносять до 7 чудес України [3].

Богуславщина − це колиска історії. Вона відіграє значну роль у формуванні культурно-пізнавального туризму на Київщині та формуванні національної гідності регіону. Створюючи туристичні маршрути та будуючи нові готельні заклади, можна не тільки підвищити зацікавленість регіоном, а я покращити його фінансове становище за рахунок збільшення потоків туристів.

Список використаних джерел

1. Залізняк Л.Л., Археологія України – Навчальний посібник.-К. : Либідь, 2005. – 504 с.
2. Офіційний сайт Богуславської районної адміністрації Київської області - http://boguslav-rda.gov.ua/.
3. Офіційний сайт Інтернет енциклопедії «Вікіпедія» - http://uk.wikipedia.org – відомості про богуславський район.

Фурманова Ю.П., к.т.н.,
доцент кафедри молекулярної
та авангардної гастрономії НУХТ,
Коваленко К.І.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІНІ-ГОТЕІВ В УКРАЇНІ

Завдяки інтенсивному розвитку туристичної інфраструктури в Україні, актуальним зараз став розвиток готельного сегменту, зокрема будівництво міні-готелів, що мають конкурентну перевагу, в порівнянні з великими готелями. Винятковий сервіс, низькі ціни і оригінальний дизайн - ось ключові моменти, що визначають вибір споживача на користь невеликих і зручних готелів.

На сьогодні в Україні налічується близько 5 тис. міні-готелів. Їхня кількість стабільно збільшується завдяки багатьом факторам: низькі витрати на будівництво, висока рентабельність і попит і, що найголовніше, лояльність з боку законодавства і держави - в найближчому майбутньому частку міні-готелів у готельному господарстві планується довести до 60%.

Україна має величезний потенціал розвитку готелів категорії budget, economy і midscale - готелі саме цих категорій відповідають потребам, як внутрішніх туристів, так і широкої цільової аудиторії іноземних гостей. До того ж останнім часом інвестори більш зацікавлені можливостями саме малого бізнесу.

Як правило, кожен міні-готель присвячений якійсь темі, в них майже немає стандартних номерів, тому що це просто невигідно для готелю.

Що стосується українських міні-готелів, то у великих містах вони розраховані більше на корпоративний і бізнес туризм, рідше на екскурсійний. Тематичні міні-готелі поширені в містах з багатим історичним минулим, таких як Львів чи Одеса і курортних містах. У більш дрібних містах це може бути єдиний вид готелю.

Міні-готелі - це готелі, кількість номерів в яких не більше тридцяти, найчастіше ця цифра коливається від 15 до 20 номерів. На жаль, класифікувати міні-готель по загальноприйнятій системі «зірок» дуже важко, так як для них поки не придумано особливих правил, а, виступаючи на загальних підставах, вони конкурують з готелями гігантами. Дуже часто рівень сервісу та комфорту в міні-готелі дуже високий і при цьому він має тільки три зірки.

Люди пострадянського простору схильні до стереотипу - маленький означає поганий, хоча застосовувати його до міні-готелів не можна. Ці готелі пропонують унікальний продукт.

Один з видів міні-готелю - стилізована садиба. Це свого роду заїжджий двір, який має від 4 до 8 номерів, стилізованих під конкретний історичний період або національний колорит.

На відміну від великого готелю в міні-готелі немає кількох ресторанів і спортивних клубів. Зате, обов'язково є затишне кафе на кілька столиків, де їжу готують саме для вас. Тренажерний зал теж невеликий, але так як відвідувачів не багато ви цілком зможете підлаштувати графік і позайматися без сторонніх очей.

Перспективи розвитку міні-готелів в Україні більш оптимістичні, ніж для великих готелів і туристичних комплексів, тому що реалізувати задумане на малій площі завжди легше. Більш того, у приватних осіб є всі шанси реалізувати такий готель, тоді як для будівництва великого готелю треба бути готельним магнатом.

Список використаних джерел

1. Бойко М. Г. Організація готельного господарства : підручник / М. Г. Бойко, Л. М. Гопкало. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2006. – 494 с.
2. Готелі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hotels24.ua/all_shares/.
3. Одним із ключових напрямків Interbudexpo стане готельне будівництво [Електронний ресурс]. – / Режим доступу:
http://www.expoplaza.kiev.ua/ukr/news/445
4. Міні-готелі [Електронний ресурс]. – / Режим доступу:
http://topplus.com.ua/index.php

Чорна Н.С., магістрант НУХТ;
Корецька І.Л., к. т. н.,
доцент кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ

СИСТЕМИ «РОЗУМНИЙ БУДИНОК» В ГОТЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

На сьогодні інформаційні послуги є важливим чинником у розвитку готельного бізнесу і являють собою сектор готельної справи, який має найбільш високі темпи розвитку, що зумовлює динамічні процеси розвитку даної галузі туризму [1].

Український ринок з надання послуг у інсталяції технології «Розумний готель» не є забезпеченим, всього чотирнадцять конкурентоспроможних фірм заповнюють дану нішу, а компанії, які абсолютно точно відповідають впровадженню технологій в готельному господарстві всього п'ять.

Згідно з результатами дослідження, проведеного фахівцями Агентства Промислової Інформації ринок інтелектуальних систем «Розумний готель» склав близько 10 млн. дол. Основна маса інтелектуальних будівель зосереджена в Києві. За оцінкою аналітиків ринку, сьогодні «розумними» системами користуються, в основному, власники комерційної нерухомості: за різними оцінками, від 80% до 90% українських «інтелектуальних» проектів припадає на корпоративний сектор. В цілому основні тенденції розвитку ринку інтелектуальних систем в Україні наступні:

- зростання доступності «розумних» технологій, їх здешевлення;
- зростання попиту на системи автоматизації;
- зміна структури замовників;
- збільшення спектру технологій, які пропонуються замовникам;
- перехід від закритих протоколів до відкритих;
- збільшення ролі Інтернету;
- точкою розвитку інтелектуальних систем стає енергоаудит;
- розвиток напряму «енергоефективні будинки» [2].

За прогнозами аналітиків в середньостроковій перспективі (4-5 років) ринок зростатиме на рівні 15-17% щорічно. Провідною європейськоютехнологією автоматизації будівель є KNX / EIB. Обладнання на її основі пропонують такі виробники, як ABB, Siemens, Gira, Jung, Merten та Berker. Постачання устаткування технології – C-bus – можуть бути оцінені в 1 млн. євро. Продажі більш простого устаткування на основі технологій My Home і In One в сумі склали близько 0,5 млн. євро.

Ринок інтелектуальних систем управління впевнено крокує вперед. За оцінками експертів, цей ринок щорічно збільшується приблизно на 15-20%. При цьому середня вартість замовлення поступово знижується, що пов'язано з появою на ринку різних виробників обладнання «розумних готелів» середнього цінового діапазону. Спочатку сформувалася тенденція про приналежність інтелектуальних технологій тільки елітного клас, на сьогоднішній день перетворюється в доступний цивілізований ринок, який розрахований на замовника середнього цінного достатку.

Одним з найбільш істотних факторів, що стримують подальший розвиток ринку «розумних» готелів в Україні, є порівняно низька вартість на енергоресурси. Це при тому, що саме зниження витрат на них є однією з основних цілей застосування інтелектуальних систем.

Список використаних джерел

1. Гуменюк Ю. П. Вплив туризму на економічне зростання в Україні / Ю. П. Гуменюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 7-8. – С. 56–61.
2. Дмитриев А. Н. Руководство по оценке экономической эффективности инвестиций в энергосберегающие мероприятия / А. Н. Дмитриев, Ю. А. Табунщиков, И. Н.Ковалев, Шилкин Н. В. – М. : АВОК-ПРЕСС. – 2005. – 120 с.

Шпеник Т.К., здобувач,
Ужгородський Національний Університет

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Помните, что успех состоит из целого ряда улучшений и усовершенствований, порой совсем незначительных. Фредерик Райхельд, Роб Марки.

Зростання попиту на відпочинок у сільській місцевості, підвищення якості сільського туристичного продукту, призводить до потреби у конкретизації ключових понять, які розкривають суть поняття сільський зелений туризм. Опираючись на дослідження науковців в галузі сільського зеленого туризму, пропонуємо уточнені терміни, які більш відповідають реаліям часу та максимально розкривають сутність індустрії

гостинності в сільській місцевості: сільський зелений туризм, зелена садиба, бренд зеленої садиби, туристична бренд-карта зеленої садиби, туристичний бренд місцевості (району).

Визначення терміну «сільський зелений туризм» обґрунтовані в працях А. Мазаракі [1], Т. Ткаченко [2], К. Хрипунова [3], В. Биркович [4], В. Косенко [5], на нашу думку не в повній мірі розкривають суть поняття. Пропонуємо визначення терміну сільський зелений туризм як форма довгострокового, короткострокового або одноденного проведення дозвілля у сільській місцевості чи приміських зонах на базі приватного домогосподарства, де створені спеціальні умови для відпочинку притаманні сільській місцевості: з добровільною участю або без участі у сільськогосподарських роботах, передбачає харчування натуральними продуктами, спостерігання або участь у побуті, традиціях, релігійних обрядах краю, ознайомлення з природно-архітектурними, культурно-історичними пам'ятками місцевості, носить елементи оздоровлення, релаксації та культурно-пізнавального насичення.

Основним елементом сільського зеленого туризму є приміщення, де надаються послуги гостинності, проживання, харчування. Відповідно до ДСТУ 4527:2006 в Україні визначено види колективних та індивідуальних засобів розміщення, що спеціалізовані для сільського туризму: агроготель, гірський притулок, сільський будинок [6]. Оскільки, переважна більшість закладів сільського зеленого туризму позиціонують свої послуги на базі зелених садиб, конкретизуємо визначення поняття зелена садиба як колоритний будинок, що розташований у мальовничій сільській або приміській зоні, з сільським господарством або без нього, частина якого відведена для проживання, харчування, дозвілля, відпочинку невеликої групи туристів.

В маркетинзі та рекламі для визначення певного уявлення про відповідний товар, послугу, компанію або особистість використовується термін «бренд». На нашу думку актуальним є наукове обґрунтування терміну бренд сільської зеленої садиби, визначення його основних характеристик. Бренд зеленої садиби – унікальний комплекс, поєднання факторів, що включають територіальне розміщення, архітектурне вирішення, набір гостинних послуг, предметів побуту та інтер'єру, що створюють неповторний колорит для проживання, харчування, проведення дозвілля та відпочинку невеликої групи туристів у сільській місцевості. Бренд зеленої садиби є свого роду поняттям, що означає її унікальність, самобутність та своєрідність, допомагає створити власний, не схожий на інші туристичний продукт та вирізнитися серед інших подібних закладів. Основними факторами, що впливають на створення власного іміджу, бренду зеленої садиби є: географічно-територіальне розміщення садиби визначає загальні фактори розвитку та функціонування закладу, зовнішнє та внутрішнє оформлення садиби (інтер'єр, екстер'єр), унікальність послуг.

З метою популяризації туристичних принад окремої місцевості широко використовуються туристичні карти районів, туристичне маркування (знакування). На основі аналізу практичних розробок науковців, відділів сприяння розвитку туризму та рекреації, державних, громадських установ з популяризації туристичних маршрутів різного тематичного спрямування, обґрунтовуємо поняття «туристичний бренд місцевості (району)» з точки зору розвитку сільського зеленого туризму.

Туристичний бренд місцевості (району) – перелік туристичних об'єктів, природних заповідників, місць надання унікальних туристичних послуг (гірськолижних курортів, дегустаційних залів, етнофестивалів), що може запропонувати зелена садиба своїм гостям з метою урізноманітнення відпочинку в сільській місцевості, організації екскурсій, розробки культурно-пізнавальних турів, «зелених маршрутів».

Список використаних джерел

1. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / [Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко та ін.] за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 596с.
2. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Ткаченко Т.І. – К.: Київський нац. торговельно-економічний університет, 2006. – 537 с.
3. Хрипунова К.С. Передовий закордонний досвід функціонування правового механізму розвитку суб'єктів господарювання сільського туризму та реалії України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24911
4. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І.Биркович // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2008. – №1 (6). – С.138-143.
5. Косенко В. Сільський зелений туризм - специфічна галузь // Туризм сільський зелений. - 1998. - №3. - С. 10-11
6. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення ДСТУ 4527:2006. – К. : Держспоживстандарт України, 2006 (Національний стандарт України). – С. 28.

СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Шрамко Ярослав Ігорович
Провідний фахівець Центру трансферу технологій
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя. Україна

Формування ринкової економіки обумовило пошук нових підходів до здійснення туристичної діяльності. Особливе місце серед них займає маркетинг, який забезпечує не тільки ефективне задоволення потреб ринку, але й успіх підприємства в конкурентній боротьбі.

Маркетинг, що зародився у виробничій сфері, тривалий час не знаходив відповідного застосування в сфері туризму. Однак зростання конкуренції та комерціалізація туристичної діяльності призвели до необхідності якнайшвидшого впровадження його основних елементів у практику роботи туристичних підприємств [1].

Таким чином, розробка комплексного підходу до розв'язання проблемних питань маркетингових досліджень у діяльності туристичних підприємств має велике теоретичне і практичне значення для визначення й обґрунтування шляхів найбільш ефективного розвитку туристичних послуг в Україні.

Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг у 50-60 роках минулого сторіччя. Дослідження в галузі маркетингу послуг з'явилися на початку 70-х рр. XX ст. За кордоном на сьогодні існує близько 70 науково-дослідних груп в університетах і вузах, що вивчають менеджмент і маркетинг послуг. Маркетинг послуг у своїх працях розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Котлер Ф., Келлер К.Л., Примак Т.О., Костюченко А.М., Новаторов Е.В. та ін. Перші вітчизняні публікації, присвячені безпосередньо маркетингу туризму, з'явилися на початку 90-х рр. XX ст. Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери туристичної діяльності, слід згадати таких, як Кудла Н.Є., Правик Ю.М., Школа І.М., Мартинов І.Ю. та ін. У здійснених ними дослідженнях проведений глибокий аналіз сутності та проблем маркетингу туристичних послуг.

У традиційному виробництві, що має конкретний результат праці, поняття маркетингу має більш конкретний зміст. У туризмі результат діяльності зводиться до туристичного продукту. По суті, туристичний продукт - це будь-яка послуга, що задовольняє ті чи інші потреби туристів і підлягає оплаті з їх сторони. До туристичних послуг відносяться готельні, транспортні, екскурсійні, перекладацькі, побутові, комунальні, посередницькі та інші. У той же час «туристичний продукт» можна розглядати у вузькому і широкому значенні.

Маркетинг в туризмі - це діяльність з планування та розробки туристських товарів і послуг, продажу, просування товарів і послуг, стимулювання на них попиту та ціноутворення.

Ця діяльність допомагає просувати товари або послуги від виробника до споживача з метою отримання максимального прибутку при найбільш ефективному задоволенні потреб цільової групи туристів.

Специфічний характер маркетингу в туризмі визначається особливостями і відмітними характеристиками туристського продукту (в порівнянні з іншими споживчими товарами і послугами), а також особливістю споживачів і виробників туристських товарів і послуг.Маркетинг у галузі туризму є системою вивчення туристичного ринку, всебічного впливу на покупця, його запити з метою надання максимальної якості туристичному продукту і одержання прибутку туристичною фірмою [2].

Маркетинг туризму, що розвивається із суттєвим запізненням стосовно інших видів маркетингу, останнім часом набув значення соціального явища. Високі темпи його розвитку, великі обсяги валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню туристичної індустрії. На сферу туризму припадає близько 7% світових інвестицій, кожне 16-те робоче місце, 11% світових споживацьких витрат тощо. Масштаб і стабільність темпів зростання перетворюють туризм на одну з пріоритетних сфер діяльності. Такі країни, як Єгипет, Греція, Турція, – яскравий приклад того, що саме туристична галузь формує більшу частину національного багатства держави. Постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг, яка має всі необхідні передумови для інтенсивного розвитку туризму: рельєф, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Незважаючи на це, на сьогодні Україна не має гідних результатів, хоча, за розрахунками фахівців, туризм, тільки у вигляді податків, міг би щороку приносити в державний бюджет до 5 млрд дол. Причини такого становища – у складній соціально- економічній ситуації в державі, у недостатньому приділенні уваги механізмам стимулювання туристичної індустрії, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі.

Ситуація, що склалася в туристичній сфері, вимагає активного пошуку засобів подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості. Великого значення набуває використання інструментів маркетингу туристичних послуг як різновиду маркетингу послуг.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг підприємств туристичної галузі : Шульгіна Людмила Михайлівна. Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К., 2006.

2. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг / Н.Є. Кудла. – К. : Знання, 2011. – 351 с.

Щипанова Я.І.
наук. кер. – к.т.н., доцент **Щука В.Г.**
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Готельний бізнес України в умовах глибоких соціально-економічних трансформацій стає однією з найбільш динамічних і пріоритетних сфер економічної діяльності. За останні роки засоби розміщення відчули на собі тиск економічних реформ, приватизації та криз, але, не зважаючи на усі економічні перешкоди, сфера готельної індустрії має стійку тенденцію до зростання. Готельний бізнес, з одного боку, є одним із засобів високоліквідного використання капіталу, а з іншого – середовищем із високим ступенем конкурентності.

Готелі вважаються основним і найбільш розповсюдженим видом тимчасового житла, проте, на жаль, якість надання послуг у них бажає бути кращою. Порівнюючи рівень обслуговування в інших країнах світу, Україна знаходиться далеко від лідируючих позицій.

Основними умовами ефективного функціонування готельного бізнесу є максимальне задоволення потреб споживачів, забезпечення високого рівня комфорту, задоволення найрізноманітніших побутових, господарських і культурних запитів гостей. З кожним роком вимоги до рівня цих послуг зростають. Висока культура та якість обслуговування відвідувачів покращують імідж готелю й ресторану та, у свою чергу, приваблюють клієнтів. Дослідження показують, що для багатьох компаній підвищення якості сервісу стає більш ефективним інструментом збільшення обсягу продажів і прибутку, ніж маркетинг, просування чи реклама.

Управління якістю продукції та послуг відіграє все більш помітну роль у сучасних системах управління підприємствами готельного типу, оскільки якість є найбільш вагомим інструментом конкурентоспроможності послуг. До того ж, якість продукції і послуг повинна гарантувати їх безпеку і екологічність, забезпечувати можливість їх обов’язкової сертифікації.

Ключове місце у розв’язанні проблеми підвищення конкурентоспроможності закладів готельного господарства посідає якість продукції. Підприємство може бути конкурентоспроможним за умови, якщо його продукція, послуги користуються попитом, що можливо лише за умов високої якості та відповідності вимогам споживачів, стандартам й іншим нормативним документам. Вимоги до якості постійно змінюються, підвищуються з розвитком науково-технічного прогресу, підвищенням рівня життя та, відповідно, попиту на продукцію, послуги. Кожне підприємство готельної сфери повинно гарантувати клієнтам чистоту, гігієну, чітке обслуговування, особисту безпеку та безпеку майна клієнтів.

Очікувана якість споживачів повинна бути рівна сприйнятій: якість наданих послуг повинна відповідати внутрішнім та зовнішнім стандартам та вимогам клієнтів, що різко посилюється в умовах високої конкурентності. За для отримання максимального прибутку керівництву слід контролювати якість надання послуг. Способами контролю якості можуть бути: обдзвони клієнтів проводиться оцінка якості, швидкості обслуговування, інтер’єру і атмосфери шляхом оцінювання клієнтами по телефону; анкетування; таємний клієнт: проводиться перевірка кваліфікованим працівником якості продукції та дотримання норм обслуговування та стандартів; телефон гарячої лінії; інтернет оцінка.

Зарубіжний і вітчизняний досвід свідчать, що управління якістю послуг – складний процес, який охоплює організаційний, економічний, соціальний напрями діяльності готелів. За системним підходом управління якістю послуг готелів – це сукупність взаємопов’язаних суб’єктів, об’єктів, принципів, методів і функцій управління, орієнтованих на розроблення та задоволення вимог до якості та зниження витрат на нього. В такий спосіб управління якістю послуг готелів означає забезпечення оптимального співвідношення його складових. При цьому зусилля спрямовуються на досягнення пріоритетних цілей, серед яких – підвищення рівня якості, зниження операційних витрат, забезпечення оперативності обслуговування, отримання оптимального прибутку. З урахуванням останнього готелі починають розглядати питання прибутковості діяльності з позицій якості, конкурентоспроможності, ціни, тобто реального стану ринку послуг готельного господарства.

Система управління якістю послуг готельного господарства повинна гарантувати клієнтові задоволення його запитів під час обслуговування в готелі на усіх його етапах і у всіх ланках. Тому особливого значення набуває проблема розроблення та практичного застосування внутрішніх стандартів підприємств, які визначають загальні складові якості надання готельних послуг.

Список використаних джерел

1. Бєлоусова О. С., Афанас’єва О. С. Актуальні проблеми готельно-ресторанного бізнесу в Україні в умовах підготовки до Євро 2012 / О. С. Бєлоусова, О. С. Афанас’єва // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту – 2011. – №2. – С. 53-60

2. Дубодєлова А. В. Система управління якістю готельних послуг: методологічні аспекти / А. В. Дубодєлова // Проблеми економіки та управління. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2008. – №611. – С. 130-134.

3. Томаля Т.С, Щипанова Я.І. Управління якістю в готельно-ресторанному бізнесі- Фахове електронне видання: Економіка. Інновації. Наука.Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_55.pdf

Антоненко А.В., к.т.н.,
доцент кафедри молекулярної і авангардної гастрономії

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ДІЄТИЧНИХ ДОБАВОК У ХАРЧУВАННІ ЛЮДЕЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ

На сьогодні однією із найважливіших проблем суспільства є мінімізація негативного впливу довкілля на людину. Порушена екологія та деформований раціон харчування призводять до зниження загальної резистентності організму, поширення низки хвороб. Традиційне харчування не забезпечує високого профілактичного ефекту. Відповідно до «Глобальної стратегії ВООЗ у галузі харчування, фізичної активності і здоров'я», поступова заміна традиційного асортименту харчових продуктів на функціональні, які сприяють підтриманню нормального функціонування всіх органів і систем організму людини, забезпеченню здоров'я і довголіття, є основним напрямом розвитку цивілізованого ринку.

Найбільш ефективним і доцільним способом оптимізації структури та індивідуалізації харчування населення є розроблення, виробництво та регулярне включення до раціону продуктів харчування функціонального призначення. [1]

Науково-технічний прогрес XX-XXI століття зумовив зміну характеру трудової діяльності більшої частини населення - відбулася механізація як фізичної, так і розумової діяльності людини. Як наслідок, збільшився контингент населення, зайнятого інтелектуальною працею. За статистичними даними, в Україні близько 45% населення займаються розумовою діяльністю.

Особливістю праці цієї групи людей є значне нервово-психічне напруження та виражена гіпокінезія, що суттєво впливає на функціональний стан організму, особливо на центральну нервову систему, працездатність та якість життя. [2]

Загальні рекомендації раціонального харчування людей розумової праці

Індикатори харчування	Рекомендації щодо забезпечення раціонального харчування
Вміст основних поживних речовин	Раціон збалансований за вмістом основних поживних речовин. Оптимальне співвідношення білків, жирів та вуглеводів становить 1 : 1,2 : 4,6.
Енергетична цінність	Помірно обмежена: для чоловіків - 2100-2300 ккал, для жінок - 1800-2000 ккал.
Режим харчування	4-5 разів на добу. Основна енергетична цінність раціону реалізовується в першій половині дня. Інтервали між черговими прийомами їжі не перевищують 5 годин.
Профілактика гіповітамінозів та гіпомікроелементозів	Наявність у раціоні продуктів високої біологічної цінності через підвищену потребу у вітамінах, зокрема тіаміні у 1,6 мг, рибофлавіні - 2,0 мг; піридоксині - 2,0 мг, фолієвій кислоті - 250 мкг на добу.
Профілактика гіпокінезії шлунково-кишкового тракту та інтоксикації організму	Наявність у раціоні достатньої кількості харчових волокон (не менше 25 г).
Профілактика захворювань органів зору	Наявність у раціоні продуктів, що містять лютеїн у кількості не менше 5 мг, зеаксантин – 1 мг, антоціани - 15 мг, вітаміни А – 1 мг, С – 110 мг, Е – 45 мг на добу.
Антисклеротична дія	Наявність у раціоні продуктів, що мають антисклеротичну дію: сірковмісні амінокислоти, фолієва кислота, поліненасичені жирні кислоти.

У зв'язку із вищезазначеним і з урахуванням недостатності на продовольчому ринку України продуктів функціонального призначення для людей розумової праці, розроблення методології моделювання складу і технології продуктів на основі функціональних інгредієнтів рослинного походження є актуальним. Перспективною сировиною в цьому напрямі є дієтичні добавки «Лютеїн з антиоксидантами» та порошок з керобу.

З метою збільшення вмісту антиоксидантів і мікроелементів в раціонах людей розумової праці розроблено технології холодних десертів з використанням «лютеїну з антиоксидантами» та порошку з керобу.

Дієтична добавка з рослинної сировини – «лютеїн з антиоксидантами» містить до 155 мг/100 г лютеїну і 26 мг/100 г зеаксантину (з квіткових кошиків чорнобривців, нагідок, екстракту ягід чорниці); вітаміни А, Е, С (з плодів шипшини, насіння льону, екстракту ягід чорниці); цинк, селен, мідь, хром (з цистозіри, плодів шипшини,

насіння льону, ягід чорниці), необхідні для захисту і підтримки функцій зорового апарату, імунозахисної системи організму людини, тощо.

Відомо, що натуральні каротиноїді, - лютеїн і зеаксантин, захищають макулу сітківки від дії найбільш агресивної, синьої частини спектру денного світла; поглинають синю частину спектру і, будучи потужними антиоксидантами, пригнічують утворення вільних радикалів, що запобігає руйнуванню сітківки і помутнінню кришталика. Каротиноїди і антоціани екстракту ягід чорниці і плодів шипшини мають антиоксидантну активність, поліпшують кровообіг (особливо у тканинах ока), знижують ризик тромбоутворення, зменшують проникність капілярів, нормалізують кількість цукру в крові.

Сітківка має природний захист від руйнування - пігментний шар, що містить каротиноїди - лютеїн і зеаксантин. Лютеїн не синтезується в організмі людини і поступає в організм тільки з їжею, зеаксантин може утворюватися безпосередньо в сітківці з лютеїну. Від рівня вмісту лютеїну і зеаксантину в сітківці залежить її нормальне функціонування. Для людей розумової праці, які мають підвищене навантаження на зоровий апарат, рекомендується щодня споживати з їжею 5 мг лютеїну і 1 мг зеаксантину. Встановлено, що звичайний раціон цієї групи населення містить менше 20% норми у зазначених каротиноїдах.

У зв'язку з цим, обґрунтування і розроблення новітніх технологій продуктів харчування та раціонів для людей розумової праці є актуальним. Впровадження розроблених технологій забезпечить соціальний ефект для людей, які займаються інтелектуальною діяльністю, невілюючи дефіцит ессенціальних нутрієнтів, зокрема лютеїна та зеаксантина.

Список використаних джерел

1. Пересічний М.І. Технологія харчових продуктів функціонального призначення: монографія / М.І. Пересічний та ін. – К. : КНТЕУ, 2007. – 567 с.

2. Сазонова О.В. Питание и пищевой статус работников умственного труда с низкой физической активностью / О.В. Сазонова, А.К. Батурин // Вопросы питания. – 2010. – № 3. – С. 46.

Безштанько Д. В., к.е.н.
науковий співробітник
науково-дослідного центру
Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ)

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Одним із пріоритетних напрямів розвитку сучасного бізнесу є його інформатизація. Серед переваг такого процесу є те, що скорочуються витрати на персонал, пришвидшується документообіг та прийняття рішень. Тенденції розвитку основних програмних продуктів свідчать про створення автоматизованих систем глобального управління (АСГУ) підприємства, вже в найближчі десятиріччя. Закономірно, що такі системи управління можуть бути використані і державою. Метою впровадження АСГУ на державному рівні є підвищення ефективності управління економікою країни.

Розглянемо основні загрози, що можуть уповільнити процес автоматизації на рівні держави. Першою і найважливішою загрозою є сповільнення на початковому етапі впровадження АСГУ економічних процесів через небажання виконувати завдання машини, можливі помилки в алгоритмах та програмах, проблемність непопулярних рішень, супротив бюрократичного апарату. Відмітимо, що найбільшою перешкодою стане саме бюрократичний апарат, оскільки концентрація владних повноважень та можливість відмивання коштів значно скоротиться, а отже і супротив може бути максимальний.

Наступним ризиком є захист такої системи від злому, проникнення, перепрограмування, використання інформації у власних інтересах шахраїв, фізичне знищення. Відповідно питанню безпеки має бути присвячена увага широкого спектру фахівців – від IT спеціалістів до логістів.

Наступною загрозою для АСГУ слугуватимуть політичні чинники, що пов'язано із рядом особливостей та побоювань: чи не зникне в майбутньому необхідність політиків, як учасників державного управління, чи правильно вибрана економічна політика, ставлення із-за кордону до нової державної політики та системи управління, зростання тиску держав, що конкурують на міжнародних товарних ринках тощо.

Ідеологічне питання теж має достатньо вагоме значення. Чи захоче нація змінювати пріоритети та тенденції існуючої політико-економічної системи? Можуть виникнути думки та течії радикального характеру, основна ідея яких буде «людьми повинні управляти люди». Ще одною ідеологічною загрозою може слугувати виникнення так званого «карго культу». Окремо виділимо можливість нагнітання страху в руслі таких кінофільмів як «Матриця» чи «Термінатор».

Для формування ефективного управління може не вистачати як якості технічних засобів, так і програмного забезпечення – необхідність створення систем з елементами штучного інтелекту. У випадку імпортування технічних засобів для створення необхідної інфраструктури так звані «внутрішні закладки» можуть значно

зменшити об'єктивність прийняття рішень та безпеку АСГУ. Саме тому, комплектуючі повинні бути національного характеру, що вимагає наявності власного високоточного інтелектуального виробництва.

Загрози персоналу для діяльності АСГУ носять дещо специфічний характер, оскільки дана система фактично впроваджує елементи технократії, а відповідно і вимоги до фахівців, що будуть її обслуговувати повинні бути відповідні. Так, відданість державі, відсутність матеріальних проблем, а також унеможливлення впливу із-за кордону – ось основні вимоги до нових співробітників-професіоналів.

Отже, на початкових етапах впровадження АСГУ можуть виникнути перешкоди та загрози, вирішення, або ж нівелювання яких дасть змогу не тільки побороти неефективність економіки, а й інтегрувати вже існуючі системи (залізно-дорожню, газотранспортну тощо) в єдину ефективну АСГУ.

Бокій О. В.,
науковий співробітник
Інституту продовольчих ресурсів НААН

МОЖЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА ПРОТИДІЯТИ ВПЛИВАМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах, коли Україна – член Світової організації торгівлі та знаходиться на шляху імплементації Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом, все більшого впливу на її економіку набувають міжнародні інтеграційні процеси. Особливо це відчутно на ринку продовольства, який є найважливішою складовою економік країн усього світу та основою їх економічної та продовольчої безпеки. За останні десятиріччя зросла інтеграція агропродовольчого комплексу країни та внутрішнього ринку продовольства у світову агропродовольчу систему, тому вплив кризових явищ в ній необхідно враховувати при формуванні внутрішньої продовольчої безпеки [1].

Характерною ознакою сучасної глобальної продовольчої системи є зростання обсягів виробництва продовольства та його імпорту, підвищення цін на основні види харчових продуктів. Глобальною проблемою людства є продовольча безпека. Незважаючи на те, що наразі у світі виробляється 329 кг зерна на душу населення (за нормативами ООН, середня потреба людини в основному продукті харчування становить 300 кг), її проблему для людства не вирішено: поряд з процвітаючими країнами є великі регіони в Азії, Африці і Південній Америці, де значна частина населення голодує або недоїдає [2].

Вплив глобального ринку на внутрішній має як позитивні, так і негативні риси. До позитивних можна віднести впровадження та поширення нових інноваційних технологій вирощування та переробки сільськогосподарських культур, міжнародну систему розподілу праці, розповсюдження міжнародних стандартів якості, імплементацію вітчизняного законодавства до міжнародних норм та нормативів, системи управління безпечністю харчових продуктів НАССР. Важливу роль відіграє досвід міжнародного менеджменту.

До загроз глобалізації відноситься перехід управління транснаціональними компаніями та ключовим до міжнародних консорціумів, які лобіюють інтереси інших держав та транснаціональних корпорацій. Вони не завжди співпадають з національними інтересами держави. Також цей вплив здійснюється через міжнародні організації, або безпосередньо у двосторонніх відносинах [3]. Результатом глобалізації виступають всесвітні та внутрішні кризи. Приклад цього – криза, що почалася в 2006 році в США внаслідок іпотечних кредитів та поширилася в Україні, Росії та інших пострадянських країнах. Значний вплив має світова кон'юнктура ринку зерна, що формує, разом з іншими чинниками, ціни на зерно та борошно на внутрішньому ринку. Необхідно також враховувати глобалізаційні чинники формування валютного курсу, на який впливають кризові явища в Україні та в світі, розвиток національних економік тощо.

Можливості України протидіяти негативним наслідкам збільшуються при виявленні глобальних ризиків та механізмів їх подолання. Важливим елементом цієї роботи виступають розробка стратегії розвитку продовольчих ринків та плани інвестиційно-інноваційного оновлення підприємств та галузей.

При цьому доцільно вважати на альтернативні стратегії розвитку країни, які б враховували негативний вплив глобальних ризиків, проблеми із менеджментом, корупційну складову, сумісність інформаційних джерел.

Головний чинник – побудова національної конкурентоспроможної економіки, зміцнення позицій вітчизняних виробників продовольства. Важливо забезпечити пропозицію харчових продуктів, що відповідає раціональним нормам споживання населення. Зростанню внутрішніх цін на зерно та борошно, під впливом зовнішньої кон'юнктури, запобігають інтервенції державних агентів, митно-тарифна політика держави тощо.

Список використаних джерел

1. Гойчук О. Основні принципи продовольчої безпеки в умовах глобальної продовольчої кризи / О. Гойчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elibrary.nubip.edu.ua/13648/1/12goi.pdf

2. Заскока К.О., Стрижак І.В. Засоби протидії негативним економічним явищам глобалізації. / К.О. Заскока, І. В. Стрижак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...

3. Аналіз проблем стійкості України до глобальних ризиків у контексті ефективності державного управління / Аналітична записка відділу глобалістики та безпекових стратегій Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1149/

Васильєва О.О., к.т.н.,
доцент кафедри технології і організації
ресторанного господарства КНТЕУ

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ПЛОДОВО-ОВОЧЕВИХ НАПІВФАБРИКАТІВ

З метою оцінювання якості плодово-овочевих напівфабрикатів широко застосовуються методи кваліметрії. Метою дослідження було створення комплексного показника якості, до якого би увійшли характеристики харчової і біологічної цінності та органолептичні, фізико-хімічні, структурно-механічні характеристики, в узагальненому вигляді придатні для визначення якості харчових продуктів.[1]

Для побудови "дерева властивостей" виділяли наступні групи властивостей.

Група А - органолептичні властивості: PA_1 - смак, PA_2 - запах, PA_3 - колір, PA_4 - консистенція, PA_5 - зовнішній вигляд. Група В - структурно-механічні властивості: PB_1 – в'язкість, PB_2 – напруга зрушення. Група З - функціональні властивості: PC_1 - енергетична цінність, PC_2 - біологічна цінність. [2]

Були призначені інтервали зміни значень органолептичних показників P_i рівним від 0 до 50 балів, у тому числі 0-20 балів – дуже погано; 20-30 – погано; 30-40 – задовільно; 40-45 – добре; 45-50 – дуже добре. У якості базових показників $P_{баз}$ були розглянути ті показники, що або є мінімальними за вимогою нормативної документації, або зустрічаються на практиці в більшості продукції. Нами було обрано наступні показники: в'язкість $PB_{1баз}$ – 350Па·с; напруга зрушення $PB_{2баз}$ – 90 Па; калорійність $PC_{1баз}$ –150 ккал; біологічна цінність (вміст поліфенольних сполук) $PC_{2\,баз}$ – 800 мг/100г.

Обчислення оцінок якості K_i окремих властивостей було проведено з використанням графіка функції бажаності Харрингтона для властивостей груп А, В, С. Отримані дані приведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Визначення відносних показників якості контрольного та дослідного зразків

Од.	Кі-го показники якості			Відносні показники якості		
		контроль	дослід		контроль	дослід
Бали	PA1	44	46	KA1	0,87	0,92
Бали	PA2	44	45	KA2	0,88	0,90
Бали	PA3	41	47	KA3	0,90	0,90
Бали	PA4	45	45	KA4	0,81	0,94
Бали	PA5	43	45	KA5	0,86	0,90
Па·с	PB1	275	340	KB1	0,84	0,92
Па	PB2	58	80	KB2	0,73	0,81
ккал	PC1	92,9	90,7	KC1	0,86	0,89
мг	PC2	87	665	KC2	0,76	0,84

Значення коефіцієнтів вагомості як для кожного блоку показників, так і всередині кожного блоку, повинні задовольняти рівнянню:

$$\sum_{i=1}^{n} M_i = 1, \qquad (1)$$

де M_i – коефіцієнт вагомості і-го показника (M_i<0);
n – число показників якості продукції.

$$Mi = \frac{M_i}{\sum_{i=1}^{n} M_i}, \qquad (2)$$

$$M_i = \frac{1}{N}\sum_{j=1}^{n} M_{ij}, \quad (i=1, 2, 3\ldots\ldots n) \qquad (3)$$

де M_i - середнє арифметичне значення коефіцієнта вагомості і-го показника якості;

N - число експертів;

M_{ij} - коефіцієнт вагомості і-го показника якості, даного j-м експертом (j = 1, 2, 3 ... ..N). За даними таблиці 1 були розраховані коефіцієнти вагомості.

$$\sum_{i=1}^{5} MA_i = 0{,}2 + 0{,}2 + 0{,}2 + 0{,}3 + 0{,}1 = 1$$

$$\sum_{i=1}^{2} MB_i = 0{,}5 + 0{,}5 = 1$$

$$\sum_{i=1}^{2} MC_i = 0{,}3 + 0{,}7 = 1$$

$$\sum_{i=1}^{3} MO_i = 0{,}5 + 0{,}3 + 0{,}2 = 1$$

Для зведення воєдино оцінок якості окремих властивостей приймали адитивну модель комплексної оцінки у вигляді середньозважених арифметичних величин:

$$K_0 = \sum_{i=1}^{n} M_i \cdot K_i \qquad (4)$$

Розрахунок комплексної оцінки якості напівфабрикату на основі топінамбура:

$$K_0 = (MA_0 \cdot KA_0) + (MB_0 \cdot KB_0) + (MC_0 \cdot KC_0) + (MD_0 \cdot KD_0) \qquad (5)$$

Отримані дані комплексної оцінки якості напівфабрикату наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 - Комплексна оцінка якості напівфабрикату на основі топінамбура

Зразки	Оцінка якості			
	властивості			комплексна оцінка
	МАо·КАо	МВо·КВо	МСо·КСо	Ко
Контроль	0,5·0,87	0,3·0,79	0,2·0,78	0,84
Дослід	0,5·0,92	0,3·0,89	0,2·0,88	0,91

Проведена комплексна оцінка якості показала, що напівфабрикат на основі топінамбура має кращі в порівнянні з контрольним зразком показники якості з усіх груп властивостей. Загальна комплексна оцінка якості напівфабрикату на 7% вище, ніж контрольного зразка (пюре топінамбура), головним чином, за рахунок поліпшення органолептичних і структурно-механічних властивостей.

Таким чином запропонований метод оцінки якості напівфабрикату на основі топінамбура дає можливість об'єктивно з використанням методів кваліметрії визначити якість продуктів.

Список використаних джерел

1. Капрельянц Л.В. Функціональні продукти / Л.В. Капрельянц, К.Г. Іоргачова // Одеса, 2003.-С. 312.

2. Калакура М.М. Использование нетрадиционного сырья в производстве продуктов функционального назначения / Известия вузов. Пищевая технология.- 2007.-№ 2-3.-С.57-59.

Волощук Ю.О., к.е.н., доцент
кафедри економіки підприємств
та соціально-трудових відносин ПДАТУ

СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА ТА РИНКУ ПЛОДОЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглядаючи сучасний стан виробництва плодоягідної продукції можна зазначити, що урожайність в сільськогосподарських підприємствах склала 54 ц/га, а в господарствах населення спостерігаємо зниження в середньому на 7% від рівня 2013 р. до рівня 113 ц/га. Лідером по рівню урожайності є Рівненська, Полтавська та Донецька області – відповідно 172, 162 та 147 ц/га. Вінницька та Хмельницька області, які є лідерами за площами насаджень по урожайності займають лише 9 та 10 позиції з рівнем показника 102 та 100 ц/га.

При цьому площі насаджень в 2014 році становили в сільськогосподарських підприємствах 61,2 тис. га., тобто спостерігалось скорочення від рівня 2013 р. на 2%. Проте площі насаджень в господарствах населення майже не змінилися і складали 148 тис. га, тобто 71% від загальної площі насаджень по Україні. Ці тенденції і

зумовили в 2014 р. обсяги валових зборів плодоягідної продукції, що виробляється господарствами населення на рівні 83% від обсягів загалом по Україні, підприємства виростили в 2014 р. 332 тис. т, тобто лише 17%.

Показник споживання плодів, ягід та винограду на одну особу за рік в Україні зріс, проте все ж залишається нижчим за рекомендовану норму на 28 кг. Таке зростання спостерігається на фоні зменшенням доходів населення, що веде за собою зниження платоспроможного попиту населення, з іншого боку це можна пояснити скороченням чисельності населення, а також увагою населення до проблеми раціонального харчування.

На рис. 1 показано споживання плодів і ягід в Україні в цілому, у Вінницькій області, традиційному лідері по виробництву продукції садівництва в Україні, та Хмельницькій області.

Так, споживання плодів та ягід в Хмельницькій області протягом 20-ти років збільшилося в 2,5 рази, хоча в 2014 р. є все ж нижчим ніж середній показник по Україні. Споживання плодів та ягід в Вінницькій області склало в цьому ж році 58,1 кг, що на 32,6% вище рівня 1990 р. та 3,2% вище від середнього по Україні.

Структура плодоягідного ринку визначається співвідношенням різних форм збуту. В таблиці 1 вказано наведено динаміку реалізації продукції садівництва.

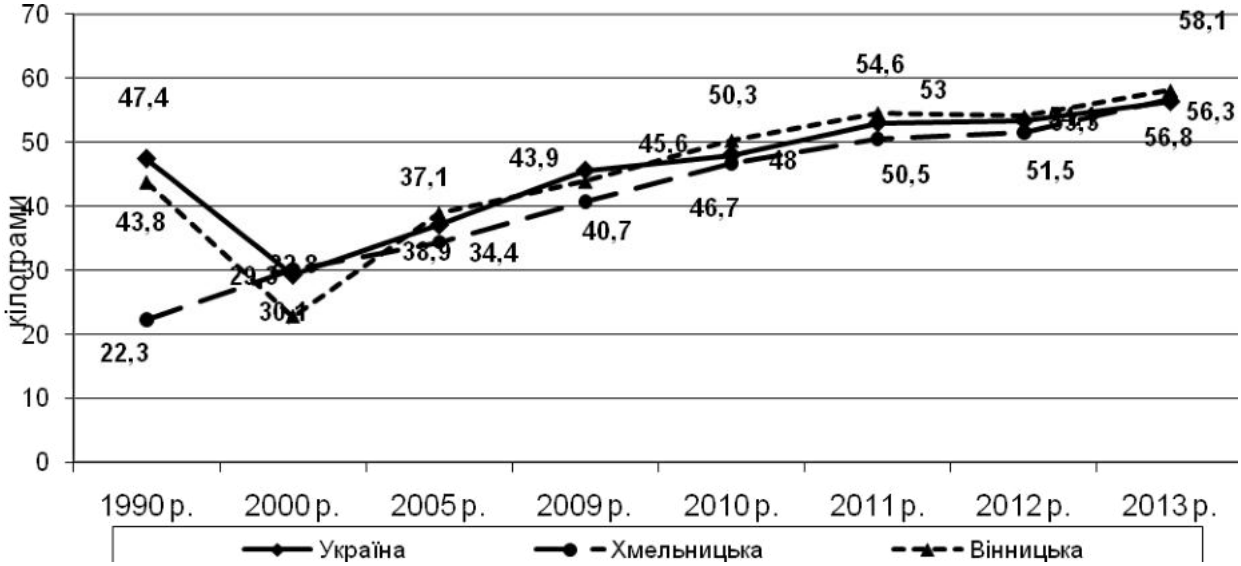


Рис. 1. Споживання плодів та ягід на одну особу за рік, кг

Отже, скорочення обсягів реалізації плодів та ягід по Україні спостерігається за період 2000-2005 рр. – на 20%. З того часу по 2013 р. загальний обсяг зріс на 172,9 тис. тонн., тобто в 2 рази, а вже в 2014 р. спостерігається різке зростання обсягів реалізації в 3,6 рази в порівнянні з 2013 р., та в 5,8 разів по відношенню до показника 2000 р. Обсяги реалізації по Хмельницькій та Чернівецькій областях скорчено на 64,2% та 10,7% відповідно за період 2000-2014 рр., проте необхідно відмітити тенденцію до зростання обсягів реалізації в даних областях починаючи з 2010 року. У Вінницькій області реалізація продукції садівництва збільшилась в 3,6 разів в 2014 р.

На ринках регіону, стихійно реалізують продукцію садівництва господарства населення, це викликає коливання асортиментного складу, якісних характеристик товару. На відміну від них, сільськогосподарські підприємства України обирають для реалізації своєї продукції переробні підприємства – в 2014 р. 84,8% обсягів реалізації припадало на такий канал, хоча ця тенденція не всеосяжна. Так, сільськогосподарські підприємства Хмельницької області в 2014 р. тільки 38,5%, а Чернівецької області – 3,5% реалізували переробним підприємствам.

Таблиця 1

Динаміка реалізації плодів та ягід, тис. тонн

Регіон	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2000 р., %
Україна	209,1	168,9	190,6	180,5	230,8	230,1	283,8	341,8	1215,3	в 5,8 р.
Хмельницька	27,7	8,8	5,4	7,5	6,7	8,5	7,7	8,3	9,9	35,8
Чернівецька	15,9	5,4	2,9	5,5	5,5	5,8	8,9	10,7	14,2	89,3

Вінницька	2 8,0	4 0,0	8 0,6	8 9,5	8 3,3	9 3,4	1 04,0	13 5,7	10 2,1	в 3,6 р.

Одним з головних чинником впливу на стан ринку, і ринок плодоягідної продукції не виключення, є рівень цін. Зазначимо, що ціна реалізації даної продукції по Україні становила в 2014 р. 2429,1 грн. за 1 тону, що в 6 разів вище рівня цін 2000 р., хоча вона є найнижчою за період 2011-2014 рр. Ціна реалізації плодів в Чернівецькій області за 2014 р. є найвищою в регіоні і складає 3379 грн/т, в Вінницькій та Хмельницькій обл. ціни були на рівні відповідно – 2682,2 та 2357,4 грн/т.

Отже, можна зазначити, що загалом виробництво продукції садівництва розвивається досить динамічно, в основному за рахунок господарств населення, які збільшують площі насаджень плодових та ягідних культур, займаються селекційною роботою та підвищують рівень урожайності. Щодо ринку даної продукції, то позитивним чинником поступового відродження галузі стає поступове збільшення обсягів реалізації та рівня споживання плодоягідної продукції.

Єфременкова Н.А., к.т.н.,
доцент кафедри гуманітарно-мистецьких дисциплін
та технологій легкої промисловості КНУТД

ТОВАРОЗНАВЧІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стан сучасного асортименту одягу потребує уваги швейних підприємств, підприємців галузі легкої промисловості та товарознавців. Насичення ринку якісними товарами українського виробництва, задоволення потреб споживачів в модному, зручному та красивому одязі залежить від спільних зусиль товарознавців та виробників. Товарознавство як наука сприяє підвищенню конкурентоспроможності галузі легкої промисловості завдяки стимулюванню впровадження нових технологій та матеріалів. Серед групи чинників, що дозволять підвищити рівень конкурентоздатності галузі, науковцями зазначено важливість зменшення собівартості продукції, врахування потреб споживачів та підняття рівня споживних властивостей продукції [1].

Найважливішим питанням, що вирішує підприємство на шляху досягнення конкурентоспроможності, є досягнення високого рівня якості продукції. Проблема підвищення якості виготовлення продукції є фундаментальною в товарознавстві. Якісні показники продукції формуються на всіх етапах життєвого циклу виробів. Дослідження роботи сучасних швейних підприємств показало, що якість виготовлення продукції на 50% залежить від якості операцій підготовки моделей до запуску та підготовки та розкрою матеріалів [2]. Трудомісткість проектних робіт знижується, а їх якість зростає завдяки впровадженню автоматизації процесу створення конструкторської документації. Сучасні системи автоматизованого проектування одягу забезпечують збільшення продуктивності праці вдвічі, зменшуючи тим самим собівартість продукції при високому рівні якості продукції.

Важливим чинником формування високого рівня якості є використання елементів ідентифікації матеріалів, комплектуючих та продукції. Ідентифікація товарів є важливою складовою при оцінці їх якості, встановленні їх відповідності еталонам або вимогам, які передбачені нормативними документами [3]. Швейні підприємства активно запроваджують асортиментну, кваліметричну, товарно-партіонну ідентифікацію. Впровадження кваліметричної та товарно-партіонної ідентифікації зумовлене надійними критеріями ідентифікації, що сприяють ототожнюванню найменування представленого товару з найменуванням, зазначеним на маркуванні або в нормативних, товаросупровідних документах.

Сприяє зростанню рівня якості продукції ретельна перевірка якості сировини, матеріалів, фурнітури, контроль якості виготовлених зразків, контроль якості деталей після крою, суцільний контроль якості продукції після пошиву виробів, вибірковий контроль якості продукції перед відвантаженням продукції, контроль супроводжувальних документів на матеріали та продукцію. Організація заключного контролю якості є вирішальним моментом в ланцюжку приймання за якістю. Наявність обмежень в кількості дефектних одиниць під час заключного контролю створює стимул в ефективній організації виробництва з точки зору уникнення появи дефектів.

Врахування вимог споживачів до одягу, зокрема удосконалення антропометричних характеристик споживних властивостей одягу, забезпечення фізіологічного комфорту людини є важливим елементом діяльності товарознавців. Причинами недосконалості одягу є невідповідність сучасного інформаційного масиву стосовно особливостей різних типів фігур. Дослідження антропометричних характеристик населення продемонструвало, що потреба в одязі великих розмірів поступово зростає. Розробка моделей одягу на жіночі та чоловічі фігури великих розмірів, що характеризуються великою різноманітністю типів, потребує врахування не тільки форми, силуету, пропорцій фігури, а й кольорового і тонального рішення. Одним із засобів, що допомагають забезпечити сприйняття розмірів та форм, неадекватних їх фізичним параметрам, є зорові ілюзії. Використання зорових ілюзій в одязі, підбір їх за допомогою комп'ютерної техніки, зокрема 3D моделювання, дозволяє правильно використати їх для конкретного типу фігури. Застосування зорових ілюзій дає можливість підкреслити красу типової фігури, модні акценти, нівелювати вади нестандартної фігури.

Сучасні технології дають можливість споживачеві в фірмових магазинах швейних підприємств віртуально «приміряти» модель із каталогу колекції та оцінити її з врахуванням кольорової гами, фурнітури, фактури матеріалу, особливостей фігури та сприяють задоволенню потреб споживачів.

Список використаних джерел

1. Філіппов М.І., Гаврищук Т.Б. Стан та перспективи розвитку конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості України//Ефективна економіка.//[Електронне наукове фахове видання] Режим доступу : http//www.economy.nayka.com.ua
2. Бокша Н.І. Особливості організації підготовчо-розкрійного етапу виготовлення швейних виробів з врахуванням оптичних властивостей матеріалів// Науковий вісник Мукачівського державного університету 2009. — № 6 (1). -С.5-9.
3. Петрова І. А. Дослідження маркування при проведенні судово-товарознавчих експертиз // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – № 3 (55). – С. 296 – 308.

Кривошеєва Н.М.,
викладач вищої категорії
Харківського торговельно –
економічного коледжу КНТЕУ
Зябко А.Ю., студентка
Харківського торговельно –
економічного коледжу КНТЕУ

РИНОК КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ

Смаки споживачів постійно змінюються, еволюціонують, трансформуються. І для того щоб йти в ногу з ритмом сучасного життя виробникам доводиться уважно слідкувати за тенденціями на світовому кондитерському ринку. Особливо це стосується солодощів, тому виробники не шкодують ні сил, ні ресурсів на розробку і створення нових продуктів, які здатні привернути увагу покупців.

Кондитерські вироби є традиційно популярними і в Україні. При рівні споживання 7,4 кг на душу населення на рік, Україна є 8-ою у світі за споживанням кондитерських виробів на душу населення. Сьогодні український ринок кондитерських виробів майже нічим не відрізняється від європейського – асортимент налічує понад 1000 найменувань, і 90% його належить вітчизняній продукції. Майже 60% ринку кондитерських виробів займає шоколадний сегмент.

Стабільність української кондитерської галузі сьогодні забезпечують дев'ять підприємств, такі як: Roshen, «КОНТІ», «АВК», «Крафт Фудз Україна», «Полтавакондитер», КФ «Світоч», «Житомирські ласощі», корпорація «Бісквіт шоколад» та «Черкаська БФ», які виробляють понад дві третини всієї продукції.

За минулий рік виробництво кондитерських виробів в Україні скоротилося на рекордні за останні роки 20% до 779 тис. тонн. Скоротився ринок із-за війни. У зоні проведення АТО в попередні роки вироблялося до 180 тис. тонн кондитерської продукції, що становило близько 18% від загального обсягу виробництва в Україні. У 2014 р. обсяги виробництва в Донецькій і Луганській областях скоротилися в три рази, і зараз виробництво кондитерських виробів на підконтрольній бойовиками території не здійснюється. У зоні АТО і в безпосередній близькості від бойових дій знаходяться два найбільших виробника – компанії «АВК» і «Конті».

Єдина компанія, яка розвивається на внутрішньому ринку – компанія Roshen. Так, згідно з інформацією на сайті компанії, з літа 2014 р. Roshen відкрив 14 нових магазинів фірмової торговельної мережі. Зараз у Харківській області працюють п'ять торгових точок, у Вінницькій – три і в Київській – 21. [1] Ця компанія, як і багато інших, просувається на міжнародний ринок, щоб досягти такого рівня як світові лідери кондитерського ринку:

1. Mars Incorporated. На сьогодні її продажі сягають 16,5 млрд. доларів США.
2. The Nestle Company. Її продажі сягають 11,39 млрд. доларів США.
3. Ferrero Group. Її продажі сягають 8,99 млрд. доларів США.
4. Cadbury PLC. Її продажі сягають 8,81 млрд. доларів США.
5. Kraft Foods Co. Її продажі займають 8,33 млрд. доларів США.

Міжнародний ринок кондитерських виробів останні роки активно розвивається і, наразі, виробництво солодощів досягло етапу зрілості. Тому виробники кондитерських виробів повинні бути уважними щодо тенденцій, які складаються та стрімко змінюються на світовому ринку. В цілому, ринок кондитерських виробів сьогодні досить розвинений і структурований.

Пріоритетними напрямами розвитку для кондитерської галузі є зниження калорійності і підвищення харчової цінності продуктів, досягти яких можна сьогодні шляхом збагачення виробів вітамінами, мінеральними речовинами, повноцінними білками, поліненасиченими жирними кислотами і харчовими волокнами натурального походження.

Слід зазначити, що українська кондитерська галузь є досить залежною від експорту. Компанії-виробники активно експортують продукцію, приблизно 40% до 44 країн світу. Основну частку в структурі експорту країни 94% займають країни СНД. З метою диверсифікації ризиків, що виникають при внесенні змін до законодавства країн, в які експортується продукція, деякі українські компанії відкривають власні виробництва за кордоном. За оцінками експертів, у наступні два-три роки варто очікувати щорічний приріст ринку кондитерських виробів на 3-5% у натуральному вираженні. Обсяги імпорту кондитерських виробів за підсумками 2013 року знизились на 1,8% порівняно з 2012 роком, що пов'язано зі встановленням ввізного мита на товари українських виробників. При цьому експорт солодощів в Україні значно перевищує імпорт, що свідчить про лояльність споживачів до вітчизняних виробників завдяки нижчим цінам на продукцію порівняно з іноземною за приблизно однакового рівня якості. [2]

Кондитерське виробництво – одна з найбільш привабливих для інвесторів галузей харчової промисловості України. На сьогодні нараховується 29 досить крупних спеціалізованих підприємств і чимало дрібних цехів. Рівень приватизації в галузі становить 100%. Присутність українських виробників кондитерських виробів на російському ринку оцінюється в 10-12%, не зважаючи на жорсткі заходи захисту інтересів внутрішніх виробників із російської сторони. Підприємства кондитерської галузі своїми зусиллями, а також за умов ефективної державної політики можуть забезпечити зростання ВВП, зокрема за рахунок експорту продукції.

Таким чином, основними перспективними напрямками розвитку кондитерського ринку є розроблення новинок. Це і нові смаки солодощів, і створення нових брендів. Ключовим терміном тут виступає «новизна». Споживачам пропонують спробувати те, чого вони раніше не споживали і це здатне зацікавити допитливих покупців.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Roshen:
2. Національне рейтингове агентство «РЮРІК»: www.rurik.com.ua

Колесник Т.Л., канд. техн. наук, доцент
доцент кафедри товарознавства в митній справі ХДУХТ

ФОРМУВАННЯ КОЛЬОРУ КОМБІНОВАНИХ ВАРЕНИХ КОВБАС

Інтенсивність і стійкість забарвлення варених ковбас у рожево-червоний колір до якого звик споживач залежить від кількості нітриту натрію, що вноситься в рецептуру. Механізм забарвлення в традиційний колір обумовлений утворенням в результаті взаємодії пігменту м'яса міоглобіну з нітритом натрію – нітрозопігментів: нітрозоміоглобіну та нітрозогемоглобіну, які стійкі до окислення та не руйнуються під час теплової обробки. Для утворення рожевого пігменту – нітрозоміохромогену, що фарбує використовується не більше ніж 10% від загальної кількості нітриту натрію, який внесено в продукт: в Україні для варених ковбас це складає 5,0…7,5 г на 100 кг сировини. При цьому утворюється залишкова кількість азотистої кислоти, що визволяється з нітриту в шлунку людини та проникає в кров'яне русло і сприяє точковим мутаціям аміногруп азотистих основ генного апарату людини. У теперішній час при виробництві м'ясопродуктів збільшується рівень заміни м'ясної сировини молочними та рослинними білками, що погано профарбовуються нітритами в комбінованих м'ясопродуктах, зокрема, в варених ковбасах, що вимагає введення до рецептури ковбас підвищених доз нітриту натрію. Введення нем'ясних компонентів супроводжується зниженням частки гемових пігментів, які є активними кольороформуючими агентами. Підвищення рівня заміни м'яса до 30% знижує концентрацію гемових пігментів приблизно на 15%. При значному зниженні кількості нітриту натрію, що вводить у посолочну суміш при виробництві комбінованих варених ковбас, необхідне забарвлення не досягається. У зв'язку з вищевикладеним для одержання комбінованих варених ковбас, які мають колір притаманний традиційним готовим виробам, актуальною проблемою є розробка науково-обґрунтованих способів формування кольору.

Перехід до повністю безнітритної технології переробки м'яса неможливий, оскільки крім фіксації кольору нітрит натрію специфічно впливає на окислювальну, мікробіологічну стабільність, а також смак і запах варених ковбас.

Була розроблена технологія комбінованих варених ковбас, кольороформування яких досягалося за рахунок використання фарбую чого компонента харчової крові забійних тварин, основу якого складав червоний комплекс – карбоксігемоглобін, який отримували в результаті взаємодії гемоглобіну крові з оксидом вуглецю. Використання барвника з крові дозволило знизити в рецептурі ковбас концентрацію нітриту натрію з 5,0 г до 1,5 на 100 кг м'ясної сировини.

Об'єктом дослідження була комбінована варена ковбаса «Подільська», до рецептури якої вводили 2% карбоксігемоглобіну взамін м'ясної сировини та 1,5 г нітриту натрію. У якості контролю була ковбаса «Подільська», що містить 5,0 г нітриту натрію. Колір ковбаси оцінювали органолептичними та інструментальними методами на колориметрі. Показники кольору ковбаси «Подільської» наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Показники кольору ковбаси «Подільської» в системі Хантера

Рецептура	Показники кольору		
	Світлість L ± E	Хроматичні координати	
		a ± E	B ± E
5,0 г $NaNO_2$ (контроль)	54,78 ± 2,2	13,93 ± 0,6	9,63 ± 1,1
2% барвника + 1,5 г $NaNO_2$ (дослід)	50,30 ± 0,88	15,68 ± 0,99	9,28 ± 1,86

Слід відзначити, що колір дослідного сирого ковбасного фаршу, на відміну від контрольного, набував яскраво рожевого кольору вже на стадії кутерування після введення барвника за рахунок рівномірного механічного розподілу червоного пігменту карбоксигемоглобіну.

Дані табл. 1 свідчать, що за інтенсивністю та стійкістю забарвлення дослідний зразок ковбаси наближався до контрольного, що виготовлений із м'ясної сировини за традиційною технологією. Це відбувається за рахунок кольоростійкого та термостійкого кольоростабілізатора – барвника, що рівномірно розподіляється та механічно з'єднується із м'язовими волокнами в процесі кутерування, та додатково – нітриту натрію, що вводиться в сировину в кількості 1,5 г та сприяє утворенню нітрозопігментів під час термічної обробки ковбас.

Під час органолептичної оцінки дослідних зразків ковбас зі зниженою концентрацією нітриту натрію (1,5 г), дегустатори не виявили недоліків у смакоароматичних показниках. Бальна оцінка органолептичних показників якості дослідних ковбас була вищою, ніж контрольних на 0,1 бала. Дослідні зразки як безпосередньо після виготовлення, так і різних термінів зберігання, мали стійкий однорідний рожевий колір як на поверхні батона, так і на розрізі з більшою його інтенсивністю порівняно з контролем. Відзначено деяке поліпшення консистенції дослідних зразків, що відрізнялися більшою пружністю та щільністю від контрольних при, відсутності присмака і запаху крові.

Таким чином, використання для забарвлення варених ковбас природного барвника з крові забійних тварин одночасно зі зниженою концентрацією нітриту натрію дозволяє отримувати безпечний готовий продукт, що не містить канцерогенних нітрозо амінів, та раціонально використовувати кров у харчових цілях.

Корецкая Л.С., д.т.н., профессор,
профессор кафедры товароведения БТЭУ ПК
Ухарцева И.Ю, к.т.н.,
доцент кафедры товароведения БТЭУ ПК

ЭКСПРЕСС-МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ ПОЛИМЕРНЫХ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Одной из проблем широкого использования полимерных упаковочных материалов является их долговечность, стабильность свойств в различных условиях эксплуатации. Важность прогнозирования стабильности функциональных свойств диктуется требованиями гарантии их в условиях воздействия ультрафиолетового облучения, тепловых и силовых полей, влажности, различных сред, в том числе и агрессивных, и других факторов.

Изучение фотоупругих свойств композиционных материалов, в том числе используемых для упаковки пищевых продуктов, необходимо с целью прогнозирования их прочностных свойств в различных условиях при интегральном и дифференциальном воздействии этих и других факторов. Целенаправленной исследование фоторелаксационных процессов в плёнках позволит получить новые закономерности взаимодействия ультрафиолетового (УФ) излучения с поверхностными слоями твёрдых тел различной природы, какими являются и пищевые продукты, и разработать способы защиты их от преждевременной порчи.

В качестве модельных объектов исследований при изучении деформации пленок из полимерных материалов при одновременном воздействии УФ излучения и одноосного растяжения в области малых напряжений и упругих деформаций, когда УФ излучение оказывает существенное влияние на долговечность материалов, были выбраны полимерные пленки из полиэтилена, поливинилбутираля, фторопласта, пентапласта, полиметилметакрилата, поликарбоната и поливинилхлорида.

Результаты многочисленных измерений деформации пленок при УФ облучении показали, что при включении последнего они удлиняются на некоторую величину $\Delta l_{УФ}$. После прекращения его воздействия длины пленок уменьшаются на ту же величину. В дальнейшем при отсутствии облучения размеры пленок остаются постоянными, если приложенные растягивающие нагрузки не создают в пленках напряжений, превышающих предел пропорциональности. При многократном периодическом воздействии УФ излучения процесс повторяется. Наряду с деформацией наблюдается и изменение температуры в образцах.

Абсолютное значение обратимых микродеформаций для полимерного материала сохраняется постоянным в широком интервале упругих деформаций растяжения. Замеченное явление в твердых телах под действием УФ излучения названо фотодеформационным эффектом [1].

Факт выявления фотодеформационного эффекта позволил по-другому проанализировать процессы разрушения материалов, обусловленные УФ излучением, предложить новую концепцию кинетики зарождения дефектов и развития трещин. Обнаружено, что при действии на полимеры в твердом состоянии УФ излучения даже с небольшой интенсивностью (2 Вт/см^2) температура в поверхностных слоях возрастает на 3–7°С.

Тепловое расширение и изменение электронного состояния молекул, вызванные фотодеформационным эффектом, приводят к нарушению равновесных конформаций и варьированию колебательной энергии макромолекул.

Оценка энергетического состояния деформированных молекулярных связей при возбуждении и дезактивации молекул показала, что в локальных объемах материала под действием УФ излучения возникают напряжения сжатия. Происходит уплотнение материала, что подтверждается уменьшением межплоскостных расстояний кристаллических элементов. Создаются зоны с напряжениями различного знака (сжатие в одних, растяжение в других), проявляются перенапряжения на проходных цепях полимера. Уплотнение материала в кристаллических зонах обусловливает возникновение сдвиговых деформаций, развитие прямолинейных дефектов дислокационного характера.

Анализируя результаты исследований, можно сделать вывод об определяющем влиянии деформационно-реологических процессов в начальный период зарождения трещин в полимере под действием УФ излучения, перепаде температур, знакопеременных силовых нагрузках. Кинетика процесса разрушения полимерных пленочных материалов свидетельствует о том, что чем больше диапазон деформации (Δl), тем меньше долговечность пленок при хранении и эксплуатации.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что помощью метода фотодеформаций, оценивая упругие свойства твёрдых тел, можно прогнозировать долговечность полимерных плёнок и разработать методы защиты упаковочных материалов, подвергающихся воздействию факторов окружающей среды [2].

Список использованных источников

1. Корецкая, Л.С. Атмосферостойкость полимерных материалов. / Л.С.Корецкая, М,.1993.–205с.

3. Корецкая, Л.С. Метод прогнозирования свойств полимерных материалов в условиях воздействия факторов внешней среды. / Л.С.Корецкая, И.Ю.Ухарцева, Т.И.Александрова [и др.] // Потребительская кооперация – 2011. – №3(34). – С.69-74.

Корженівська Н.Л., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємств і соціально-трудових відносин ПДАТУ

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЗЕРНА

Зернове господарство України виступає локомотивом аграрної галузі, джерелом нарощування валютних надходжень для його експортерів. Позитивна динаміка виробництва та зростання обсягів експорту демонструє одночасне зменшення рівня рентабельності [1], що зумовлює необхідність дослідження причин такої ситуації з визначенням можливих загроз збалансованому розвитку галузі за допомогою методів оцінки економічної безпеки.

Слід зазначити, що питання економічної безпеки аграрної галузі мало досліджені, а у сфері зерновиробництва взагалі відсутні, що, на нашу думку, позначається на зменшенні уваги останніми роками з боку науковців та практиків до проблем галузі.

Безпека, зокрема економічна, передбачає такий стан, при якому існує стійкість до загроз функціонуванню суб'єкта та умов ефективного господарювання або можливість уникнення та попередження можливим небезпекам, невиправданим ризикам, несприятливим чинникам. У зерновому господарстві для учасників ринку існують як спільні з іншими галузями, так і відмінні загрози і проблемні ситуації. Доцільно їх розрізняти в залежності від розмірів суб'єктів господарювання, організації діяльності, умов участі у ринку зерна та можливостей виходу на зовнішні ринки. Пріоритетами забезпечення економічної безпеки товаровиробників зерна є досягнення ними такого стану, який забезпечував би стабільний розвиток за рахунок адаптації до умов функціонування, ефективної протидії загрозам і негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища на основі мінімізації втрат, достатнього рівня ефективності використання наявних ресурсів, реалізації обраної стратегії діяльності та впровадження різних видів інновацій.

Зерновий ринок об’єднує різнофункціональні елементи, пов'язані з процесами виробництва, зберігання, транспортування, промислової переробки й реалізації зерна. В його основу покладено такий економічний механізм, який дозволяє формувати відтворювальний процес, в якому задіяні та перебувають у кругообігу такі елементи забезпечення та обміну, як предмети та засоби праці. Зберегти та сприяти подальшому ефективному розвитку учасників ринку зерна є одним з основних завдань економічної безпеки.

Ідентифікація проблем зернової галузі і товаровиробників дозволяє сформувати набір індикаторів економічної безпеки та ранжувати її переваги. Зміна зазначених складників у динаміці продемонструє ефективність функціонування економічної безпеки.

З метою структурування тенденцій та виявлення пріоритетів економічної безпеки товаровиробників зерна основні проблеми доцільно ідентифікувати за наступними сферами:

- у сфері забезпечення конкурентоспроможності та рівня економічної безпеки товаровиробників зерна залишається пошук фінансових джерел для подальшого їх сталого розвитку на основі впровадження інновацій;
- у сфері збуту зерна невиправдана кількість посередників, що перехоплюють значну частину прибутку від експорту [2, с. 39], виключення інтенсивної монополії великих комерційних структур і продавців зерна [3, с. 223];
- у сфері зовнішньоекономічної безпеки особливу увагу слід звертати на необхідність збільшення в структурі експорту продуктів переробки зерна з метою зниження сировинної складової;
- у сфері інформаційно-методичного забезпечення відсутність досліджень у напрямку теорії і практики оцінки економічної безпеки товаровиробників зерна і галузі в цілому;
- у сфері митного контролю і оподаткування недосконалість та постійна зміна законодавства, що ускладнює виконання фіскальних обов'язків та призводить до можливих ухилень від оподаткування;
- у сфері підвищення якості продукції недостатній розвиток вітчизняної селекції та насінництва, будівництво сучасних пунктів зберігання, дієві засоби контролю якості;
- у сфері реалізації екологічної складової економічної безпеки доцільність виробництва органічної продукції;
- у сфері соціальних зобов'язань бізнесу відсутність синтезу локальної динаміки соціальності в розрізі підприємств та характерність тіньової діяльності пріоритетним галузям економіки [4].

Отже на даний момент сукупність проблемних ситуацій у галузі виробництва, переробки і реалізації зерна необхідно ідентифікувати з позицій економічної безпеки та за допомогою наукових підходів у методах її оцінки визначати загрози ефективній діяльності та формувати пріоритети розвитку.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За ред. О. Г. Осауленка. – ДССУ. – 2014 р. – 534 с.
2. Салькова І.Ю. Стан виробництва та перспективи інтеграції українських виробників зерна у світовий ринок / І. Ю. Салькова // Економіка та підприємництво. – 2014. - № 1 (76). – С. 37-41.
3. Погріщук Б.В. Особливості формування економічного базису зерновиробництва та ринку зерна України. [Електронний ресурс] / Погріщук Б.В. Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/ nppdaa/2011/01/219. pdf
4. Каховська О.В. Соціальність результату функціонування суб'єктів економіки / О.В. Каховська // Проблеми економіки. – 2012. - № 3. – С. 25-29.

Лисенко Г.П., м.н.с.
Інститут продовольчих ресурсів НААН

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ПОПИТУ НА М'ЯСНУ ПРОДУКЦІЮ

Попит – це запит фактичного або потенційного покупця, споживача на придбання товару за наявних у нього коштів, що призначені для цієї покупки. Попит відображає, з одного боку, потребу покупця в деяких товарах або послугах, бажання придбати ці товари або послуги в певній кількості і, з іншого боку, можливість сплатити за покупку по цінах, що знаходяться в межах «доступного» діапазону.

Основний закон попиту стверджує, що величина попиту зменшується у міру збільшення ціни товару. Тобто підвищення ціни викликає зниження величини попиту, зниження ж ціни викликає підвищення величини попиту [1].

Серед нецінових факторів, що впливають на попит м'ясних продуктів, основними соціально-економічними можна визначити – рівень доходів у суспільстві та ціну на м'ясо та м'ясну продукцію. Розглянемо їх докладніше.

Вплив доходів населення на попит видно через співставлення номінальної заробітної плати і споживання м'яса та м'ясопродуктів (рис. 1).

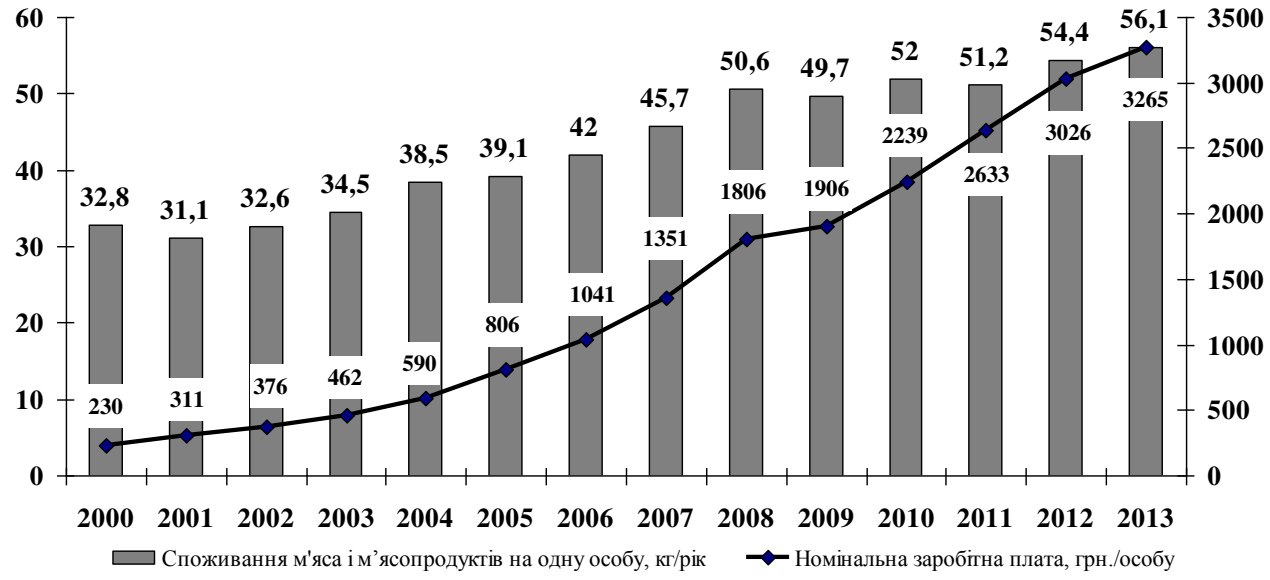


Рис. 1. Споживання м'яса і м'ясопродуктів та номінальна заробітна плата населення в Україні
Джерело: сформовано за даними [3] і [4]

З 2000 року, коли спостерігався один з найнижчих рівнів споживання і відповідно доходів населення, відзначається стійкий тренд зростання доходів і споживання м'яса та м'ясопродуктів. При чому, підвищення чи зменшення попиту точно відповідає відповідним змінам у доходах населення України, що відображає значний вплив цього фактору на попит м'яса та м'ясної продукції.

На ринку продуктів тваринного походження серед виробників спостерігається жорстка конкуренція за попит споживачів, у тому числі цінова. Моніторинг ринку м'яса і м'ясопродуктів вказує на найбільший попит у споживачів у середньому і низькому ціновому сегменті. Переробка птиці та виробництво продуктів з пташиного м'яса є рентабельними і користуються підвищеним попитом в умовах низької платоспроможності споживачів, оскільки вартість м'яса птиці становить 22,35 грн/кг, свинини і яловичини 45 – 55 грн/кг. Структура споживання складає 43,7% м'яса птиці, 38,7% - свинини, 15,4% - яловичини, хоча за раціональними нормами саме яловичини потрібно споживати найбільше.

Дослідження щодо впливу ціни на попит м'яса та м'ясної продукції за видами м'яса, при використанні середніх споживчих цін та фондів споживання яловичини, свинини і м'яса птиці за 2007-2013 рр. виявили наступне:

По-перше, вплив ціни на попит яловичини відповідає основному закону попиту. З підвищенням ціни попит на яловичину знижується. При чому ця тенденція строго дотримувалася протягом усіх семи років. Якщо у 2012 році при збільшенні ціни на 23% фонд споживання яловичини скоротився на 6,5%, то при зменшенні ціни у 2013 році на 3,2% - він зріс на 8,8%.

По-друге, на відміну від яловичини, попит на свинину та м'ясо птиці у період з 2007 до 2013 рр. не залежав від змін ціни. Більше того, із збільшенням цін – попит зростав. Така ситуація пов'язана із різницею в ціні на різні види м'яса. Якщо свинина зазвичай коштує на 10-15% менше ніж яловичина, то птиця часто дешевша більше як вдвічі. Зокрема, при середній споживчій ціні на яловичину у 2013 році у розмірі 54,1 грн за кг, свинина коштувала 49,2 грн, що на 10% менше, а м'ясо птиці – 22,4 грн, що менше аж у 2,4 рази.

У зв'язку із повільнішим зростанням заробітної плати ніж ціни на м'ясо українці постають перед проблемою низької платоспроможності. Оскільки відмовитись від м'яса неможливо, споживачі обирають більш дешеві види м'яса замінюючи ними дорогі. Саме це і стає причиною нечутливості попиту на свинину та м'ясо птиці до їх ціни.

Отже, вплив соціально-економічних чинників на попит є надзвичайно значним. За збільшення номінальної заробітної плати у 2013 році на 7,9% споживання м'яса і м'ясопродуктів на одну особу зросло на 3,1%, у 2012 – за 14,9% - ріст споживання склав 6,3%. Тобто останні тенденції свідчать про прямо пропорційний вплив доходів населення на попит, при чому співвідношення росту доходу населення і попиту на м'ясо та продукти його переробки в середньому складали 2:1. Вплив цін на попит залежить від співставлення цін на різні види м'яса. Тут варто відзначити, що попит на свинину та м'ясо птиці буде тим більший, чим більшою є ціна на інший вид м'яса – яловичину, а попит на яловичину зростатиме тоді, коли скорочуватиметься її ціна.

Список використаних джерел

1. Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу**:** http://uk.wikipedia.org/
2. Державна служба статистики України. Доступ до публічної інформації. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2013 рік». – К: Державна служба статистики України. – 2014.
4. Статистичний збірник «Праця України у 2013 році». – К: Державна служба статистики України. – 2014.

Магалецька І.А., к.т.н., ст.викладач
кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ
Мельник В.Ю., студент

ВПЛИВ СТРУКТУРНО-МЕХАНІЧНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТАПІОКИ НА ТЕХНОЛОГІЮ НАПОЇВ ОЗДОРОВЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Оздоровчий напрямок харчування в СПА-готелях є невід'ємною частиною загальної концепції. Використання природних інгредієнтів з прогнозованими реологічними властивостями дає можливість створити технологію продуктів з підвищеною біологічною цінністю. Кульки тапіоки завдяки органолептичними властивостями, драглеутворюючій здатності і безглютеновому складу активно використовуються для виготовлення напоїв в СПА-харчуванні [1].

Напій на основі кульок тапіоки є трендовим елементом меню закладів ресторанного господарства оздоровчого призначення. Незвичайна консистенція, яскрава кольорова гама, легкий спосіб регулювання структурно-механічних властивостей, висока біологічна цінність роблять його перспективною складовою щоденного раціону [2].

Крохмаль тапіоки за своїми властивостями близький до картопляного крохмалю, тому в харчовій промисловості він може бути використаний при виробництві аналогічних продуктів. Однак на відміну від кукурудзяного крохмалю, тапіока є термостабільною, тому може витримати цикл заморожування-розморожування без втрати структури гелю або синерезису.

Відомо, що крохмаль різного походження має різну будова і відповідно по-різному поводиться у процесах нагрівання та охолодження. Тому, за однакових умов модифікації крохмалю різного походження, отримують продукти з різними структурно-механічними властивостями. В результаті проведених досліджень встановлено, що існує кореляція між масою тапіоки і кількістю поглиненої вологи. Дослідження проводилося до моменту набуття кульками повної прозорості. Визначено оптимальний час теплової обробки кульок тапіоки для приготування напою для СПА-харчування. У результаті визначено, що мінімальний час для гідратації необхідно при навісі 30 г і кількості поглиненої вологи 300 г, і становить 40 хв. Методом центрифугування проведено експеримент для визначення вологоутримуючої здатності кульок тапіоки. В результаті визначено, що після 15 хв роботи центрифуги, відділення вологи не сталося. Тобто тапіока проявляє дуже сильну драглу утворюючу здатність і є прекрасним структуроутворювачем.

За допомогою лакмусових індикаторів визначено лужне середовище приготованого напою з використанням кульок тапіоки.

Після визначення основних параметрів технологічного процесу розроблена технологія приготування напою для СПА-харчування. Створення продуктів, які забезпечують потребу сучасного населення в есенціальних нутрієнтів, враховуючи знижену потреба в легкозасвоюваних вуглеводах, викликає необхідність у використанні крохмалю тапіоки. Кульки тапіоки є незамінним компонентом десертних страв, драглистої консистенції і напоїв з незвичайною неоднорідною структурою за типом бабл ті. Використання в технології природних концентратів біологічно активних речовин, таких як мед, імбир, лимон, дають можливість розробити напої для СПА-харчування з прогнозовано високою біологічною цінність і оздоровчим ефектом. Включення таких напоїв в меню фіто-бару при СПА-готелі є серйозною конкурентною перевагою.

Список використаних джерел

1. Тапиока - BIG ONE Bubble Tea – Access : [http://big-one.ru/index.php/menu/tapioka].
2. Tapioca - Wikipedia, the free encyclopedia – Access : [en.wikipedia.org/wiki/Tapioca].

Порудєєва Т.В. , к.е.н., доцент
Миколаївського національного
університету ім. В.О.Сухомлинського
Костроміна О.М. , студентка
Миколаївського національного
університету ім. В.О.Сухомлинського

ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧЕКОНСЕРВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічною метою державної аграрної політики України є перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки країни, здатний інтегруватися у світовий аграрний ринок [1, с. 44].

В сучасних умовах ринкової економіки та глобалізації ринку питання якості є важливою для всіх країн, галузей і особливо для виробників. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції та одним з факторів її конкурентоспроможності. Сьогодні виживає та організація, яка має найновіші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни і найвищі орієнтири стосовно потреб споживача. Саме він сьогодні визначає рівень вимог до якості продукції.

Категорія «якість продукції» є однією з найскладніших серед тих, з якими спеціалістам доводиться мати справу. До категорії якості продукції звертаються під час виробу предметів для задоволення як виробничих, так і індивідуальних потреб, планування виробництва і оцінювання його результатів, визначення його складності і ефективності, організації праці, створення нових виробів. Якість продукції – один з найважливіших факторів успішної діяльності будь-якого виробництва (організації). Нині в усьому світі значно підвищились вимоги споживача до якості продукції. Підвищення вимог супроводжується необхідністю постійного підвищення якості, без чого неможливо досягти і підтримати ефективну економічну діяльність.

Тому проблема підвищення, якості продукції актуальна для усіх країн та підприємств. Від її вирішення значною мірою залежить успіх та ефективність національної економіки. При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції — завдання довгострокове й безперервне. Рівень якості не може бути постійною величиною. Але на кожному часовому етапі якість продукції має бути оптимальною, тобто такою, що максимальна задовольняє потреби споживачів за умови відносно мінімальних затрат на її досягнення [2, с. 51].

Міжнародна спільнота напрацювала єдиний підхід до нормування технічних вимог щодо якості продукції. Ефективний досвід удосконалення систем управління підприємств шляхом застосування певних визначених принципів та методів, напрацьований протягом другої половини минулого сторіччя в Японії, Європі, США, Китаю та інших країнах дозволили зробити висновок щодо універсальності цих підходів. Оскільки механізм упровадження і розвитку систем управління по суті універсальний , його застосування дало можливість багатьом компаніям різних країн світу незалежно від розмірів та виду діяльності. Стати конкурентоспроможними та посісти місце серед лідерів світового ринку [3, с. 47-48].

З нашої точки зору для підприємств овочеконсервного підкомплексу найбільш ефективним буде впровадження комплексної системи управління якістю, так як комплексне управління якістю передбачає скоординований вплив керівників всіх рівнів на процес створення продукції з метою забезпечення її якості враховуючи всі фактори, що здійснюють вплив на якість [4, с. 81].

Комплексна ж система управління якістю праці і продукції є сукупністю взаємоузгоджених організаційно-технічних, економічних і соціальних заходів, нормативів, методів і засобів управління, що забезпечують комплексність та ефективність управління на всіх стадіях життєвого циклу продукції [5, с. 202].

Створення комплексних систем менеджменту якості включає їх розробку і впровадження в діяльність підприємства. Ініціатором може бути як керівництво підприємства, так і замовник. Вся інформація щодо створення може бути отримана на підставі рекомендацій стандарту ISO 9000, що дає провідні рекомендації по застосуванню стандартів серії 9000 і містить концепції та підходи до організації робіт з якості [6, с.159].

Отже впровадження комплексної системи управління якістю є важливим і необхідним кроком для подальшого розвитку овочеконсервного підкомплексу не тільки на внутрішньому ринку, а і на зовнішньому. Особливо слід відзначити, що така система управління бажано повинна базуватися саме на системі управління безпечністю харчових продуктів та сільськогосподарської сировини (HACCP).

Список використаних джерел

1. Супіханов Б.К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 44–49.
2. Агарков А.П. Управление качеством: учебное пособие для вузов / А.П. Агарков. – М.: Дашков и К, 2007. – 287 с.
3. Паракуда В. Запровадження сучасних систем управління / Паракуда В., Огірко Р., Сухенко А., Шишкіна Л. // Стандартизація. Сертифікація. Якість. –2008. – №3. – с. 40-46.

4. Огвоздин В.Ю. Управление качеством: основы теории и практики: Учеб пособие / В. Ю. Огвоздин. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 287 с.
5. Мишин В.М. Управление качеством: Учебник для вузов / В.М. Мишин. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
6. Момот. О.І. Менеджмент якості та елементи якості: підруч. для вищ. навч. закл. / О.І. Момот. – К.: Центр учб. л-ри, 2007. – 366с.

Руда О.В., к.е.н.,
доцент кафедри економічної кібернетики ТНТУ ім. І. Пулюя

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Стрімкий розвиток у сфері інформаційних технологій став передумовою інтенсивного нарощення процесів інформатизації. Формування інформаційного суспільства в Україні призвело до виходу інформаційно-комунікаційних технологій на новий рівень. Електронна комерція розглядається нині як перспектива розвитку бізнесу будь-якої компанії, незважаючи на її розмір і форму власності.

Вчені економісти дотримуються думки, що електронна комерція (на відміну від її різновиду Інтернет комерції) існує вже досить давно. Розвиток систем електронної комерції та електронного бізнесу пов'язаний із значною кількістю подій, практично еволюція систем електронної комерції повторює розвиток комп'ютерних мереж.

Трубін І.О на основі проведених досліджень робить висновки про те, що електронна комерція має ряд переваг в економічному аспекті, але в Україні вона ще не набула достатнього розвитку. Вчений наводить дані проведеного нам опитування за результатами якого лише 18% респондентів вважають, що електронна комерція достатньо розвинена в Україні, 53% респондентів схильні думати, що вона ще не набула достатнього розвитку, 29% не змогли взагалі визначитися [1].

Історія правового регулювання вчинення правочинів через мережі електрозв'язку (зокрема використання електронних підписів) починається з прийнятого закону у США в 1995р.

Враховуючи комплексність та новизну відносин, що виникають при вчиненні правочинів через мережі електрозв'язку, у 1996 р. Комісією ООН по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) був прийнятий Типовий закон "Про електронну комерцію", після чого аналогічні нормативні акти були прийняті у ряді держав світу: Сінгапурі (1998), Великобританії (1999), Австралії (1999), Гонконзі (2000), Ірландії (2000), Філіппінах (2000), США (2000), Тунісі (2000), Люксембурзі (2000) тощо [2].

Таким чином, з 1995 р. в багатьох державах світу почало формуватися новітнє законодавство, спрямоване на регулювання укладання правочинів через мережі електрозв'язку, тобто на комплексне регулювання електронної комерції.

Правове регулювання електронної комерції в Україні перебуває у процесі становлення. 16 січня 2003 р. був прийнятий Господарський кодекс України який містить єдину статтю 207, яка у найбільш загальному вигляді закріплює потенційну можливість укладання договорів через мережі електрозв'язку Третього червня 2014 року Верховна Рада України в першому читанні прийняла закон №2306а "Про електронну комерцію". Цей Закон визначає організаційно-правові засади здійснення електронної комерції в Україні та регулює відносини, що виникають під час укладення й виконання правочинів, вчинених в електронній формі із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем. Також, закон має законодавче закріплення таких термінів як: «електронна комерція», «електронне повідомлення», «інтернет-магазин» та інші. В бізнесових колах він отримав досить позитивні відгуки, основною перевагою вважають те, що електронна комерція перестане бути поза законом. Та негатив вбачають в тому, що вітчизняний електронний бізнес з своїм постійним розвитком випереджає законотворців і тим самим призводить до невизначеності в ряді юридичних і фінансових питань.

Список використаних джерел

1. Правові засади функціонування електронних грошей у сфері електронної комерції : [монографія] / І.О. Трубін. – К.: Алерта, 2013. – 136 с.
2. Чучковська А.В. Правове регулювання електронної комерції в Україні. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.

Сакун К.В., аспірант,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОСОБЛИВІСТЬ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств починається із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється. Більшість аграрних підприємств при розробці конкурентної стратегії вимушені основну увагу приділяти вдосконаленню товару та його обслуговуванню. Це означає постійне забезпечення сталості відповідних характеристик товарів, що впроваджені на ринок і користуються попитом споживачів. Основним у цій частині маркетингової товарної політики є контроль за якістю продукції, своєчасне інформування виробника щодо необхідності її поліпшення, збереження характеристик товарів у процесах розподілення та продажу. Розглядаючи якість лише з точки зору виготовлення продукції, вона постає мірою взаємовідносин суб‘єктів господарювання в процесі ведення якісного бізнесу та випуску якісної продукції. З насиченням ринку продукцією її якість виступає на перший план, всезростаючі вимоги до неї поступово стають однією з основних рушійних сил виробництва.

Якість продукції — це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням. Як переконує світовий досвід, якість продукції є функцією від рівня розвитку науково-технічного прогресу і ступеню реалізації його результатів у виробництво. Чим вища якість продукції, тим повніше задовольняються потреби споживачів і ефективніше вирішуються соціально-економічні проблеми розвитку суспільства [1].

Сільськогосподарська продукція має різне цільове призначення. Згідно з цим критерієм вона поділяється на три типи: кінцевого споживання, проміжну і сировину. Кожному з цих типів продукції притаманні свої показники якості. Під показником якості розуміють кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів стосовно до її цільового призначення й умов використання.

Підвищення якості продукції справляє багатоспрямований вплив на виробництво та імідж підприємства, оскільки: впливає на зростання продуктивності суспільної праці, темпи та ефективність науково-технічного прогресу, структуру виробництва і функціональний розподіл потужностей; забезпечує краще використання основних фондів, економію праці, матеріалів, сировини, палива, енергії, зростання ефективності інвестицій; сприяє повнішому задоволенню різноманітного попиту споживачів, підвищенню конкурентоспроможності продукції на ринку, збільшенню експорту, формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера [2].

Завдяки поліпшенню якості продукції підприємство може одержати довготривалі переваги над конкурентами.

Проблема якості багатогранна, бо вона стосується не тільки кінцевих продуктів, які використовують для задоволення особистих потреб, але й засобів виробництва (корми, насіння, добрива тощо) і самої праці. Тому вирішення її має бути комплексним. У цьому зв’язку ефективними є розробка комплексних систем управління якістю сільськогосподарської продукції, які спрямовані на забезпечення найповнішого використання передових форм і методів організації виробництва та її основних елементів (праці, її засобів і предметів), а також на вдосконалення структури управління для поліпшення якості продукції.

У підвищенні якості продукції особливо важливу роль відіграють її стандартизація і сертифікація. В нашій країні правові та організаційні засади стандартизації регулюються Законом України «Про стандартизацію» (червень 2014 р.). Відповідно до Закону стандартизація визначається як діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування в певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів чи послуг їх функціональному призначенню, усунення бар’єрів у торгівлі і сприяння науково-технічному співробітництву [3].

Зважаючи на те, що уряд спрямовує економіку нашої країни на євроінтеграцію, на теперішній час особливою умовою виходу на міжнародний ринок є наявність у продавця сертифіката відповідності, що засвідчує відповідність продукції вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000, які регулюють єдині всесвітні вимоги до систем якості фірм-постачальників. На сьогодні складається така ситуація, що підприємства, які не володіють сертифікатом на систему якості, підтверджуючи тим самим її відповідність стандартам ISO серії 9000, майже не мають шансів на укладання більш-менш пристойного контракту і на участь у міжнародних тендерах, а їх товар оцінюється на світовому ринку в рази дешевше. Значення якості продукції зводиться до того, що тільки якісна продукція відкриває експортну дорогу на платоспроможні західні ринки.

Отже, якість є важливим інструментом у боротьбі за ринки збуту. Саме якість забезпечує конкурентоздатність товару, а отже і підприємства в цілому. Вона складається з корисності продукції для споживача через екологічні, технічні, соціальні, естетичні, ергономічні властивості. При цьому конкурентоздатність визначається сукупністю якісних і вартісних особливостей товару, що можуть задовольняти потреби споживача, а також витратами на придбання і споживання відповідного товару.

Список використаних джерел

1. Безверхний С. Решение проблем качества - на уровень национальной идеи. // Стандарти и качество. - 2002, № 10. - С. 19-21.
2. Браун М., Георги Д. Управление качеством: затраты и вигоди. Проблемытеории и практики управления. - 2000, № 1. - С.34-36. 12. Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы. - М.: Высшая школа, 1999.
3. Закон України «Про стандартизацію» . – 05.06.2014. - №1315-VII.

Саннікова С.Ф., к.т.н.,
доцент кафедри менеджменту
виробничої сфери ДВНЗ «НГУ»

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні впровадження інновацій є безальтернативним шляхом формування міцних довгострокових конкурентних позицій суб'єктів господарювання. Це підтверджується численними науковими дослідженнями, де обґрунтовується, що роль інновацій полягає в підвищенні продуктивності праці, виробництві та продажу більш якісної продукції, створенні передумов для економічних агентів щодо перемоги у конкурентній боротьбі.

Роздрібні торговельні підприємства самостійно формують асортимент та номенклатуру своїх товарів, диверсифікуючи таким чином ризики їх ліквідності. Роль продуктових (товарних) інновацій у виробничому секторі економіки більш важлива, ніж у посередницькій сфері, адже виробник виготовляє обмежену номенклатуру власної продукції. Відтак, від її інноваційності значно залежить попит та конкурентоспроможність, звідси обсяги виробництва та збуту, ефективність та відтворення виробництва. Разом з тим, як показує досвід широкого розвитку вітчизняної роздрібної торговельної мережі та роздрібної торгівлі загалом, інноваційний чинник разом з інвестиційним забезпеченням виходить на перший план у ефективності боротьби за споживача та ринкові сегменти. Оскільки роздрібна торгівля є істотною частиною сфери товарного обігу та покликана опосередковувати доведення товарів від виробництва до споживання, її обсяги та ефективність залежать від новизни, привабливості та переваг товарів. Окрім товарних, у роздрібній торгівлі значно актуалізується потреба у розробці і впровадженні торгово-технологічних, організаційних, економічних, юридичних та інших інновацій. Йдеться про запровадження нових підходів до товароруху, логістики та складування товарів, процесів обслуговування покупців, здійснення ними закупівель, розрахунково-касові операції, організацію всіх етапів та складових бізнес-процесів, управління внутрігосподарським станом та фінансами, планування функціонування та розвитку, удосконалення внутрішніх та зовнішніх договірних відносин тощо. При посиленні конкуренції на внутрішньому споживчому ринку саме ці аспекти приваблюють покупців, контрагентів та партнерів по бізнесу, а також здатні підвищити товарооборотність і прибутковість фінансово-господарської діяльності при обмеженні торгової надбавки [1].

З метою оптимізації бізнес-процесів особливої актуальності для вітчизняних учасників роздрібного ринку набувають інновації, що спрямовані на зростання продуктивності праці персоналу на складах й у магазині; вдосконалення транспортної і складської логістики; поповнення і прогнозування товарного запасу; вдосконалення системи управління транспортом доставки між розподільчими центрами, магазинами та споживачем, зниження адміністративних витрат за рахунок централізації функцій, автоматизації операцій та спрощення бізнес-процесів [2].

Як і у виробничій сфері, так і в роздрібній торгівлі в останній час робиться значний акцент на технологічних інноваціях, які дають можливість забезпечити економічним суб'єктам довгострокові конкурентні переваги.

Серед домінуючих трендів та перспективних напрямів застосування інноваційних технологій у роздрібній торгівлі, виділяють такі [2]:

1. Зростання ролі інноваційних технологій, що спрямовані на інтерактивне інформування покупців про товар/послуги, як у торговельному залі магазину (of-line), так і в режимі on-line.
2. Застосування інноваційних технологій, які дозволяють торговельним підприємствам дотримуватися порад покупців у процесі формування асортименту та переліку додаткових послуг, організації процесу продажу.
3. Активне впровадження ефективних технологій відносин зі споживачами, персоніфікованого обліку покупців на основі ефективного і коректного використання особистої інформації про покупця для забезпечення кращого його індивідуального обслуговування.
4. Використання торговельними підприємствами соціальних мереж для просування нових товарів та зростання обсягів продажу через залучення шанувальників брендових товарів як позаштатних продавців торговельного підприємства, які використовують відповідні сервіси соціальних мереж для спілкування з потенційними покупцями.

Таким чином, більша гнучкість і вища швидкість перебігу процесів у торгівлі на відміну від виробничої сфери вимагає прискорення інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств. Необхідність

зростання інноваційної активності у роздрібній торгівлі обумовлюється колосальним розповсюдженням інформаційних технологій у всіх сферах життя та посиленням конкурентної боротьби за споживача в умовах теперішніх кризових явищ. Тому в найближчий час найбільш перспективним виявляється розвиток технологічних, маркетингових та організаційних інновацій, який на основі реалізації нових технологічних рішень, використання глибоких сучасних маркетингових досліджень і застосування інноваційних організаційних процесів сприятиме збільшенню товарообігу і підвищенню конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Список використаних джерел

1. Орлик І.О. Аналіз взаємозалежності інноваційної активності та розвитку підприємств роздрібної торгівлі / І.О.Орлик // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. №2 (10). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_59.pdf
2. Лісіца В.В. Тенденції та напрями інноваційного розвитку роздрібних торговельних мереж у посткризовий період / В.В. Лісіца // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. - 2013. - № 2. - С. 136-142.

ПересічнаС.М., к.т.н., доцент,
кафедри молекулярної та авангардної гастрономії НУХТ
СвірськаІ.В., студентка 5 курсу НУХТ

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ

Тенденція уважно ставитись до свого здоров'я прийшла в Україну з Європи. Українці стали обережнішими у виборі продуктів харчування – в своїх споживчих перевагах зупиняються на корисних та екологічних продуктах, почали активно цікавитись методологіями правильного харчування.

За даними дослідження фармацевтичного холдингу STADA CIS, наші співвітчизники мають чітке уявлення проте, що таке здоровий спосіб життя. Так, 48% опитаних вважають, що це регулярні заняття спортом, близько 41% – переконані, що на стан здоров'я добре впливає відсутність шкідливих звичок.

Здоров’я та здоровий спосіб життя включають в себе: раціональне та збалансоване харчування; активний і рухливий спосіб життя; відсутність шкідливих звичок.

Раціональне харчування – (від латин. *rationalis* – розумний) – це фізіологічно повноцінне харчування здорових людей з урахуванням статі, віку, характеру праці та інших факторів. Раціональне харчування передбачає наявність у харчовому раціоні білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, мінеральних речовин, харчових волокон відповідно до потреби у них та в оптимаьних для засвоєння співвідношеннях залежно від віку, статі, маси тіла, умов праці [2].

Раціональне харчування передбачає дотримання основних принципів харчування: рівновага між енергією, що надходить з їжею, та енергією, що витрачається людиною у процесі життєдіяльності; раціональне харчування повинно задовольняти потреби організму в основних харчових речовинах; дотримання режиму харчування (певний час вживання їжі та певна кількість з її приймання).

Харчовий статус людини, який можна визначити як стан харчової забезпеченості організму основними макро- і мікронутрієнтами, залежить не тільки від кількості і якості їжі. “Здорове харчування” є необхідним, але не достатньою умовою, що забезпечує нормальну і стійку роботу органів і систем організму. Харчування також повинно враховувати можливість організму перетравлювати, засвоювати, утилізувати і метаболізувати компоненти харчового раціону.

Формуючи нову харчову політику, Всесвітньою організацією охорони здоров’я опрацьовано наступних дванадцять принципів здорового харчування, кожен з яких повинен розглядатись не ізольовано, а в контексті з іншими [1].

Дванадцять принципів здорового харчування:

1. Раціони харчування повинні складатися з різноманітних продуктів переважно рослинного, а не тваринного походження.
2. Доцільно споживати хліб, зернові продукти, макаронні вироби, рис або картоплю декілька разів на день.
3. Вживати не менше 400 г на добу різноманітних овочів та фруктів, бажано свіжих та вирощених в місцевих умовах еколонічно чистих зон.
4. Підтримувати масу тіла в рекомендованих межах (значення індексу маси тіла від 20 до 25 кг/м^2) за допомогою нормокалорійної дієти і щоденних помірних фізичних навантажень.
5. Контролювати вживання жирів, питома вага яких не повинна перевищувати 30% добової калорійності; заміняти більшість насичених жирів ненасиченими оліями або м’якими маргаринами.
6. Заміняти жирне м’ясо та м’ясопродукти квасолею, бобами, рибою, птицею або нежирним м’ясом.
7. Вживати молоко і молочні продукти (кефір, кисле молоко, йогурт, сир) з низьким вмістом жиру і солі.

8. Вибирати продукти з низьким вмістом цукру, обмежувати частоту вживання рафінованого цукру, солодких напоїв та солодощів.

9. Віддавати перевагу продуктам з низьким вмістом солі, загальна кількість якої не повинна перевищувати однієї чайної ложки (6 г) на добу, включаючи сіль, що знаходиться у готових продуктах.

10. Обмежувати вживання алкоголю до 20 мл етанолу або еквівалентних алкогольних напоїв на добу з урахуванням недільної дози.

11. Готувати їжу на пару, припускати, тушкувати, випікати та здійснювати інші види теплової обробки в пароконвектоматі, що допомагає зменшити кількість жиру.

12. Пропагуйте годування дітей перших 6 місяців життя виключно материнським молоком.

Ідея здорового харчування з кожним днем об'єднує все більше прихильників. Адже перспективи гарного зовнішнього вигляду та чудового самопочуття є досить привабливими.

Список використаних джерел

1. Вашев О.Є., Клочко В.М. Формування здорового способу життя / О.Є. Вашев, В.М. Клочко //Методичні рекомендації до практичних занять та самостійної роботи студентів з дисциплін "Фізичне виховання", "Фізична культура", "Управління професійною працездатністю"/ Харк. нац. акад. міськ. гос-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 44 с.

2. Карпенко П.О. Основи раціонального і лікувального харчування : навч. посібник. / П.О. Карпенко, С.М. Пересічна, І.М. Грищенко, Н.О. Мельничук; за заг ред. П.О. Карпенка. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 504 с.

Смольнякова Н.М., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі ХДУХТ
Волосов А.М.,
ст. викладач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі ХДУХТ

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗДРІБНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

Ціна є потужним засобом конкурентної боротьби та відстоювання суб'єктами господарювання власних економічних інтересів. Особливо актуальним її застосування в управлінні підприємствами роздрібної торгівлі продовольчими товарами стає в часи зниження купівельної спроможності населення.

Продовольчий сегмент споживчого ринку, на якому функціонують підприємства роздрібної торгівлі можна вважати конкурентним, бо на ньому діє значна кількість суб'єктів господарювання різних торгових форматів, ні один з яких не має частки ринку більшу, ніж 7%. Таке становище пов'язане не тільки з недостатнім розвитком конкуренції, а і з властивостями самого предмету торгівлі. Продовольчі товари є товарами повсякденного попиту, посідають першочергове місце в ієрархії споживчих благ, тому місце їх реалізації орієнтується на споживача. Тому роздрібному продовольчому ринку притаманна, як внутрішньоформатна, так і міжформатна конкуренція, в якій не останнє місце посідає конкуренція за допомогою цін. Конкуренція між суб'єктами роздрібної торгівлі продовольчими товарами може бути як відкритою (підприємства встановлюють ціни нижчими ніж у конкурентів) так і прихованою (використання нижчих цін на товари-індикатори, системи знижок, проведення різноманітних акцій тощо).

Вибіркове обстеження роздрібних цін на продукти харчування в підприємствах торгівлі різних форматів, дрібнороздрібній мережі та торговельних ринках з урахуванням значущості товарів у споживанні дозволило зробити наступні висновки.

Відмінності цін обстежених товарів існують не тільки залежно від формату підприємства, а й усередині кожного з них. Так, на соціально значущі товари та товари масового попиту найнижчі ціни спостерігаються у супермаркетах, а найвищі у магазинах формату «біля дому». Найсуттєвішими є розбіжності в цінах на соціально значущі товари, які на продовольчих ринках в середньому на 28% перевищують ціни супермаркетів, в кіосках – на 34%, а в магазинах «біля дому» - майже на 38%. На товари масового попиту ціни кіосків вищі за ціни супермаркетів в середньому на 3-4%, продовольчих ринків – на 8-10%, магазинів «біля дому» – більше ніж на 15%. Найнижчий рівень роздрібних цін на інші продовольчі товари спостерігався в кіосках, що пов'язано часто з їх спеціалізацією та розвитком фірмової торгівлі продуктами харчування, а найвищий – у магазинах формату «біля дому» (на 7-10% вище ніж у кіосках). Ціни супермаркетів і продовольчих ринків на товари даної групи лише на 2-5% перевищують ціни кіосків.

Виявлені тенденції, насамперед, пов'язані зі значними обсягами товарообороту в супермаркетах порівняно з іншими форматами, такою формою обслуговування покупців як самообслуговування, більшими можливостями щодо ефективної комерційної роботи з постачальниками та налагодження постійних сталих зв'язків. Все це забезпечує їм можливості зниження рівня витрат обігу та розширення маневрування величиною торговельної надбавки. Окрім того, супермаркети, маючи змішаний асортимент товарів, можуть компенсувати недоотримання доходів від реалізації одних товарів за рахунок інших.

Ці розбіжності свідчать про вплив формату торговельного підприємства або іншого суб'єкту торгівлі на їх

ціни та цінову політику, а також про наявність міжформатної конкуренції на роздрібному сегменті продовольчого ринку.

Співставлення цін на продукти харчування усередині форматів торговельних підприємств показало їх коливання, як за суб'єктами господарювання кожного з форматів, так і за асортиментом кожної з виділених товарних груп. Так, середній рівень коливання цін на соціально значущі товари у супермаркетах становить майже 8%, в магазинах формату «біля дому», на продовольчих ринках та в кіосках – до 15%, на товари масового попиту, відповідно, – 35% та 50%, на інші товари майже однаковий – біля 30%.

Відмінності в коливанні цін за виділеними групами обумовлені наявністю (чи відсутністю) державного регулювання торговельних надбавок, широтою та глибиною асортименту, а також можливостями більш вагомого впливу торговельних мереж на постачальників.

Розбіжності між цінами усередині групи супермаркетів зумовлені її неоднорідністю. Так, найбільша частка дешевших товарів з обстежених була в гіпермаркетах «Караван» та «Фоззі», дискаунтерах «АТБ» та «Сільпо». У перших через їх розміри, є більше можливостей зниження цін. Другі – орієнтовані на вузький асортимент більш дешевих товарів. В інших супермаркетах рівень коливання цін є незначним, що свідчить про їх виважений підхід до формування власної цінової політики, аби не зазнати радикальних дій з боку конкурентів.

Зазначене свідчить про наявність внутрішньоформатної конкуренції, яка набула достатнього розвитку серед супермаркетів та не є характерною для інших торгових форматів. Це пояснюється тим, що коливання цін в цих форматах зумовлено місцем розташування (центральний або «спальний» райони) та орієнтацією асортименту на певний сегмент покупців. Внутрішньоформатна конкуренція між зазначеними суб'єктами торгівлі може розвиватись за умови розташування їх в межах однієї торгової зони.

Таким чином на роздрібному сегменті продовольчого ринку найбільшого розвитку набула міжформатна конкуренція (як відкрита так і прихована).

Врахування дій конкурентів і своєчасне реагування на них є запорукою забезпечення ефективної цінової політики.

Стасіневич С.А., к.е.н.,
доцент кафедри біржової діяльності НУБіП України

ОСОБЛИВОСТІ БІРЖОВОЇ ТОВАРНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ

Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм інфраструктури аграрного ринку одно з основних місць посідає біржова торгівля.

До торгівлі на товарній біржі допускаються товари, головною ознакою яких є масовість виробництва і стандартизованість асортименту та якості. Ці вимоги щодо біржового товару сформувалися у процесі розвитку біржової торгівлі. До біржового товару, яким здійснюють торгівлю на товарних біржах, належить також стандартний контракт на зазначений товар, допущений до торгів біржею згідно із правилами біржової торгівлі. Кожна біржа має право самостійно встановлювати перелік товарів, що є об'єктом біржового торгу. Так, згідно із Законом України „Про товарну біржу", товарна біржа має право самостійно розробляти з урахуванням державних стандартів власні стандарти і типові контракти [1].

Цей процес відбувається шляхом видового укрупнення – об'єднання (групування) в певну позицію біржового товару декількох різних його видів згідно офіційної позабіржової стандартизації, але близьких за якісними параметрами, а головне здатністю задовольняти однакові потреби споживача (покупця). В результаті кваліфікаційна одиниця товару, як біржового може включати кілька підвидів (сортів, класів тощо) і навіть видів подібної продукції. Наприклад, в сегменті сільськогосподарської продукції на біржах зерно поділяється (стандартизується) як продовольче (борошномельне за термінологією зарубіжних бірж) і фуражне (кормове), в той час як згідно державних стандартів (зокрема в Україні) воно диференціюється в розрізі груп, типів, класів.

Біржовий товар має відповідати таким вимогам:

- масовий характер виробництва і споживання (велика кількість виробників і широке коло споживачів) – це дозволяє з допомогою бірж ідентифікувати реальні попит та пропозицію;
- стандартність, тобто відповідність встановленим вимогам щодо якості та інших характеристик, передбачених чинним законодавством;
- взаємозамінність у межах певних груп видів товару;
- транспортабельність;
- добре зберігання (вимоги якості, умов зберігання, транспортування і виміру означають, що товар повинен легко стандартизуватися для того, щоб його можна продавати без перегляду за зразками, а за сертиіфкатами чи технічними описами. У практиці біржової торгівлі така стандартизація – це основна ознака біржового товару;
- незалежність якісних характеристик товару від конкретного споживача;
- вільне ціноутворення, змінність цін під впливом об'єктивних факторів: природних, сезонних та інших чинників) [2].

Отже, біржовий товар є масовим, однорідним, кількісно та якісно стандартизованим, взаємозамінним, знеособленим (фунгібілізованим) і, з огляду на високий рівень попиту і пропозиції, ним торгують у великих обсягах, що дає змогу встановити реальнішу ринкову (рівноважну) ціну.

Біржовий товар має крім якісної кількісну стандартизацію: товар на біржі продається і купується в строго визначених розмірах. Ці розміри називаються біржовими одиницями, партіями, лотами, які, як правило, відповідають місткості транспортних засобів, якими здійснюються поставки (перевезення) товару.

В умовах інтеграції України в світове економічне середовище важливе значення має максимальна гармонізація підходів та методів ціноутворення на товари, що є об'єктом зовнішньоекономічних операцій країни – експортуються чи імпортуються (обов'язкова вимога), а також на внутрішньому ринку (як фактор активної та успішної торгівельної діяльності, привабливості для залучення іноземного капіталу).

Особливості цінової «стандартизації» в умовах глобалізації торгівельної діяльності пов'язані з Правилами Міжнародної торгової палати щодо використання комерційних термінів – Incoterms-2010 [3].

У практиці світової біржової торгівлі виокремлюють три основні класи біржових товарів: речові (сільськогосподарська продукція – сировина, продовольчі товари, лісоматеріали, метали, енергоносії), фінансові інструменти (відсоткові ставки, фондові індекси провідних бірж, похідні фінансові інструменти – форварди, ф'ючерси, опціони, відсоткові свопи), чужоземна валюта.

Із розвитком біржової торгівлі перелік біржових товарів збільшується і ускладнюється. Насамперед це стосується цінних паперів. З появою ф'ючерсних контрактів на індекси фондового ринку і відсоткових ф'ючерсів кількість об'єктів торгів зросла в декілька разів [2].

Об'єктами біржової торгівлі поряд з реальними товарами, цінними паперами все більшою мірою стають інструменти фінансової інженерії. Провідне місце в структурі сучасної біржової торгівлі посідають фінансові деривативи.

Список використаних джерел

1. Про товарну біржу: Закон України №1956-XII від 10 грудня 1991 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу:www.rada.gov.ua.
2. Солодкий М.О. Біржовий ринок /М.О.Солодкий // Навч. Посібник. – К.: "Аграрна освіта", 2011.– 564 с.
3. Інкотермс. Редакції 2000/2010. – К.: «Видавничий дім «Сварог». – 2012. – 113с.

Суконкина Е.Б., ассистент кафедры товароведения
УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»
Кириленко Н.М., ст. преп. кафедры товароведения
УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»,
Кузнецова О.В., студентка гр. Дс41(з)
УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ТОРТОВ И ПИРОЖНЫХ

В практике товароведной экспертизы продовольственных товаров, в т.ч. и мучных кондитерских изделий наибольшее значение имеют методы, позволяющие оценить их конкурентоспособность на определенном сегменте товарного рынка. Одним из экспертных методов, позволяющих установить уровень конкурентоспособность изделия, является метод, основанный на выявлении конкурентных преимуществ.

Для тортов и пирожных критериями, по которым определяли их конкурентные преимущества, являлись: цена, форма и поверхность (в т.ч. и оригинальность), вкус и запах, упаковка. На основе проведенного анкетирования потребителей было установлено, что наиболее востребованы бисквитные изделия, поэтому в качестве объектов исследования были выбраны по 3 образца бисквитных тортов и пирожных. Органолептические показатели, а также упаковку и маркировку изделий оценивала группа экспертов по предварительно разработанной 5-ти балльной шкале. На основе результатов балльной оценки исследуемых образцов тортов и пирожных был определен индекс их потребительских параметров. При расчете данного значения соотносились результаты оценки по показателям качества с учетом их коэффициентов весомости и результаты оценка эталонного образца. В качестве эталонного образца был принят условный образец, балл которого по всем показателям составлял пять. Результаты определения индекса потребительских параметров (таблица 1) показали, что наиболее высокими значениями обладают бисквитные торты «Лакомка», «Пчелка» и бисквитные пирожные «Витьба» и «Особое».

Таблица 1 – Результаты определения индексов потребительских параметров (ПП) исследуемых образцов тортов и пирожных

Критерии конкурентоспособности	Коэф. весомости	Торты			Коэф. весомости	Пирожные		
		Лакомка	Пчелка	Сказка		Бисквитное	Витьба	Особое
Поверхность	0,16	0,16	0,15	0,15	0,25	0,25	0,27	0,27
Вкус и запах	0,38	0,36	0,38	0,35	0,46	0,46	0,50	0,50
Форма	0,32	0,31	0,32	0,29	0,21	0,21	0,23	0,23
Упаковка	0,14	0,14	0,12	0,13	-	-	-	-
Индекс ПП	-	0,97	0,97	0,93	-	0,92	1,00	1,00

При определении индекса экономических параметров цена изделия сравнивалась с ценой эталонного образца. В качестве эталонного образца был принят образец тортов и пирожных с минимальной ценой за 1 кг, для тортов – это торт Лакомка, для пирожных – пирожное Особое. Уровень конкурентоспособности ($У_к$) изделий определялся соотношением индекса потребительских (ПП) и экономических параметров (ЭП). Анализ данных таблицы 2 показал, что наибольшей конкурентоспособностью обладают торт Лакомка и пирожное Особое.

Таблица 2 – Уровень конкурентоспособности тортов и пирожных

Показатели конкурентоспособности	Торты			Пирожные		
	Лакомка	Пчелка	Сказка	Бисквитное	Витьба	Особое
Индекс ПП	0,97	0,97	0,93	0,92	1,00	1,00
Индекс ЭП	1,00	1,03	1,19	1,70	1,16	1,00
$У_к$	0,97	0,94	0,78	0,54	0,86	1,00

Таким образом, методика экспертной оценки тортов и пирожных на основе анализа их конкурентных преимуществ по вышеуказанным критериям, позволяет выявить не только изделия, обладающие наиболее высоким уровнем конкурентоспособности, но и показатели, которые необходимо улучшить, что несомненно важно как для производственных предприятий, так и для торговых организаций.

Терещенко В.С., к.э.н., доцент;
Трубникова Е.Э., студентка
Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

СПОСОБЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА СПИСАНИЯ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКИ НА РЕАЛИЗОВАННЫЙ В РОЗНИЦУ ТОВАР

Одним из показателей эффективного развития экономики государства можно назвать степень развития торговой деятельности: оптовой и особенно розничной, так как именно через розничную сеть товар попадает к конечному потребителю.

Всем известно, что розничная цена товара состоит из закупочной цены (т.н. первоначальной стоимости) и торговой наценки.

Для бухгалтерского учета торговой наценки согласно Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций используется счет 285 «Торговая наценка».

На практике бухгалтерами розничных предприятий для списания реализованных товаров и торговой наценки, приходящейся на них, используется один из 3 возможных способов.

Цель статьи – изучение существующих способов бухгалтерского учёта списания торговой наценки на реализованный в розницу товар и выбор наилучшего.

1 способ.

В течение месяца реализованные товары списываются по продажным ценам следующей проводкой:

Дт 902 «Себестоимость реализованных товаров»

Кредит 282 «Товары в торговле».

В конце отчетного месяца возникает необходимость определения суммы торговой наценки, которая приходится на реализованные за этот период товары. В учете для уменьшения себестоимости проданных товаров до уровня закупочных цен делается запись:

Дебет 902 «Себестоимость реализованных товаров»

Кредит 285 «Торговая наценка» методом «красное сторно».

2 способ.

Списание проданных товаров отражается записью:

Дебет 902 «Себестоимость реализованных товаров»

Кредит 282 «Товары в торговле» по покупным ценам сразу.

На сумму списанной торговой наценки делается запись:

Дебет 285 «Торговая наценка»

Кредит 282 «Товары в торговле».

3 способ.

Списание проданных товаров отражается записью:

Дебет 902 «Себестоимость реализованных товаров»

Кредит 282 «Товары в торговле» по покупным ценам.

На сумму списанной торговой наценки делается запись:

Дебет 282 «Товары в торговле»

Кредит 285 «Торговая наценка» методом «красное сторно».

Поскольку финансовый результат использования любого из трех указанных способов в конечном итоге один и тот же, бухгалтер может выбрать тот, который для него более удобен.

Считаем, что целесообразней использовать первый метод списания торговой наценки, поскольку при продаже товаров легче списать последние всей продажной стоимостью в дебет счета 902, а только потом, в конце месяца, провести операции «сторнирования» торговой наценки.

Список использованных источников:

1. Розничная торговля: бухгалтерский учет поступления и реализации товаров [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://desn-podatki.org.ua/?p=382.

Ухарцева И.Ю, к.т.н., доцент,
доцент кафедры товароведения БТЭУ ПК
Кадолич Ж.В., к.т.н.,
доцент кафедры товароведения БТЭУ ПК

ГИГИЕНИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СЕЛЕКТИВНЫХ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАК ОСНОВА БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Практически все используемые в производстве упаковочных материалов полимеры (полиолефины, поливинилхлорид, полистирол и др.) содержат химические соединения, которые систематически выделяются в процессе синтеза, переработки и эксплуатации изделий, загрязняя окружающую среду, питьевую воду и продукты питания и могут отрицательно влиять на здоровье человека. Поэтому особенно важно иметь сведения о санитарно-гигиенических свойствах полимеров, применяемых при разработке составов и технологии получения материалов для упаковывания пищевых продуктов.

При гигиенической оценке пригодности материалов для контакта с пищевыми продуктами учитывают следующие факторы:

- отсутствие изменений органолептических свойств продукта;
- отсутствие миграции в продукт ксенобиотиков, входящих в состав материалов в количествах, превышающих гигиенические нормативы;
- отсутствие стимулирующего действия материала или его компонентов на развитие микрофлоры;
- отсутствие химических реакций или других взаимодействий между материалом и пищевым продуктом.

Для исследования санитарно-гигиенических характеристик селективных упаковочных материалов были изготовлены экспериментальные образцы упаковочных пленок на основе полиэтилена высокого давления (ПЭВД).

Образцы пленок из прессованных композиционных материалов имели следующий состав (мас.%):

Образец 1: ПЭВД марка 16803-070 – 90

Полиэтиленовый воск (производства НПО «Пластполимер) – 10.

Образец 2: ПЭВД марка 16803-070 – 90

Полиэтиленовый воск (производства Швейцарии «Luwax») – 10.

Образец 3: ПЭВД марка 16803-070 – 98

Синергическая смесь (глина белая + $FeSO_4$ + активированный уголь) – 2.

Образец 4: ПЭВД марка 16803-070 – 98

Синергическая смесь (ZnO + Al_2O_3) – 2.

Пленки из ПЭВД, полученные экструзионным способом, с целью регулирования селективности были обработаны ионизирующим излучением (образец 5). Все образцы, представленные на испытания, имели гладкую поверхность, без запрессованных складок и проколов, высокие эксплуатационные свойства.

Санитарно-химические исследования и оценка их результатов проводились совместно с токсикологической лабораторией Центра гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья (г.Гомель) согласно действующим нормативным документам. Испытания проводили с использованием газового хроматографа типа HP 6890 и спектрофотометра СФ-26. В качестве модельных сред применяли дистиллированную воду и 3% -ный раствор молочной кислоты. При визуальном исследовании образцов после их выдержки в течение установленного времени было отмечено, что поверхность образцов после нахождения в вытяжках осталась без изменения, а сами вытяжки были прозрачными, без осадка, мути и опалесценции.

Установлено, что пленка из ПЭВД, полученная методом экструзии и обработанная ионизирующим излучением (образец 5), а также композиционный материал с добавлением полиэтиленовых восков (образцы 1 и 2) по исследованным показателям соответствуют требованиям СанПиН № 13-3 РБ 01.[1]

Пленки, содержащие сульфат железа и оксид цинка, имеют повышенное содержание цинка и железа в модельных средах, что свидетельствует о невозможности применения соединений этих металлов в качестве добавок для материалов, контактирующих с пищевыми продуктами. Для регулирования газоселективности полиэтиленовых пленок, предназначенных для упаковывания сыров, в качестве активной добавки может быть рекомендована синергическая смесь: глина + активированный уголь с добавлением в качестве наполнителя оксида алюминия.

Таким образом, проведенные санитарно-химические исследования экструзионных и прессованных упаковочных материалов на основе ПЭВД, содержащих в своем составе различные наполнители органической и неорганической природы, позволили определить варианты сочетания компонентов в образцах, которые удовлетворяют требованиям, предъявляемым к материалам, контактирующим с пищевыми продуктам, и служат одним из критериев безопасности пищевых продуктов.

Список использованных источников

1. СанПиН № 13-3 РБ 01 «Предельно допустимые количества химических веществ, выделяющихся из материалов, контактирующих с пищевыми продуктами».

Федорова Д.В., к.т.н., доц.
кафедри технології та організації
ресторанного господарства
Кузьменко Ю.В., аспірант

Інноваційні технології рибо-рослинних напівфабрикатів

Інформаційно-патентний пошук та попередні технологічні відпрацювання дозволили сформулювати робочу гіпотезу щодо доцільності розроблення технології комплексного перероблення бичка азовського напівпотрошеного, що забезпечуватиме вихід харчових компонентів у цільовому продукті (пасті або крупці) до 90%. Суть технології пасти полягатиме в тому, що дрібні тушки бичка азовського напівпотрошеного (з головою та плавцями, без нутрощів) піддають гідротермічному обробленню у паровому котлі при одночасному (дрібнодисперсному) подрібненні з наступним додаванням рослинних компонентів, розфасовують рибо-рослинну суміш-пасту у харчові поліпропіленові пакети, термізують при температурі 75-85°С та піддають інтенсивному охолодженню при температурі +0,5..+2,0°С. З метою покращення фізико-хімічних властивостей пасти пропонується комбінування рибної сировини із рослинною, такою як екструдати шроту насіння соняшнику, сої, кукурудзи, рапсу, вівсяне борошенце, пшеничні і вівсяні висівки, тощо, що дозволить більш раціонально використовувати вітчизняну сировинну базу, розширити асортимент білоквмісної кулінарної продукції, знизити її собівартість, забезпечити більш високу економічну ефективність її виробництва при високій якості, збагатити рибну продукцію рослинними білками, ліпідами, вуглеводами, харчовими волокнами, підвищити доступність даної продукції для широких верств населення, зокрема у соціальній сфері. Крім того, численні наукові дослідження доводять лікувальні властивості рослинних продуктів та їх здатність попереджувати і стримувати розвиток різних захворювань (серцево-судинних, онкологічних та ін.) [1-3].

Застосування інтенсивного охолодження (з 85 ... 70 до 2 ... 4 ° С) в технології рибо-рослинних паст дозволить за короткий проміжок часу (не більше 90 хв.) подолати небезпечний температурний інтервал з 60 до 10° С, оптимальний для розвитку умовно-патогенних мікроорганізмів. У цьому випадку може бути застосована система охолодження харчової продукції CapKold© або промисловий Cook&Chill (КЕЧ-технологія). Для охолодження великих обсягів продукції рідкої і напіврідкої консистенції, якими є пастоподібні рибо-рослинні напівфабрикати, можна використовувати апарати із занурювальним охолодженням у суміші льоду і води або пропіленгліколю (tumbl chillers). Залежно від обсягів виробництва, контингенту споживачів, попиту на продукцію, матеріально-технічної оснащеності доготівельного або роздаткового підприємства продукція може бути розфасована у функціональні ємності, вакуумні пакети, пакети з багатошарових плівок та ін. Охолоджену продукцію зберігають у холодильних апаратах з температурою в робочій камері 1 ... 4 ° С і використовують за

потребою у доготівельних закладах харчування в технологіях кулінарної продукції як наповнювачі, фарші, начинки [4-6]. Використання таких напівфабрикатів дозволить розробити широкий асортимент якісної і безпечної «низькобюджетної» кулінарної продукції, вирішити проблему забезпечення соціальних раціонів харчування повноцінним білком, забезпечити стабільність кулінарної продукції під час зберігання, мінімізувати витрати функціонально-технологічних інгредієнтів, залучити до технологічного циклу вітчизняну сировинну базу.

В результаті інформаційно-маркетингового вивчення ринку риби і рибних продуктів та за результатами органолептичних і фізико-хімічних досліджень встановлено, що сировина – бичок азовський виробників ТОВ «Теплые моря» і ПрАТ «Бастіон» є найбільш прийнятною для виробництва рибо-рослинних напівфабрикатів – кулінарних паст і крупки. Попередні відпрацювання технології рибо-рослинних паст показали доцільність використання бичка азовського напівпотрошеного для забезпечення більш високих органолептичних показників якості.

Список використаних джерел

1 *Безугла І.М.* Розробка технології та рецептури пряників, збагачених фіто добавками : автореф. дис. к. т. н. / Безугла І.М. ГОУ ВПО Кубанский государственныйтехнологический університет. – К., 2007.- 28 с.

2 *Хамітова Н. Р.* Розробка рецептур пробіотичних кормових добавок на основі СО2-шроту пряно-ароматичної сировини : автореф. дис. к. т. н. / Хамітова Н. Р. ГОУ ВПО Кубанский государственный технологический університет. – К., 2010.- 24 с.

3 http://likar-trava.com/

4 Инновационные технологии в области пищевых продуктов и продукции общественного питания функционального и специализированного назначения: Коллективная монография / ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ»; под общ. ред. Н.В. Панковой. – СПб.:Изд-во «ЛЕМА», 2012. – 314 с.

5 Технология «COOK&CHILL». – Режим доступу : –http://www.kop1.ru/technologycookchill.

6 Революция в системе школьного питания от компании "РП-Технология". – Режим доступу : – http://www.rp1990.ru/technology/innovative/.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Хомич В.В.
викладач
Чернігівського кооперативного
технікуму Чернігівської ОСС

Сьогодні, в умовах жорсткої конкуренції та знецінення національної валюти, важливим етапом діяльності кожного підприємства є зменшення витрат та зростання обсягів товарообігу. Оптимізація витрат змушує підприємства економити на всіх статтях затрат. З іншого боку важливим аспектом є жорстка конкуренція у сфері торгівлі та боротьба за покупця. Враховуючи наведені тези, необхідно відмітити важливість якісного обслуговувати покупців на конкурентоспроможному рівні. З цією метою у магазинах доцільно автоматизувати процес обліку товарів.

Автоматизація облікових робіт надає власнику можливість оперативно отримувати поточну інформацію, щоб стежити за процесом реалізації товарів, наявністю та рухом товарних запасів, обсягом товарообігу, проводити аналіз економічних показників.

Різні аспекти впровадження інформаційних технологій розглядаються такими авторами, як С. Івахненков про класифікацію програмного забезпечення для ведення обліку і контролю [1], В. Ластовецький про інформаційне забезпечення підприємницької діяльності [2], Р. Теличко про побудову автоматизованої системи фінансового планування на підприємстві [3] та багатьма іншими. Однак ці автори висловлюють власну думку про використання інформаційних технологій для планування та ведення підприємницької діяльності.

Мета статті – аналіз ефективності використання прикладного програмного забезпечення, яке дозволяє раціонально виконувати обробку, контроль та збирання інформації про фінансово-господарську діяльність, сприяє запровадженню ефективної системи обліку, проводить внутрішньогосподарський контроль торговельного підприємства споживчої кооперації.

У магазинах типу маркет, які відкриваються в різних областях нашої держави, використовується програма „ТІС - Маркет”. Автоматизована система розроблена для торгових підприємств споживчої кооперації. Використання цієї програми надає можливість:

- опрацьовувати та вводити первинні документи;
- одержувати дані по реалізації товарів в розрізі товарних груп та відділів за кожний день;
- контролювати оперативні залишки товарів;
- формувати бухгалтерські проведення та первинні документи з обліку розрахункових операцій;

- складати звіти матеріально-відповідальних осіб;
- автоматизувати кількісно-сумовий облік товарів;
- накопичувати інформацію для складання фінансової та іншої звітності;
- проводити інвентаризацію.

Складовими обліку процесів діяльності є первинні документи, якими оформляються конкретні господарські операції, а також звіти матеріально відповідальних осіб [2]. Враховуючи оперативні дані кількісно – сумового обліку, можна проаналізувати динаміку товарообігу як в днях так і за період, стан товарних залишків, вивчати попит населення на ту чи іншу групу товарів. Отримані результати використовуються з метою посилення внутрішньогосподарського контролю за асортиментною політикою, сприянню у проведенні рекламних акцій у магазинах, підвищують відповідальність касирів та продавців.

Ритмічне постачання товарами залежить від своєчасного та правильного складання замовлень. Програма автоматично формує замовлення на постачання товарів на підставі довідника товарних груп, враховуючи терміни надходження та мінімальну кількість товарних запасів. Торговельні працівники мають можливість проконтролювати замовлення, а у разі необхідності внести корективи вручну. Товарно – грошові звіти матеріально відповідальних осіб є основними звітами для проведення внутрішньогосподарського контролю діяльності торговельного підприємства. Використання інформаційних технологій дозволяє не лише автоматично формувати звіти за період, але і бухгалтерські проведення по всіх господарських операціях.

Для порівняння фактичної кількості товарів з даними бухгалтерського обліку у магазині проводиться інвентаризація і складається інвентаризаційний опис. Програма «ТІС- Маркет» формує цей документ автоматично, використовуючи оперативні залишки товарів на конкретну дату. Таке проведення інвентаризації значно полегшує роботу торговельних працівників і надає можливість оперативно отримати результати.

Програма «ТІС – Маркет» широко використовується у маркетах системи споживчої кооперації. Впровадження інформаційних технологій дозволяє отримувати щоденно оперативні дані про рух товарних запасів, формувати звіти, проводити внутрішньогосподарський контроль діяльності з метою досконалого та об’єктивного прогнозування стратегії розвитку в майбутньому.

Програма «ТІС- Маркет» дозволяє якісно обслуговувати покупців, гнучко пристосовуватися до змін у законодавчих актах, контролювати порядок нарахування та своєчасної оплати податків, змінювати форми звітів та первинних документів, ефективно використовувати робочий час працівників, оптимізувати кількість торгових працівників.

Планується продовжити дослідження основних тенденцій розвитку підприємств споживчої кооперації та ефективності впровадження інформаційних технологій в їх економічну діяльності.

Список використаних джерел

1. *С. Івахненков* Класифікація програмного забезпечення обліку і контролю // Бухгалтерський облік і аудит .- 2006.- №7.- С. 55-65
2. *В. Ластовецький* Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності // Бухгалтерський облік і аудит .- 2010.- №10.- С. 7-10
3. *Р.Теличко* Побудова автоматизованої системи фінансового планування на підприємстві // Економіка. Фінанси. Право .- 2011.- №8.- С. 11-14

Юрченко Н.С.,
молодший науковий співробітник
відділу економічних досліджень
Інститут продовольчих ресурсів
НААН України

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Для того, щоб агропромислове виробництво в Україні успішно розвивалося, провідного значення набувають процеси інтеграції сільськогосподарських підприємств і переробної промисловості, що спрямовані на раціональне використання сировини, поліпшення якості виготовлення продуктів та підвищення ефективності агропромислового виробництва. Об'єктивна необхідність агропромислової інтеграції пов’язана для сільських товаровиробників у всіх країнах з більш технічною відсталістю сільськогосподарського виробництва у порівнянні з промисловістю, його сезонним характером, залежністю від кліматичних умов, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Необхідно відзначити, що в сучасних умовах найбільш конкурентоспроможними стають вертикально інтегровані структури харчової промисловості, метою яких є, в першу чергу, забезпечення власної надійної сировинної бази, а також стабільних доходів, формування постійних ринків збуту продукції і розширення сфер діяльності. За рахунок власної системи елеваторів, сільськогосподарських підприємств і торгових будинків компанії досягають замкнутого виробничого циклу, економії витрат і раціонального управління фінансовими потоками. В якості додаткових переваг виступають

розташування в спеціальних економічних зонах і на територіях пріоритетного розвитку, а також співпраця з іноземними партнерами [1].

Для ефективного функціонування агропромислового об'єднання і виробничо – господарської діяльності необхідно врахувати інтереси всіх учасників інтеграції, і насамперед – її основної структурної ланки – безпосередніх виробників сировини. Головною причиною низької завантаженості виробничих потужностей діючих молокопереробних підприємств є недосконалість механізму розрахунків за молочну сировину, що надходить на переробку. Занижені закупівельні ціни на сировину змушують її виробників обминати традиційні та шукати альтернативні канали реалізації виробленої продукції – продовольчі ринки населених пунктів, вулична торгівля, посередницькі дрібнооптові структури тощо [2].

Одним з найважливіших факторів успішної діяльності інтеграцій є налагоджування організованої служби маркетингу, яка б на основі глибокого аналізу попиту на молочну продукцію в регіоні, реальної оцінки власних можливостей і розрахунку гарантованого беззбиткового обсягу виробництва кінцевої продукції визначала б необхідний обсяг молочної сировини з подальшим укладанням на неї договору купівлі – продажу. Одностороння вигода переробника не може влаштовувати виробника сировини. Він віддаватиме перевагу партнерству з переробним підприємством тільки в тому разі, коли йому буде гарантовано відшкодування виробничих затрат і він одержуватиме належну йому частину прибутку, у створенні якого брав участь. Найкращою мірою забезпечити реалізацію принципу розподілу прибутку між членами інтегрованої системи пропорційно розмірові їх економічної діяльності здатна асоціація з виробництва, переробки та реалізації молочних продуктів [3].

Щоб запобігти негативним наслідкам можливого зниження попиту й ринкової ціни на той, чи інший молочний продукт, а отже уникнути значного скорочення доходів, слід взяти курс на диверсифікацію виробництва. З огляду на сьогоднішні тенденції в попиті на молочну продукцію та рівень рентабельності її виробництва доцільно розширити асортимент твердих сирів, кисломолочної продукції, продукції з незбираного молока і морозива. Оптимальною вважається така структура виробництва молочної продукції, в якій найбільша питома вага належить селянському маслу та твердим сирам (відповідно, 50 % і 14%), однак, на сьогодні економічно виправданим є певне зменшення частки першого з цих продуктів у структурі виробництва молочної продукції.

Інтегровані підприємства не повністю використовують переваги інтеграції, що зумовлює відносно невисокий рівень її ефективності. Дана ситуація викликана низкою проблем як інституційно - організаційного, так і економічного характеру, серед яких основними є: недотримання принципів організації спільної діяльності учасниками інтеграційного процесу, особливо в частині формування і планування фінансових потоків; недостатній рівень регулювання системи відносин власності; дисбаланс у рівнях інтеграції виробництва і концентрації капіталу; низький рівень корпоративного управління.

Список використаних джерел

1. Скопенко Н.С. Перспективы развития пищевой промышленности Украины на основе формирования интегрированных структур/ Н.С. Скопенко [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/business-sectors-of-the-economy/2015

2. Белінська Н.С. Економічна ефективність роботи підприємств молочної промисловості України: Монографія. – Вінниця, Універсум –Вінниця, 2003. – С.18.

3. Підлужна Н. Роль інтеграційних процесів у підвищені ефективності молокопереробного під комплексу АПК // Економіка України. – № 3.-2004. –С. 62

Біницька О.П., к.е.н., доцент,
проректор з економічних питань ХГПА

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ СУЧАСНОГО НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ У ВНЗ

Науково-методична робота базується на досягненнях педагогічної науки, культури і перспективного педагогічного досвіду, системі аналітичної, пошукової, дослідницької, організаційної, діагностичної, культурно-наукової і практичної, інформаційної діяльності з підвищенням наукового та загальнокультурного рівня педагогічних працівників, удосконалення їхньої професійної й культурної компетентності та підвищення ефективності навчально-виховного процесу. ВНЗ спрямовує свою роботу не лише на послідовне вдосконалення професійних якостей, збагачення й оновлення нової системи знань і умінь керівників і педагогів, на розвиток їх особистісних якостей, самореалізації у процесі професійної діяльності, серед яких: гуманізм, висока загальна культура і моральність, активність і комунікабельність, рішучість, наполегливість, ініціативність, вимогливість, уміння володіти собою, тактовність і самостійність, творча уява, самокритичність та інші.

Організація навчального процесу базується на Законі України «Про освіту», державних стандартах освіти, інших актах законодавства України з питань освіти. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» учасниками навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах є: педагогічні і науково-педагогічні працівники; особи, які навчаються у вищих навчальних закладах; працівники вищих навчальних закладів (категорійні спеціалісти, старші лаборанти, завідувачі навчальними лабораторіями, методисти та інші) [2].

Навчально-виховний процес забезпечує можливість: здобуття особою знань, умінь і навичок у гуманітарній, соціальній, науково-природничій і технічній сферах; інтелектуального, морального, духовного, естетичного і фізичного розвитку особи, що сприяє формуванню знаючої, вмілої та вихованої особистості.

Науково-методичне забезпечення навчального процесу − це сукупність документів, наукових, навчальних, методичних матеріалів, які: а) описують зміст, б) встановлюють структуру, в) визначають результат, г) регламентують перебіг навчального процесу.

Основними нормативними документами з організації навчального процесу є: навчальний план; робочий навчальний план; навчальна програма дисципліни; робоча навчальна програма дисципліни.

Основним нормативним документом, що визначає організацію навчального процесу в конкретному напрямку підготовки, є навчальний план.

Навчальний план – це нормативний документ вищого навчального закладу, який складається на підставі освітньо-професійної програми та структурно-логічної схеми підготовки і визначає перелік та обсяг нормативних і вибіркових навчальних дисциплін, послідовність їх вивчення, конкретну форму проведення навчальних занять та їх обсяг, графік навчального процесу, форму та засоби проведення поточного і підсумкового контролю. Навчальний план зберігається в навчальному відділі. Кафедри мають навчальний план з конкретних дисциплін.

Для конкретизації планування навчального процесу на кожний навчальний рік створюється робочий навчальний план, який знаходиться в навчальному відділі і з нього складається навчальне навантаження на кожного науково-педагогічного працівника.

Навчальна програма дисциплін є складовою державного стандарту освіти. Навчальні програми зберігаються на кафедрах і в навчальному відділі. На підставі навчальних програм кафедрою розробляється робоча навчальна програма дисципліни, яка є нормативним документом вищого навчального закладу.

Робоча навчальна програма дисципліни містить виклад конкретного змісту навчальної дисципліни, організаційні форми її вивчення та їх обсяг, визначає засоби поточного і підсумкового контролю.

Структура робочої навчальної програми: мета дисципліни (у знаннях і вміннях); тематичний план лекцій і практичних занять; матеріали для проведення поточного та підсумкового контролю; перелік навчально-методичної літератури [4].

Зазначимо, що якість підготовки фахівців безпосередньо залежить від якості навчальних програм, наукового і методичного забезпечення навчального процесу. Серед факторів, що впливають на цей процес, є наявність навчально-методичних розробок, впровадження нових технологій навчання, систем незалежного моніторингу та оцінювання знань і умінь студентів (включаючи роботодавців) та державної атестації випускників усіх рівнів. У педагогічній теорії і практиці вищої школи проблема організації навчального процесу є однією із найактуальніших [1, с.1].

Методична робота є важливою складовою навчально-виховного процесу й спрямована на вирішення завдань з підвищення якості підготовки фахівців на основі комплексного підходу до вдосконалення змісту, організації й методів навчання.

Розрізняють дві форми методичної роботи: науково-методичну та навчально-методичну. Науково-методична робота орієнтована на створення нових принципів і методів ефективного управління про-цесом

навчання студентів. Навчально-методична робота спрямована на методичне забезпечення й удосконалення існуючих форм і видів занять зі студентами.

Єдину систему організації методичної роботи у вищих навчальних закладах складають: навчально-методичне управління; науково-методична рада; методичні комісії університету, інституту або академії; методичні ради та методичні комісії інститутів (факультетів) [4].

Дане дослідження не претендує на всебічний розгляд проблеми теоретичних засад науково-методичних основ сучасного навчально-виховного процесу у ВНЗ. Ряд аспектів потребують подальших наукових розвідок, зокрема сучасний стан організації навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах.

Список використаних джерел

1. Жорнова О., Жорнова О. Науково-методичне забезпечення навчального процесу у вищій школі: усталені нормативи та сучасні вимоги / Олена Жорнова, Ольга Жорнова // Вісник Книжкової палати. – 2012. – № 2 .– С. 1 – 4.

2. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.

3. Основні положення з організації навчального процессу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vnmu.edu.ua/ навчально-методична-робота/основні-положення-з-організації-навчального-процесу.

4. Положення про організацію навчально-методичної роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khnu.km.ua/root/dept/nmv/res/15.pdf.

Борисова А.О., доцент, завідувач
кафедри іноземних мов ХДУХТ,
Колесник А.О., к.т.н., доцент
кафедри іноземних мов ХДУХТ

УМОВИ УТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНИХ КОМУНІКАТИВНИХ УСТАНОВОК ПІД ЧАС НАВЧАННЯ

Під час вивчення процесу формування позитивних комунікативних установок у майбутніх фахівців, спочатку слід розглянути особливості формування та прояву потреби в позитивних відносинах і ті особливості організації й управління педагогічним процесом, які могли б сприяти формуванню комунікативних установок.

Виділяють три критерії розвитку позитивного ставлення до діяльності:

– потреба в розвитку і самоактуалізації;

– прагнення до самопізнання, творча активність, позиція суб'єкта діяльності;

– прагнення до осмисленості відносин, орієнтація на конструювання позитивних відносин із колегами і довіру до них.

Потреба в саморозвитку, самопізнанні, прояві творчої активності, прийняття партнера по спілкуванню і його позиції, орієнтація на конструктивну взаємодію також є проявами готовності до позитивного спілкування, тобто позитивної комунікативної установки. Актуалізація потреби в позитивних відносинах дозволить сформувати, наприклад, такі позитивні комунікативні установки, як установка на творчість у спілкуванні, на розуміння і повагу партнера, на досягнення позитивного результату та ін.

Великого значення в процесі зміни і формування установок вчені надають різним умовам: наявності мотивації, цінностей, наявності особистого досвіду, соціальної ситуації і соціальному оточенню, активності людини, а також було помічено вплив на установки через використовувані методи дослідження.

Стратегії педагогічної підтримки в питанні формування комунікативних установок – це створення педагогом умов для усвідомлення кожним студентом своєї індивідуальної сутності та ролі (активного творця) більшості життєвих обставин; а також умов для формування умінь вибирати ефективні стратегії взаємодії.

Так, серед умов готовності педагога до педагогічного спілкування (готовність вибирати ефективну комунікативну стратегію) виділяють професійну спрямованість, представлену професійними цілями, інтересами, потребами, установками і цінностями, чинниками формування якої є: потреба суб'єктів педагогічного процесу в комунікативної діяльності; установка на гуманістичне ставлення суб'єктів педагогічного процесу; недистанційний характер спілкування; прийняття студентами значущості комунікативного компонента у педагогічній діяльності; суб'єкт-суб'єктні відносини студентів і викладачів (партнерство, співробітництво); спільність ціннісних орієнтацій суб'єктів педагогічного процесу, яка виступає у вигляді єдності поглядів, відносин, позицій щодо значущих для них об'єктів, схвалення цілей виконуваної ними діяльності.

Вибір стратегії залежить, в тому числі, і від рівня загальної професійної готовності, що визначає необхідність активного використання форм, методів і засобів навчання і орієнтацію майбутніх педагогів на системне бачення педагогічного процесу при самостійному проектуванні процесу взаємодії. Значущим чинником є спеціальне навчання студентів технології суб'єкт-суб'єктної взаємодії.

Технологія педагогічної підтримки в процесі формування комунікативних установок полягає у використанні педагогом різноманітних педагогічних технологій, спрямованих на подолання різних труднощів

спілкування, надання можливості студенту в накопиченні особистого досвіду ефективної взаємодії, відпрацювання вміння позитивно мислити, сприяти розкриттю потенціалу студента; забезпечення спрямованості всіх методичних засобів на формування когнітивної, афективної і поведінкової складових комунікативної установки.

Формування позитивних комунікативних установок відбувається як в результаті дії внутрішніх чинників (когнітивних процесів, емоційних станів особистості), так і під впливом зовнішніх соціальних чинників (процесів соціального пізнання, взаємодії та взаємного впливу людей), при дотриманні ряду психолого-педагогічних умов, принципів, опорі на знання про структуру, властивості, функції, закономірності і механізми формування установок.

Таким чином, для формування позитивних комунікативних установок необхідна теоретична і практична підготовка, які забезпечать педагога здатністю належним чином реагувати на ситуацію і учасників спілкування, дозволить закріпити вміння та навички ефективного спілкування. Вибір змісту, форм, технік роботи з формування комунікативних установок визначається характером мотивації, цінностей особистості, особливостями і ефектами прояву закономірностей формування установок.

Босак А.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ«ЛП»,
Бублик М.І., к.ф.-м.н., доцент,
докторант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ«ЛП»

АНАЛІЗУВАННЯ РІВНЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ

Проблема відповідності української концепції підготовки фахівців, зокрема економістів, до вимог сучасності з кожним роком стає більш актуальною та гострішою. Головний конфлікт криється у тому, що в новому тисячолітті людство у процесі своєї життєдіяльності активно використовує електронні носії інформації, доступність яких у будь-якій точці нашої планети з кожним роком зростає в геометричній прогресії. Інформацію можна отримати про все: погоду, курс національної валюти, історичний факт, видатну й звичайну особу, навіть можна одержати вичерпну відповідь про будь-яку формулу та приклади її застосування. Отже, рівень знань фахівців повинен зростати. Однак, чи зростає рівень володіння інформацією, тобто чи фахівець може прийняти адекватне рішення на основі власних знань, вмінь і навичок.

У роботі проведено аналізування рівня підготовки фахівців з економіки за результатами розв'язування однієї типової задачі «Валютний курс» із класичного підручник [1, с.122], яку розв'язували 50 кращих студентів України, що вчаться на одному із економічних напрямів. За умовою задачі необхідно було визначити зміну рівноважного курсу долара США в результаті сумарного впливу наступних подій: 1) ажіотажний попит на американські долари зсуває функцію попиту на 2 одиниці по осі абсцис; 2) притік іноземних інвестицій приводить до зсуву функції пропозиції на 50 одиниць по осі ординат; 3) уряд збільшив норму обов'язкового продажу валютного виторгу експортерів, в результаті чого функція пропозиції зсунулася по осі ординат на 3 одиниці. Як вихідні умови було вказано, що попит на долари США на валютному ринку України описує функція $Q_D = 150 - 3P$, а пропозицію – $Q_S = -50 + 2P$, де P – ціна одного долара в гривнях. Розв'язок задачі «Валютний курс» зводиться до розв'язування двох лінійних рівнянь. Перше рівняння, за допомогою якого визначається початковий рівноважний курс долара США, складається в результаті пошуку перетину функцій попиту і пропозиції: $Q_D = Q_S$, тобто $150 - 3P = -50 + 2P$. Звідси отримуємо, початковий рівноважний курс долара США $P = 40$ грн./дол. Для запису другого рівняння потрібно врахувати вказані події, тобто використати знання з початків математичного аналізу щодо побудови графіків функцій шляхом елементарних перетворень, які вивчаються ще в школі, повторюються у курсі вищої математики на першому році навчання.

Так, збільшення попиту на долар викликає ріст його курсу, що зсуває функцію попиту на 2 одинці вправо по осі абсцис. Математично запис цієї події відображається новою функцією попиту $Q_{D1} = 150 - 3*(P - 2) = 156 - 3P$. Вплив же подій 2) і 3) на функцію пропозиції викликає її зсув по осі ординат вгору на 50 одиниць (+50) і зсув вниз на 3 одиниці (-3), що математично відображається новою функцією пропозиції: $Q_{S1} = -50 + 2P + 50 - 3 = -3 + 2P$. Новий рівноважний курс долара США отримуємо з нового лінійного рівняння: $Q_{D1} = Q_{S1}$, тобто $156 - 3P = -3 + 2P$, звідки $P = 31{,}8$ грн./дол. Отже, новий рівноважний курс долара США знизиться на 8,2 грн./дол.

Таким чином, задача зводиться до розв'язування лінійних рівнянь та вмінь побудови графіків функцій шляхом елементарних перетворень. Аналіз рівня знань студентів проводився за 2 групами типових помилок, а саме: перша група з чотирьох помилок стосувалася знань з економіки, а друга (із трьох помилок) – знань з математики. Результати виявилися неочікуваними.

У першій групі виявлено наступні вміння. Для знаходження рівноважного курсу валюти побудували правильно рівняння всі студенти (100 % виконання завдання). Вказали, що ажіотажний попит приводить до зростання курсу валюти, 42 студенти (84 %). Притік же іноземних інвестицій, який приводить до зростання пропозиції, правильно встановили 37 студентів (74 %), а також збільшення норми обов'язкового продажу

валютного виторгу експортерів правильно відобразили у функції пропозиції 31 студент (62 %). Середній відсоток помилок з економіки - 20 %. Середній рівень знань – 0,8.

У другу групу входили вміння з курсу математики (у нашому випадку, швидше за рівень середньої освіти, ніж вищої). Розв'язали лінійне рівняння правильно 28 студентів (56 %), правильно відобразили зсув функції по осі абсцис 9 студентів (18 %), правильно відобразили зсув функції по осі ординат 15 студентів (30 %). Середній відсоток помилок з математики - 65 %. Середній рівень знань з математики – 0,35. За 100 бальною системою оцінювання рівень знань з математики у 0,35 вважається незадовільним (35 балів), а рівень знань з економіки у 0,8 вказує на добрі знання (80 балів). Однак, правильно розв'язали задачу тільки 8 студентів, що становить 16% від усіх студентів, що брали участь в дослідженні. Насправді, відсоток ще нижчий, тому що це були найкращі студенти майже з усіх провідних ВНЗ України.

Таким чином, проведений реперний аналіз рівня підготовки фахівців з економіки вказав на ключову проблему – низький рівень математичної підготовки студентів. Причин можна знайти безліч. У більшості ВНЗ для вступу на економічні спеціальності математика не включена до переліку предметів, з яких абітурієнт здає ЗНО. Програма дисципліни «Вища математика» надзвичайно обмежена в кредитах, значна частина курсу перенесена на самостійне вивчення. Головним же завданням усіх ланок освіти є формування у молодої людини певної сукупності знань, умінь та навичок, головним з яких є аналітичне мислення, здатність приймати рішення не лише за окреслених умов, а й за умов неповністю визначених. Як же без математики фахівцям з економіки набути вмінь прийняття неординарних рішень і перенесення набутого досвіду на об'єкти зовсім іншої природи нам не відомо.

Список використаних джерел

1. Михайлушкин А.И. Международная экономика: теория и практика: учебник для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шибко. – СПб.: Питер, 2008. – 464 с.

ХМАРНИЙ СЕРВІС IBM ARCA ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ

Доц. Гірінова Л.В.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Усе більше відомих IT-вендорів пропонують університетам свої технічні розробки для вирішення тих чи інших завдань, пов'язаних з організацією та удосконаленням науково-дослідної роботи. Ринок IT пропонує безліч рішень, що є ефективними в науці та промисловості. Але стандартні технології не вирішують питання організації сумісної роботи розподілених у світі наукових груп. Вирішенням цієї проблеми можуть стати хмарні технології, які набувають все більшої популярності. Хмарні технології є технологією сучасної епохи, і вони дозволяють передати частину складних обчислювальних задач на обробку зовнішнім потужним і складноорганізованим серверним станціям.

Згідно з дослідженнями дослідницької компанії IHS TECHNOLOGY у найближчі п'ять років однією з головних технологій майбутнього залишаються хмарні технології. Використанню хмарних технологій в науці приділялось мало уваги не зважаючи на те, що представництвами таких компаній, як Microsoft, IBM постійно проводяться семінари та вебінари з цього питання.

Сумісно з аналізом даних та мережею мобільного зв'язку, хмари суттєво впливають на IT-стратегії університетів, створюючи нові можливості та умови для різних сфер комунікацій та інформаційних технологій. Хмари трансформували робочий простір, змінили способи зв'язку підприємств з їх постачальниками, споживачами та розробниками. Хмарні технології дають можливість створення web-орієнтованих лабораторій (хабів) в конкретних предметних областях (об'єднання сучасної концепції web 2.0 з можливістю доступу до прикладних моделей): інтерактивний доступ до інструментів моделювання, підтримка розподіленої розробки (система контролю версій, інструмент управління проектами та відстеження помилок), механізми додавання нових ресурсів, інформаційні ресурси (wiki, презентації та ін.), підтримка користувачів, візуалізація результатів та ін. Виникають принципово нові можливості для дослідників з організації доступу, розробки та поширення прикладних моделей. Унаслідок цього з'являється можливість створення співтовариств професіоналів у спеціалізованих галузях, стандартизація використовуваного інструментарію, форматів зберігання даних та ін.

Компанія IBM багато років співпрацює з провідними університетами світу, в тому числі на теренах СНД. За багаторічну сумісну співпрацю на ринку IT-технологій з'явилось чимало серверних рішень, програмних додатків, які сприяють покращенню освітньої та наукової роботи провідних вчених університетів та сприяють динамічному розвитку сучасної науки.

Об'єктом дослідження стало сервісне рішення IBM ARCA (Academic Research Collaboration and Analytics), розроблене для науковців та наукових центрів, яке дозволяє: автоматизувати пошук ресурсів та фінансування, сформувати команду дослідників, оптимізувати призначення ресурсів, спростити дистанційне співробітництво.

Система IBM ARCA є функціональним розширенням IBM Connections, тобто соціальним програмним забезпеченням, що надає будь-яким організаціям середовище взаємодії. Воно дозволяє отримувати доступ будь-

якому користувачу у професійній мережі, включаючи колег, клієнтів і партнерів. Метою розробки зазначеного продукту стало бажання надати вченим більше можливостей для участі в міждисциплінарних науково-дослідних проектах, збільшити професійний рівень студентів за рахунок залучення їх до цікавих наукових проектів, а також дати можливість резервувати ресурси (наприклад, лабораторії) та оптимізувати їх підбір (наприклад, дослідників і студентів).

Перед тим як розпочати роботу над створенням сервісу, команда розробників IBM разом із науковцями американських університетів виявила перелік питань, які, на їх думку, заважають розвитку науки. Часто провідні науковці університетів стикаються з проблемою, коли науково-дослідна діяльність є міждисциплінарною: будучи компетентними в одній або декількох галузях, вони мають складності з формуванням вимог до потенційних учасників дослідного проекту з інших галузей. У середовищі використовуються різні методи текстового аналізу, багатокритеріальної оптимізації та метод розподіленого браузерного інтерфейсу для отримання інтуїтивного інтерфейсу.

Система IBM ARCA дає можливість знаходити вчених по всьому світу для подальшої співпраці, надаючи спрощені умови, а також підвищувати кількість та якість заявок на отримання грантів в обраній галузі досліджень і знаходити кінцевого споживача отриманої наукової розробки. Із точки зору освітньої діяльності середовище дає можливість підвищити професійний рівень майбутніх фахівців завдяки участі в дослідній діяльності, тим самим підвищуючи рівень освіти. Крім того, середовище дає можливість постійно взаємодіяти студентам з викладачами та іншими науковцями. Технічною перевагою цього продукту є те, що рішення розглянути пропозицію фінансування проводиться лише на основі текстового аналізу, що не потребує додаткових метаданих. Уся програмна та апаратна конфігурація знаходиться на боці клієнта, і кінцева конфігурація може бути скорегована згідно з його вимогами.

Євпак І.В., кандидат с.г. наук,
викладач-методист ВП НУБіП України
«Боярський коледж екології і природних ресурсів»

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ МЕТОДІВ І ПРИЙОМІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ВНЗ

Вибір методів займає важливе місце в загальному плануванні навчального процесу і здійснюється у тісному зв’язку з вибором усіх основних елементів навчання: завдань, змісту, форм і засобів.

При виборі методів навчання необхідно враховувати такі основні умови:

1. Відповідність методів принципам навчання.
2. Відповідність методів меті і завданням навчання.
3. Відповідність методів змісту даної теми.
4. Відповідність методів умовам і відведеному часу для навчання.
5. Відповідність можливостям допоміжних засобів навчання.
6. Відповідність методів навчальним можливостям студентів.
7. Відповідність методів можливостям самих викладачів.

Процедура вибору методів навчання передбачає певні етапи. Спочатку необхідно вибрати найбільш раціональне поєднання методів навчання за джерелом і логікою засвоєння інформації, рівнем пізнавальної діяльності студентів. Після цього важливо вибрати методи стимулювання, які б забезпечили формування пізнавального інтересу студентів до даної теми. Окрім цього треба врахувати час проведення заняття, визначити етапи, на яких доцільно застосувати методи контролю і самоконтролю [1].

Застосування викладачем усього набору методів навчання у їх численних комбінаціях і поєднаннях забезпечує високу ефективність навчання і розвитку студентів. Взаємодія і взаємозв'язок методів навчання виявляються за єдності завдань і змісту навчання. Провідна роль завжди належить викладачеві, а успішність навчального процесу залежить від того, наскільки аргументовано, доцільно і майстерно він застосовує конкретні методи навчання [1].

Щоб здійснити педагогічно обґрунтований вибір методів, необхідно, насамперед, знати можливості й обмеження всіх методів навчання, розуміти, які завдання й за яких умов можна успішно розв'язати за допомогою тих чи інших методів, а для розв'язання яких вони даремні чи малоефективні [3].

Упродовж усієї історії педагогіки й освіти теоретики і практики використовували два прості й зовні дуже привабливі розв'язання проблеми вибору методів навчання. Перше: знайти універсальний метод навчання, своєрідну педагогічну панацею. Тоді в разі будь-якого ускладнення універсальний метод завжди виручить. Менш категоричний варіант такого підходу виражений у розподілі методів на ефективні (активні, інтенсивні) й неефективні, причому рекомендують використовувати лише ефективні.

Життя багато разів переконувало педагогів у тому, що такий розподіл помилковий, оскільки різноманітні навчальні завдання просто неможливо розв'язати на основі одного або якогось обмеженого кола методів. Тут не можна не згадати вислову А. С Макаренка про те, що немає методів навчання зовсім поганих або зовсім добрих. Усе залежить від обставин, місця й часу, від системи, у якій цей засіб використовують [2].

Є два реальні шляхи, які ведуть до педагогічно обґрунтованого вибору методів і прийомів. Перший шлях - збільшення одиниць вибору й обмеження їхньої кількості на основі об'єднання методів у великі групи за

заздалегідь обраними критеріями (показниками), інакше кажучи - шлях, пов'язаний із класифікацією методів і з оперуванням результатами класифікації. Такий шлях загалом традиційний (у позитивному значенні цього терміна) і своєї найбільш завершеної форми набув у теорії й методиці оптимізації (Ю. К. Бабанський, М. М. Поташник). Другий шлях пов'язаний із використанням більших, цілісніших дидактичних структур - типів або методичних систем сучасного навчання, насамперед інформаційного навчання, програмованого, проблемного. Під час такого підходу метод не використовують ізольовано від інших елементів системи, а він є засобом втілення певних цілей на основі заздалегідь відомих специфічних закономірностей і механізмів [3].

Список використаних джерел

1. **Зайченко І.В.** Педагогіка. Навчальний посібник для студентів вищих педагогічних навчальних закладів, 2-е вид. - К., «Освіта України», «КНТ», 2008. - 528 с.
2. Лузан П.Г. Активізація навчання у сільськогосподарському вузі. - К.: ІАЕ УААН, 1996. - 188 с.
3. Ортинський В. Л. Педагогіка вищої школи: навн. посіб. [для студ. вищ. навч. закл-І/ В. Л. Ортинський - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 472 с.

Карпюк О.А., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту і
адміністрування ЖДУ ім. Івана Франка

СУЧАСНА РОЛЬ ЛІДЕРІВ В ЕПОХУ ЗМІН

Лідери не формують плани, вони не вирішують проблеми і навіть не управляють людьми. Справжні лідери готують організації до змін та допомагають їм боротися із впровадженням змін
(John P. Kotter)

За оцінками аналітиків Arthur Andersen Consulting, обсяг знань, яким володіє людство, подвоюється кожні 5 років. За їхніми прогнозами вже до 2020 року знання людства подвоюватимуться кожні 72 дні. Все це приводить до збільшення кількості нових і часто нестандартних ситуацій, які вимагають адекватної реакції і виважених рішень.

Зростання необхідності проведення змін та швидкості їх настання, обумовлено низкою причин, включаючи глобалізацію, бурхливий розвиток технологій, культурного розмаїття, природних ресурсів та економіки. Тому здатність визнати необхідність змін, а також ефективна реалізація стратегій зміни, під тиском внутрішніх та зовнішніх факторів конкурентного середовища, є необхідною умовою підприємницької діяльності.

Варто відзначити, що наука про впровадження змін в організаціях є дуже динамічною, і провідні вчені відзначають 5 основних трендів, які будуть відбуватися в розвитку теорії та практики «Управління змінами» наступні 5 років:

Таблиця 1

Основні тенденції та перспективи розвитку
теорії та практики «Управління змінами» в світі

з/п	*Провідні тенденції розвитку науки «Управління змінами» на середньострокову перспективу*
.	*Продовження вдосконалення практичних аспектів та навиків в застосуванні теорії управління змінами* В найближчі п'ять років очікується продовження «дозрівання» практики управління змінами. Передбачається більша формалізація дисципліни, та розвитку прикладних аспектів застосування методики управління змінами на практиці компаній. Набір інструментів для управління змінами буде продовжувати розвиватися з акцентом на доступність, спрощення та простоти у використанні, персоналізації засобів. Зростатиме і перелік показників, для вимірювання ефективності впровадження змін. Практичні аспекти застосування теорії управління змінами будуть більш тісно узгоджуватись з новими технологіями. Управління змінами буде включати в себе онлайн-інструменти комунікації, соціальні медіа, комп'ютерне навчання тощо. Більший акцент буде сфокусовано на застосування тренінгових формах навчання персоналу. Нарешті, деякі учасники дослідження очікують більшої спеціалізації в практиці управління змінами в конкретних галузях чи сферах проекту
.	*Фокусування на створенні внутрішніх організаційних можливостей та ключових компетенцій* Протягом найближчих п'яти років учасники зосереджуватимуться на створенні та інституціоналізації організаційних можливостей, що буде відігравати ключову роль в можливостях управління змінами в організації. Зміни стануть частиною корпоративної культури, що буде визначати стійкість та організаційний потенціал до впроваджених змін. Швидкими темпами та в великій кількості з'являтимуться Офіси з Управління Змінами або функції менеджерів управляти змінами. Нарешті, навички та компетенції щодо управлінні змінами стануть невід'ємною частиною будь-якої професії та посади. Рольове навчання буде зосереджено на вдосконаленні компетенції та розуміння управління змінами для всіх менеджерів.
	Розширення управління змінами в якості професії change-manager.

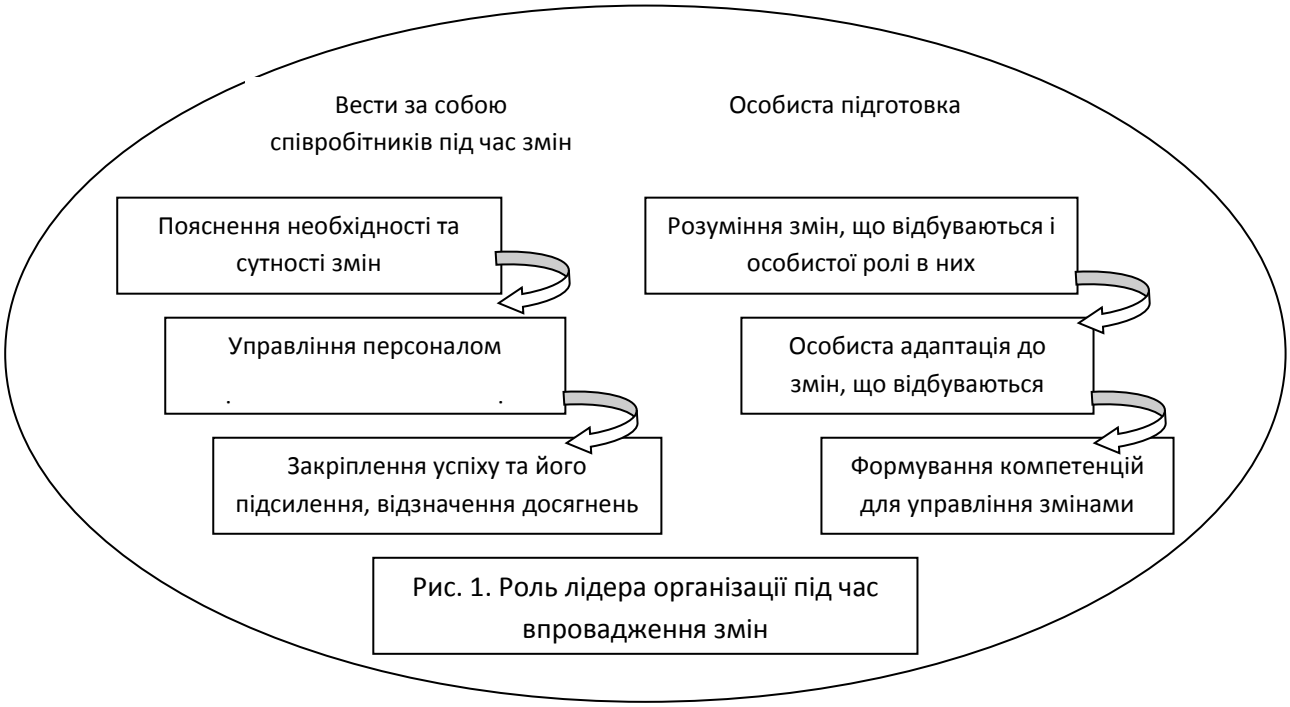
.	Третя тенденція відноситься до безперервного поширення управління змінами в якості професії. Очікується зростання попиту на навички управління змінами та зростання дефіциту відповідних фахівців. В найближчій перспективі управління змінами буде розглядатися як професія.
.	*Більш глибока інтеграція із проектним менеджментом*
.	*Більш широке застосування практики та методології «Управління змінами»*

Джерело: [6]

Варто відмітити, що наука про управління змінами поки що не набула такої популярності в Україні, як в світі. Основною причиною цього є те, що більшість українських підприємств стурбовані не плануванням стратегії подальшого розвитку, а пошуком інструментів подолання загроз, що вже несуть небезпеку їх функціонуванню. Таким чином, менеджмент змін зводиться до управління наслідками змін, а не до розробки заходів попередження змін. Українські підприємства не можуть протистояти змінам через свою неготовність.

Крім того, на шляху проведення політики успішних змін, перед вітчизняними та зарубіжними компаніями постає ряд стримуючих факторів та проблем, зокрема: постійно підсилюється конкуренція; швидко оновлюються технології, за якими «не встигають прилаштуватися» компанії; перенасичення інформацією призводить до складності прийняття виважених рішень; переорієнтація економіки на споживача – очікування споживачів продовжують рости, вимагаючи все більше уваги до сервісу і якості; демографічні тенденції – зокрема «старіння» населення в європейських країнах та «демографічний вибух» в країнах Африки і більшої частини Азії може призвести до поглиблення розриву між багатими і бідними; скорочення життєвого циклу продукту, що вимагає скорочених термінів підготовки в процесі розробки нових продуктів; нові альянси між покупцями і постачальниками. Менеджмент стратегічних альянсів стане однією з головних проблем наступного десятиліття.

Особливу роль в організацій в період впровадження змін відводиться лідерам змін (рис.1).



Для того щоб стати лідером змін, необхідно сформулювати основні принципи впровадження змін, які будуть працювати на майбутнє.

На нашу думку, найбільш ефективні принципи впровадження змін сформульовані Пітером Друкером [2]. Основні його принципи можна сформулювати наступним чином:

1. *Треба перестати жити вчорашнім днем.* Завдання номер один - вивільнення ресурсів, що витрачаються на підтримку тих напрямків діяльності, які вже не сприяють підвищенню продуктивності та ефективності.

2. *Організована ліквідація.* Лідер змін регулярно перевіряє на життєздатність кожен товар, послугу, процес, ринок, канал розповсюдження, кожного споживача і форму кінцевого використання. Мета перевірки - отримати зважену і об'єктивну відповідь на питання: «Якби ми ще не почали виробництво цього товару (використання цього процесу, освоєння цього ринку і т.д.), то стали б ми його виробляти (використовувати, освоювати і т.д .), враховуючи інформацію, якої володіємо зараз?» При отриманні негативної відповіді не варто

лякатися і говорити: «Давайте подумаємо ще раз». Слід негайно переходити до питання: «Що робити?». В такому разі, підприємство приречене на зміни.

3. *Планове вдосконалення*. Наступний принцип політики змін: планове, організоване поліпшення (яке японці називають "кайзен"). Удосконалення повинно проводитися відповідно із запланованим річним процентним показником: у більшості напрямків діяльності, як показує досвід японців, реальним і оптимальним є щорічне поліпшення на 3%.

4. *Використання успіху***.** Щоб виступати в ролі лідера змін, організації необхідно зосередити увагу на можливостях, а не тільки на наявних проблемах. Організація просто зобов'язана «посадити проблеми на строгу дієту» і почати «відгодовувати можливості».

Запорукою успіху в управлінні змінами є постійне інформування співробітників та тримання їх в курсі справ, що є ключовим завданням для забезпечення активної участі всіх співробітників в реалізації поставлених перед ними нових завдань.

Список використаних джерел:

1. Андреева Т.Е. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций / Т.Е. Андреева // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Сер.8. Вып.2 (№16). – С.33-50

2. Друкер Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.

3. Коттер Дж П**.** Впереди перемен / Пер. с англ.– М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.– 256 с.

4. Huber G., Glick W., Miller C., Sutcliffe K. Understanding and Predicting Organizational Change // Organizational Change and Redesign / Eds. G.Huber, W. Glick. N.Y., 1993, P.215-265

5. Van de Ven, A., Poole M.S. Explaining Development and Change in Organizations // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. №3. P.510-540

6. Barnett W., Carroll G. Modeling Internal Organizational Change // Annual Review of Siciology. 1995. Vol.21. №1. P.217-236

7. Future of Change Management. Best Practices in Change Management - 2014 Edition [Electronic resource] Access: http://www.change-management.com/tutorial-2014-report-future-of-cm.htm

Колесник А.О., к.т.н.,
доцент кафедри іноземних мов ХДУХТ,
Манує́нкова О.О.,
доцент кафедри іноземних мов ХДУХТ

ВПЛИВ РІВНІВ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ НА ПРОЦЕС ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ У НЕМОВНИХ ВНЗ

Самостійна робота студентів – це діяльність, що передбачає їх максимальну активність по відношенню до предмету діяльності, в даному випадку іноземної мови, до матеріалу, що засвоюється, і саме це забезпечує його міцне засвоєння. Отже, важливо створювати умови, за яких студенти свідомо «рухаються назустріч знанням», бо знання, що пропонуються їм у готовому вигляді часто проходять повз їх свідомості й не осідають у пам'яті. Завдання навчальної сторони – визначити зміст навчання, забезпечити раціональну організацію самонавчання, сформувати самометодику студентів (тобто усвідомлене оволодіння прийомами навчальної роботи). Уже доведено, що надмірна активність викладача в передачі знань, докладних пояснень, часто веде до гальмування в сприйнятті студентів.

Виділення самостійної роботи студентів як окремого етапу навчання викликано тим, що самостійна робота активізує розумову діяльність студентів, що робить навчання більш результативним.

Крім того, що самостійна робота викликає активність студентів, вона має ще одну важливу перевагу: носить індивідуалізований характер. Кожен студент використовує джерело інформації залежно від своїх потреб і можливостей, він працює в своєму темпі, щоб дійти до потрібного результату. Ця властивість самостійної роботи надає їй гнучкий характер, значно сприяє підвищенню відповідальності кожного окремого студента і, як наслідок, поліпшенню його успішності. Самостійна робота передбачає впровадження її окремих форм у процес навчання іноземній мови як за спрямованої участі викладача, так і без нього, протягом усього курсу вивчення іноземної мови.

У педагогіці прийнято виділяти такі рівні самостійної роботи:

–відтворюючий;

– напівтворчий;

– творчий.

Відтворюючий рівень самостійної роботи дуже важливий у вивченні іноземної мови, оскільки він лежить в основі інших її рівнів, і він «відповідальний» за формування вербальної вимовно- та лексико-граматичної бази, за створення еталонів у пам'яті. Фактично з цієї бази починається засвоєння нового. Студентам пропонується, наприклад, читання за диктором, списування з підручника, в ході самостійного відтворення відбувається «пропускання через себе» нового матеріалу. Проте під час організації самостійної роботи цього рівня,

викладачу слід пам'ятати, що довго тримати студентів на такій роботі не слід, оскільки вона нудна і монотонна; у той же час і поспішати не слід, так як потрібно, щоб студенти могли правильно і в нормальному темпі відтворювати засвоюваний мовний та мовленнєвий матеріал, який їм потрібен для вирішення завдань більш високого рангу.

Напівтворчий рівень самостійної роботи – наступний за складністю виконання і витікає з відтворюючого рівня. Тут здійснюється перенесення набутих знань, навичок і вмінь на інші, але аналогічні ситуації, зокрема читання слів, словосполучень, речень і текстів без еталону, що задається диктором, не списування з підручника, а різноманітні перетворення матеріалу в письмовій формі і, нарешті, формування висловлювань у аналогічних ситуаціях. Так, якщо в рамках відтворюючого рівня розроблялася ситуація «У магазині . Покупка взуття», то напівтворчий рівень передбачає варіант: «У магазині. Купівля сукні». Самостійна робота цього рівня вимагає більшої розумової активності та пов'язана з такими операціями, як підстановка, розширення, трансформація.

Творчий рівень самостійної роботи пов'язаний із формуванням навичок і умінь здійснювати пошук при вирішенні більш складних комунікативних завдань як в усному мовленні, так і під час читання, наприклад: діяти відповідно до запропонованих обставин і взятої на себе ролі, підготувати повідомлення на задану тему, прослухати повідомлення і висловити своє ставлення до його змісту; прочитати розповідь і відповісти на проблемні запитання у зв'язку зі змістовно-смисловим планом тексту, проінтерпретувати головну ідею тексту. Саме під час виконання самостійної роботи цього рівня формується творча особистість.

У практиці самостійної роботи з іноземної мови ці рівні співіснують, і кожен із них може бути представлений певним набором конкретних підрівнів, хоча зрозуміло, що в поступально розгорнутому навчальному процесі міра самостійності студентів і прагнення до евристичного рівня нарощуються.

Коробчук Л. І., к.пед.н.,
доцент кафедри екології
Луцького НТУ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ В ПРОФЕСІЙНІЙ ОСВІТІ

Розвиток сучасної вищої освіти потребує розв’язання низки проблем, серед яких чільне місце займає створення нових освітніх технологій, котрі повинні посприяти загальному розвитку особистості, індивідуального досвіду майбутнього фахівця. Нинішня технологія в вишах – науково обумовлена й нормована підготовка фахівців, вмістом освіти, методів та засобів необхідних для організації й реалізації навчальної діяльності студентів та педагогів.

У процесі створення навчально-методичного забезпечення для формування професійної освіти ми керувалися певними принципами [3, с. 206]. Їх екстраполяція на навчально-методичне забезпечення у ВНЗ дала можливість їх угруаувати:

– принцип *науковості* передбачає достатній рівень достовірності й оновленої навчальної інформації, з урахуванням зрослих вимог щодо рівня екологічної підготовки фахівця;

– принцип *демократичності* зумовлює використання різних підходів, в тому числі й інноваційних, передбачає доступність і різноманітність змісту, форм і методів навчання;

– принцип *гнучкості, варіативності* передбачає розробку й впровадження різних видів освітніх програм, навчальних планів, що мають різний ступінь поглибленості та спеціалізації;

– принцип *самореалізації* забезпечує потенційну можливість реалізувати особистий потенціал кожного учасника педагогічного процесу.

Особливу увагу потрібно приділити співставленню формальної та додаткової систем навчання, а також вирішуванню проблеми професійного навчання студентів на регіональному рівні.

Сьогодні на меті професійної освіти є підготовка фахівців до виконання високих професійних і соціальних ролей в матеріальному та духовному виробництві, організована за певною програмою. Майбутній спеціаліст має бути всебічно розвинутим у своїй галузі знань і відбутися як фахівець, здатний вільно та відповідально вирішувати вузькоспеціальні завдання, котрі можуть привести до певних наслідків [2].

Професійне становлення студентів у вузі залежить також і від рівня розвитку їх пізнавальних властивостей, а відбувається через професійну спрямованість, значення навчальних задач й особистої активності.

Постановка, розв’язання тих чи інших проблем та завдань значно полегшить роботу педагога й студента при застосуванні інноваційних технологій до яких відносять: використання комп’ютерних моделюючих систем і впровадження ситуаційних (кейсових) технологій, рішення професійних завдань за допомогою комплексного використання знань з загальноосвітніх та професійних дисциплін [1].

Отже, такий системний, комплексний підхід до впровадження інноваційних технологій у викладання дисциплін спеціалізованого напрямку з повним сучасним методичним забезпеченням, розвинутою інфраструктурою навчального процесу надасть можливість провести реструктуризацію навчального процесу.

Список використаних джерел

1. Воркута Т.А. Роль кейс-метода в подготовке специалистов по логистике: Анализ мирового опыта /Татьяна Андреевна// Рынок услуг комплексных транспортных систем и прикладные проблемы логистики. — Киев, 2000. — С.55-61.

2. Глазачев С.Н. Экологическая культура и образование: очерки социальной экологии / С. Н. Глазачев, Е. А. Когай. —М. : Горизонт, 1999. —173с.

3. Лук'янова Л. Б. Теорія і практика екологічної освіти у професійно-технічних навчальних закладах: дис. … доктора пед. наук: 13.00.04 / Лариса Борисівна Лук'янова. — К., 2006. —465 с.

Кофанова О. В., д. пед. н., к. х. н., доцент,
професор НТУУ "КПІ"

ПРОБЛЕМНО-ДОСЛІДНИЦЬКЕ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ-ЕКОЛОГІВ З ВИКОРИСТАННЯМ МОЖЛИВОСТЕЙ ІКТ

Проблемно орієнтований (проблемно-дослідницький) підхід до навчання має на меті сфокусувати увагу студентів на аналізі та розв'язуванні реальних або модельних проблемних ситуацій [1; 4]. Алгоритмом такого навчання є послідовність дій, наприклад, постановка проблеми (проблемне запитання або створення проблемної ситуації) → висування гіпотез щодо визначення шляхів її розв'язування → аналіз та вибір оптимального за певних умов способу вирішення проблеми → розв'язування проблеми → висновки та узагальнення. Для проблемно-дослідницького підходу характерним є те, що знання і способи діяльності не передаються студентам у готовому вигляді, а набуваються ними в процесі творчої самостійної діяльності [1; 4]. Саме це й спричинює розвиток активності студентів, їх навчально-пізнавальних і творчих здібностей.

Отже, на практичних заняттях з хімічних і професійно орієнтованих дисциплін використовуємо частково-пошукові й дослідницькі методи роботи. При організації занять у такий спосіб розподіляємо студентів на декілька мікрогруп (по 2−3 студенти) і для кожної групи створюємо творче завдання. За бажанням студентів, які займаються науково-дослідницькими проектами, вони можуть отримати індивідуальні завдання підвищеної складності професійного спрямування. Семінарські заняття проводимо у формі обговорення доповідей студентів або у вигляді семінарів-диспутів. Успішно проведений семінар породжує нові ідеї чи задуми, тому важливим є навіть сам процес підготовки, а не тільки виступ перед аудиторією та участь в обговоренні проблеми. Все це сприяє розвитку в студентів упевненості в своїх здібностях, спонукає їх до самонавчання й саморозвитку; а, отже, − формує творчу особистість майбутнього фахівця-еколога.

Лабораторні роботи мають на меті трансформацію теоретичних знань студентів у практичні вміння та навички в процесі діяльності навчально-дослідницького характеру, сприяють формуванню необхідних компетентностей [3]. Отже, застосування нетипових завдань професійного спрямування сприятиме зацікавленості студентів у вивченні матеріалу, активізації їх пізнавальних здібностей, посиленню творчої компоненти навчання. Лабораторні роботи можуть бути виконанні репродуктивним, частково-пошуковим або дослідницьким методами. При репродуктивному методі усі студенти підгрупи виконують однакові за складністю завдання, підтверджуючи при цьому вже відомі факти або ілюструючи теоретично встановлені положення [3]. За частково-пошуковим методом студентам пропонується самим обрати об'єкти дослідження, наприклад, узяти пробу води вдома з-під крану, з колодязю чи бювету та за встановленим алгоритмом провести дослідження фізико-хімічних показників її якості.

Дослідницьким методом користуємось, наприклад, під час вивчення способів очищення та освітлення стічних вод, оскільки кожна з мікрогруп студентів самостійно обирає об'єкт дослідження − стічну воду. Це може бути вода після прання чи миття полів або дощова вода, що накопичується на тротуарах та магістралях, або будь-яка інша проба стічної води. При цьому, залежно від проби води, студенти самостійно обирають способи її очищення (освітлення) та роблять висновки щодо їх ефективності.

Застосування ІКТ у навчальному процесі професійної підготовки студентів-екологів відкриває принципово нові можливості для їх творчої пізнавальної діяльності [2; 5]. Використовуючи пошукові та довідкові системи мережі Інтернет, студенти розширюють свій навчально-інформаційний простір, формують навички самостійного здобуття інформації, беруть участь у Інтернет-конференціях, вебінарах тощо. Все це надає навчанню дослідницького спрямування та сприяє повнішому розкриттю творчого потенціалу студентів [2].

У свою чергу, використання можливостей Інтернет (загальноуніверситетської мережі, електронної пошти, соціальних мереж тощо) дає змогу викладачам у позааудиторний час, і навіть в онлайн-режимі, консультувати студентів, обмінюватися досвідом з іншими викладачами тощо. Особливо цей вид спілкування стає важливим під час підготовки спільних науково-дослідницьких проектів, доповідей на конференцію, дипломного або курсового проектування, створення мультимедійної презентації, портфоліо тощо. Необхідна для підготовки до занять інформація розміщується на сайтах кафедр, університетських бібліотек і доступна студентам для онлайн-перегляду як у локальній університетській мережі, так і мережі Інтернет. Теоретичний матеріал пропонується студентам у формі документів форматів .doc та .pdf, які доступні для скачування й подальшого самостійного опрацювання.

Отже, важливими засобами активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів-екологів є

запровадження в педагогічний процес їх професійної підготовки інноваційних методів навчання, а також використання необмежених можливостей ІКТ.

Список використаних джерел

1. Величко Л. П. Теорія і практика навчання органічної хімії у загальноосвітніх навчальних закладах: монографія / Л. П. Величко. − К.: Генеза, 2006. − 330 с.

2. Кофанова О. Активізація навчально-пізнавальної діяльності студентів-екологів засобами інформаційно-комунікаційних технологій / Олена Кофанова // Вища шк. – 2012. – № 8. – С. 72−87.

3. Лазарєв М. О. Основи педагогіки: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М. О. Лазарєв, О. В. Собаєва. – Суми: Вид-во СумДУ, 2000. – 141 с.

4. Лернер И. Я. Проблемное обучение / И. Я. Лернер. – М.: Знание, 1974. – 64 с.

5. Селевко Г. К. Педагогические технологии на основе информационно-коммуникационных средств / Г. К. Селевко.– М.: НИИ школьных технологий, 2005. – 208 с.

Кудласевич О. М., к.е.н.,
старший науковий співробітник відділу економічної історії
ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ „ІСТОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА” ДО НАВЧАЛЬНИХ ПЛАНІВ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗА НАПРЯМОМ 0305 „ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО” ТА 0502 „МЕНЕДЖМЕНТ”

Динамічні зміни в суспільстві та його господарській сфері ставлять ряд вимог до підготовки фахівців в галузі економіки та менеджменту. Серед них чільне місце займає формування у студентів професійних компетенцій, що забезпечують їм конкурентні переваги на ринку праці та успішну професійну діяльність. В структурі професійних компетенцій прийнято виділяти такі групи як загальнопрофесійні, комунікативні, спеціальні професійні тощо. Їх формування забезпечують дисципліни навчального плану, серед яких помітну роль відіграють історико-економічні. Аналіз вітчизняного досвіду дозволить при подальшому реформуванні національної економіки повніше враховувати особливості психологічних, політичних, правових, національних, соціокультурних чинників, які у своїй взаємодії визначають траєкторію економічного розвитку.

Необхідність розбудови сучасного інституту вітчизняного підприємництва спонукає до грунтовного переосмислення нашого історичного минулого, зокрема підприємницького досвіду, що враховує менталітет і націокультурні особливості. Якщо період розвитку та становлення підприємництва в більшості країн відбувався один раз, то на українських землях цей процес повторюється двічі (перший розпочався після реформи 1861 р., другий – на початку 90-х років XX ст.).

Вітчизняне підприємництво формувалося в складних історичних і соціокультурних умовах, завдяки чому набуло специфічних рис і особливостей. Відсутність безперервної традиції становлення ринкових відносин і формування бізнес-класу, запізнення процесу модернізації українського суспільства обумовили розвиток підприємництва не за класичним європейським сценарієм. Соціокультурні чинники, а саме: національний характер, традиції, православна віра не приводили до культивування і розвитку підприємницького духу населення.

Опанувавши курс „Історія підприємництва”, студент ознайомиться з надбанням світової та вітчизняної економічної теорії та практики підприємництва. У пропонованому курсі особливу увагу слід приділити вітчизняній історії підприємництва. Навчальний курс зміг би сформувати у студентів не тільки уявлення про підприємництво як історично вивірений тип господарювання, а й показати національні джерела підприємницької діяльності, розвиток підприємництва в Україні, навчити бачити й творчо використовувати у майбутній практичній діяльності позитивний вітчизняний досвід і застерегти від помилок.

Застосування новітньої методології пізнання суспільних процесів до господарських процесів дозволить на базі основних історико-економічних дисциплін сформувати нову дисципліну – історію підприємництва, що підпорядкована цілям формування у студентів ряду важливих загальнопрофесійних компетенцій.

„Історія підприємництва” як навчальна дисципліна повинна формувати у студентів системне та цілісне бачення основних етапів історичного розвитку та його особливостей, систематизувати знання щодо сутності, особливостей та закономірностей і механізмів функціонування інституту підприємництва з позицій сучасної економічної теорії.

Завдання курсу: забезпечити фундаментальну економічну підготовку фахівців з урахуванням передових здобутків історико-економічної науки; сформувати у студентів принципи сучасного економічного мислення; поглибити знання з економічної теорії, економічної історії та історії економічної думки; оволодіти методами історико-економічного аналізу процесів і явищ економічного життя суспільства тощо.

У результаті опанування курсу „Історія підприємництва” у студента будуть сформовані такі загальнокультурні та професійні компетенції: вміння аналізувати та оцінювати історичні події та процеси в

контексті їх впливу на розвиток економіки; здатність аналізувати соціально значимі проблеми та процеси; вміння знаходити та оцінювати нові ринкові можливості та формувати бізнес-ідеї; здатність оцінювати економічні та соціальні умови здійснення підприємницької діяльності.

Прослухавши дисципліну „Історія підприємництва”, студент має:

знати: основні етапи розвитку підприємництва у світі та Україні; чинники розвитку підприємництва; особливості та закономірності розвитку як світового, так і вітчизняного підприємництва; діяльність видатних вітчизняних підприємців та меценатів; роль та значення підприємництва в економічному житті суспільства.

вміти: аналізувати та оцінювати історичні події та процеси в контексті їх впливу на розвиток економіки; знаходити й оцінювати нові ринкові можливості та формувати бізнес-ідею; оцінювати економічні та соціальні умови здійснення підприємницької діяльності.

володіти: понятійним апаратом, методологією зазначеної дисципліни.

Цей курс доповнюватиме цикл фундаментальних економічних дисциплін: економічної теорії, мікро- та макроекономіки, історико-економічних дисциплін, що розглядають генезис економіки та знань про неї. У запропонованому курсі основну увагу слід приділити вивченню вітчизняного підприємництва, його багаторічній історії. В умовах реформування економічної системи України важливе місце посідає удосконалення навчальних планів та програм у вищій школі, тому що при розробці власної моделі ринкової економіки потрібні ґрунтовні знання економічного розвитку попереднього періоду, форм господарства та методів його ведення, які яскраво та всебічно представлені в науковій вітчизняній літературі.

Кузьменко Ю.В., к.п.н., доцент кафедри теорії і
методики викладання соціально-економічних дисциплін
КВНЗ «Херсонська академія неперервної освіти»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ФАХІВЦІВ ІЗ ТРУДОВОЇ ПІДГОТОВКИ (1991-2014 р.)

На початку XXI століття освіта, як складна інтелектуальна сфера, є тією рушійною силою, яка за належної організації має стати визначальним чинником економічного та соціального розвитку. Причина посиленої уваги соціуму до освітніх процесів полягає в розумінні того, що найважливішою цінністю і основним капіталом сучасного суспільства є людина компетентна, здатна до пошуку і освоєння нових знань, співпраці, прийняття нестандартних рішень, творчого підходу до справи. Тому на сучасному етапі формування нової освітньої моделі України питання розвитку людського капіталу стає надзвичайно актуальним.

В Україні у зв’язку з більш пізнім (порівняно з країнами ЄС) розвитком системи освіти, виробничих і ринкових відносин ідеї людського капіталу почали набувати актуальності лише з 90-х років XX ст. До цього вони розвивалися лише у контексті понять «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «людські ресурси». Після визнання та поширення теорії людського капіталу освітній процес перестав сприйматися як галузь невиробничого споживання. Сьогодні освіта розглядається як інвестиції в один з видів людського капіталу, що не лише приносить прямі економічні і соціальні прибутки його власникові, а й стимулює економічне зростання загалом. Як активний чинник розвитку людського капіталу система освіти вирішує надважливі завдання. Серед них: «1) нагромадження людського капіталу, що збільшує доходи та збільшує економічні можливості як окремої людини так і країни в цілому, 2) сприяння поширенню культури, духовності, демократії тощо, а значить можливості розширення вибору в усіх сферах людського життя; 3) пом’якшення нерівності на ринку праці і в економічній діяльності загалом; 4) розширення можливостей зайнятості і зростання її продуктивності; 5) перенавчання і трудова реабілітація працівників, які залишилися без роботи у зв’язку із структурною перебудовою економіки і науково-технічним прогресом; 6) акумуляція потенційно незайнятої молоді в системі стаціонарної освіти; 7) покращення екологічної ситуації за рахунок екологічної спрямованості навчання на всіх рівнях» [1], 8) удосконалення підготовки фахівців за сучасними вимогами ринку праці; 9) органічне поєднання науки, менеджменту і державного регулювання з метою стимулювання процесу створення та впровадження нововведень в освітній галузі.

З 1991 року відбувається розбудова незалежної України, яка має свої особливі механізми становлення системи освіти, зокрема зміна орієнтирів та стратегій її розвитку відбувалися і в контексті теорії людського капіталу. Це відображено в Законах України «Про освіту», «Про ратифікацію визнання кваліфікацій з вищої освіти в Європейському регіоні», «Про вищу освіту», в Національній доктрині розвитку освіти. Становлення національної системи освіти характеризувалося реформуванням системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів. Цей процес віддзеркалився й на формуванні освітньої складової людського капіталу фахівців із трудової підготовки з позицій впливу на формування економічного і виробничого потенціалів національних економік, рівня життя населення, міжнародний статус держави, швидкий темп науково-технічного прогресу, конкурентоспроможність робітників.

У 2004 році було розроблено документ «Концептуальні засади розвитку педагогічної освіти України та її інтеграції в європейський освітній простір». Прийняття даного законодавчого акту сприяло активізації людського капіталу через систему вищої освіті і професійної підготовки. З 2005 року почали відбуватися зміни

у формуванні освітньої складової фахівців із трудової підготовки пов'язані в першу чергу з інтеграцією в Європейський освітній простір національної системи освіти. Відбувається розширення напрямів підготовки груп спеціалістів широко профілю за пріоритетами науково-технічного прогресу, міжгалузевими, інтегральними та подвійними спеціальностями та спеціалізаціями. В навчальних планах звертається увага на такі навчальні дисципліни, які б підвищували конкурентоздатність і мобільність робочої сили, оволодіння комп'ютерною технікою та системами, інноваційними технологіями, активне оволодіння науковими основами сучасного виробництва та ринкової економіки.

Після підписання Болонської декларації і до сьогодні Україна здійснює перехід від екстенсивного використання людських ресурсів з низьким рівнем базової професійної підготовки до інтенсивного використання кваліфікованої робочої сили, адаптованої до умов соціально орієнтованої економіки інноваційного типу. А тому, в нашій державі, як і в країнах ЄС, активізуються ідеї освіти в руслі впровадження «освіти впродовж життя», «свободи освітнього вибору» і «технології прийняття рішень з метою оптимального адаптування в умовах постійних змін». В цьому контексті виміром якості продукції освітньої галузі стає людський капітал як сукупність певних якостей людини: здоров'я, здібностей і талантів особистості, рівня освіти, професіоналізму, компетентності, мобільності і творчості.

Освіта має створити всі умови для підготовки конкурентоспроможного спеціаліста на ринку праці, який буде здатний ефективно функціонувати в умовах переходу суспільства від індустріальної епохи розвитку цивілізації до постіндустріальної. Продуктом освіти повинні стати не просто кваліфіковані кадри, а обізнані, діяльні, творчі фахівці – тобто люди з високим рівнем людського капіталу.

Таким чином, в 1991-2014 роках освітня складова людського капіталу фахівців із трудової підготовки постійно оновлювалася. Проте, не всі зміни призводили до бажаного результату. Й на сьогодні залишилося чимало проблем, від вирішення яких залежить мобільність та конкурентоздатність фахівців із трудової підготовки, підготовлених в Україні. Це пов'язано не лише з реалізацією документів, в яких наголошено на інтеграції в світовий освітній простір, а й з початком «нової хвилі» реформування освіти України в умовах жорсткої економії та змін орієнтирів у зв'язку із останніми політичними подіями в Україні.

Ефективно розв'язати проблеми створення національної системи розвитку та нарощення людського потенціалу в нашій країні неможливо без комплексного вивчення, аналізу й узагальнення попереднього досвіду, виокремлення в ньому раціональних ідей та впровадження їх в навчальний процес сучасних закладів освіти. Тому питання формування освітньої складової людського капіталу фахівців у різні історичні періоди потребують детального вивчення.

Список використаної літератури

1. Грішнова О.А. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки. Автореф. дисс... доктора ек. наук: 08.09.01. / Олена Антонівна Грішнова. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://referatu.com.ua/referats/7569/145136.

Манішевська Н. М., викладач екологічних дисциплін
ВП НУБіП України «Боярський коледж екології і природних ресурсів»

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ВНЗ

Проблема використання в дидактичному процесі методів активізації начально-пізнавальної діяльності студентів особливо актуальна на сучасному етапі становлення національної системи освіти і збагачення її новим змістом.

Методи активізації навчально-пізнавальної діяльності - це сукупність прийомів і способів психолого-педагогічного впливу на студентів, що (порівняно з традиційними методами навчання) першою чергою спрямовані на розвиток у них творчого самостійного мислення, активізацію пізнавальної діяльності, формування творчих навичок та вмінь нестандартного розв'язання певних професійних проблем вдосконалення навичок професійного спілкування.

Основними факторами, які сприяють творчому ставленню студентів до дидактичного процесу і його результатів, є:

- професійний інтерес,
- нестандартний характер навчально-пізнавальної діяльності,
- змагальність,
- ігровий характер занять,
- емоційність,
- проблемність.

Будь-який спосіб навчання обов'язково передбачає певний рівень пізнавальної активності суб'єкта – студента. У сучасних закладах вищої освіти існують три основні моделі навчання, а саме – пасивна, активна та інтерактивна [1].

Активна модель навчання передбачає застосування методів, які стимулюють пізнавальну активність і самостійність студентів. Студент виступає "суб'єктом" навчання, виконує творчі завдання, вступає в діалог з

викладачем. Основні методи: самостійна робота, проблемні та творчі завдання (часто домашні), запитання від студента до викладача і навпаки, що розвивають творче мислення.

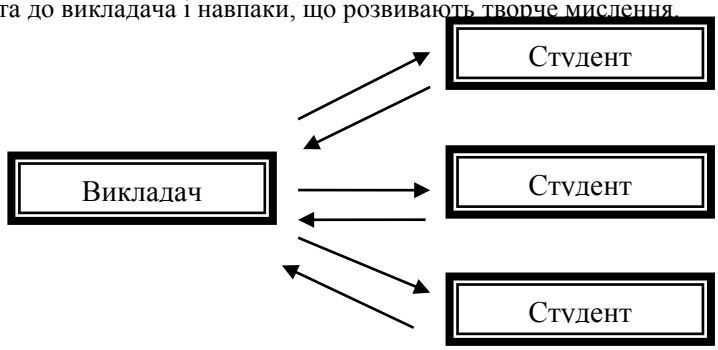


Рис. 1. Схема активного методу навчання **[2]**

Активна модель навчання передбачає застосування методів, які стимулюють пізнавальну активність і самостійність студентів. Студент виступає "суб'єктом" навчання, виконує творчі завдання, вступає в діалог з викладачем. Основні методи: самостійна робота, проблемні та творчі завдання (часто домашні), запитання від студента до викладача і навпаки, що розвивають творче мислення [3].

Активне навчання передбачає використання такої системи методів, яка спрямована головним чином не на виклад викладачем готових знань, їх запам'ятовування і відтворення студентом, а на самостійне оволодіння студентом знаннями та вміннями у процесі активної пізнавальної та практичної діяльності.

Особливості активних методів навчання полягають у спонуканні студентів до практичної та розумової діяльності, без якої немає руху вперед в оволодінні знаннями.

Поява і розвиток активних методів зумовлено виникають перед процесом навчання новими завданнями, що складаються в тому, щоб не тільки дати студентам знання, а й забезпечити формування та розвиток пізнавальних інтересів і здібностей, творчого мислення, умінь і навичок самостійного розумової праці. Виникнення нових завдань обумовлено бурхливим розвитком інформації.

Активні методи навчання можуть бути використані на різних етапах навчального процесу: при первинному оволодінні знаннями, закріпленні і вдосконаленні знань, формуванні вміння і навичок. Не можна різко розділити наявні методи навчання на активні і неактивні. Використовуючи різноманітні прийоми активізації пізнавальної діяльності, викладач добивається підвищення пізнавальної активності студентів [3].

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації по застосуванню в навчальному процесі активних методів навчання з дисциплін кафедри контролю та ревізії / Укладач: Лебедько Н.П. – Кривий Ріг, Криворізький економічний інститут ім. В. Гетьмана, 2006.-24 с.
2. Ортинський В. Л. Педагогіка вищої школи: навн. посіб. [для студ. вищ. навч. закл-І/ В. Л. Ортинський - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 472с.
3. Смолкин А. М. Методы активного обучения / А. М. Смолкин— М.: Высш. шк., 1991.—176 с.

Орлов В.М., к.і.н., науковий дослідник сектору
науково-освітньої роботи Полтавського музею авіації і космонавтики,
відділу Полтавського краєзнавчого музею імені Василя Кричевського (м. Полтава)

ЗНАЧЕННЯ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН ІСТОРИКО-РЕЛІГІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

В умовах процесу секуляризації, який розпочався на європейському континенті ще з другої половини XIX століття, дослідження релігійної тематики не зменшило власної актуальності. Цей процес мав ряд недолік. Поступове переведення релігійного питання з публічного в особистісний вимір призвело до згортання зацікавленістю конфесійною домінантою в освітній сфері. Наслідком цього явища стало невігластво, відсутність поваги до «іншості», що, у свою чергу, призвело до можливого повторення трагічних подій, які відбулися у Франції 7 січня 2015 року зі співробітниками журналу «Charlie Hebdo» та випадковими пересічними громадянами. Щодо інших прогалин варто наголосити на зменшенні суспільної ваги історико-релігійного питання, фрагментації знань стосовно історії релігії тощо.

У полі-конфесійних державах, з котрими варто ідентифікувати й Україну, ігнорування релігійного фактору є несвоєчасним та безперспективним. Особливо за умови розколу традиційного для регіону православ'я на три основні гілки: Українську православну церкву (Київського Патріархату), Українську православну церкву (Московського Патріархату), Українську автокефальну православну церкву.

Найчастіше у вітчизняних вишах дослідження історико-релігійного фактору відбувається у контексті навчального курсу «Релігієзнавства». Навчальна дисципліна «Релігієзнавство» є комплексною системою взаємопов'язаних наукових дисциплінарних утворень (історія релігії, філософія релігії, соціологія релігії, психологія релігії, географія релігії, релігійна антропологія, культурологія, футурологія тощо), які вивчають релігію як соціальне явище, пізнають закономірності її розвитку і відображення у людській свідомості та життєдіяльності. Метою навчального курсу «Релігієзнавства» є ознайомлення студентів із основними концепціями та теоріями зародження та еволюції релігії, її сутності, форми, місця і ролі в культурному і суспільному розвитку; допомога у зорієнтуванні в сучасній світовій та регіональній релігійній ситуації, зокрема на прикладі України [1, с. 3]. Слід зауважити, що окремі гуманітарні вищі навчальні заклади впроваджують у навчальний процес дисциплін та спеціальних курсів «Історія релігії», «Релігія та церква в Україні», «Держава і церква в Україні», що є значною перевагою і надає можливість комплексного дослідження історії релігійної сфери в Україні. Це допомагає зорієнтуватися в питаннях існуючого різноманіття конфесійних напрямків, їх походження, історії, сучасного становища і взаємних стосунків, орієнтує на глибинні роздуми над питаннями віри, моральності, благочестя. Однак, наявність однієї дисципліни щодо релігійної тематики, яку вивчають студенти упродовж п'яти років, є недостатньою, особливо ряд вишів не приділяють значної уваги сучасній гуманітаристиці, до якої варто віднести історичні, релігієзнавчі, філософські, педагогічні, психологічні, політологічні дисципліни світоглядного формуючого штибу.

Таким чином, спроба зменшення кількості годин на викладання загально-гуманітарних курсів, зокрема й релігієзнавства, перетворення майбутнього бакалавра або магістра на «інженера-оператора гайкового ключа» може призвести до відсутності розуміння ролі релігійного фактору у контексті лінії «держава» — «суспільство» — «особистість».

Список використаних джерел

1. Робоча програма навчальної дисципліни «Релігієзнавство» для студентів юридичного факультету за напрямом підготовки 6.030401 «Правознавство». — Полтава : Полтавський інститут економіки і права Вищого навчального закладу «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», 2014. — 43 с.

Рижа Т. В., к.е.н. в.о. доцента
кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів Хмельницького університету управління та права

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПУ АВТОНОМІЇ У ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Європейський досвід засвідчує, що адміністрування та керування вищими навчальними закладами повинно ґрунтуватись на принципах: оптимального співвідношення централізації та децентралізації, поваги до інституційної автономії та академічної свободи, відкритості та прозорості, суспільної відповідальності. Порівняльний аналіз існуючих систем управління освітою в різних країнах світу дає підстави виділити такі переваги децентралізації:

1) отримання суб'єктом господарювання самостійності, що дає змогу своєчасно реагувати на зміни, які відбуваються в сучасній економіці і суспільстві; 2) підтримка ініціативи вищих навчальних закладів в пошуку шляхів оптимізації діяльності; 3) спрощення процесу прийняття управлінських рішень на підставі відповідної інформації в залежності від конкретної ситуації; 4) сприяння розвитку конкуренції між навчальними закладами.

Система управління вищою освітою в Україні відноситься до централізованого типу. Реформування вищої освіти України в напрямку інтеграції її в європейський освітній простір нерозривно пов'язана із забезпеченням розширення автономії навчальних закладів. Принцип автономії, як один з принципів державної політики в сфері освіти, запроваджується в якості головного при реформуванні та адаптації системи вищої освіти до мінливих соціально-економічних умов. Автономія та самоврядування вищих навчальних закладів реалізуються відповідно до законодавства України, яким визначаються рамки автономії і самоврядування у різних напрямах їх діяльності. Прийнятий 1 липня 2014 року новий закон «Про вищу освіту» покликаний встановити основні правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи вищої освіти, створення умов для посилення співпраці державних органів і бізнесу з вищими навчальними закладами на принципах автономії вищих навчальних закладів. Автономія вищого навчального закладу визначається як самостійність, незалежність і відповідальність вищого навчального закладу у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації наукових досліджень, освітнього процесу, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів [1].

В сучасних умовах ні університетська автономія, ані самоврядування не є абсолютними, та, як правило, обмежені законодавчими актами та іншими діючими механізмами [2, с. 45]. Вищі навчальні заклади змушені функціонувати в умовах цілого ряду законодавчих обмежень і протиріч.

У фінансово-господарській діяльності державних і комунальних ВНЗ принцип автономії передбачає право надавати додаткові освітні та інші платні послуги, самостійно розпоряджається власними надходженнями, одержаними від надання дозволених законодавством України платних послуг [1]. Одним з перших кроків на шляху до забезпечення фінансової стабільності ВНЗ в ринкових умовах стало внесення до переліку можливих

джерел фінансування крім коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національної економіки, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування. Вищим навчальним закладам згідно чинного законодавства надано право формувати власні надходження шляхом надання послуг у багатьох сферах діяльності. Однак централізований контроль ресурсів ВНЗ за сучасних умов функціонування передбачає обмеження у розпорядженні та використанні активів. Так, певні обмеження у використанні коштів ВНЗ обумовлюються їх статусом бюджетних установ, що визначає використання коштів згідно з кошторисами, які затверджуються вищою установою. Поділяємо думку українських фахівців про те, що держава не повинна визначати напрямки використання коштів, залучених з додаткових джерел, оскільки така процедура суттєво знижує мотивацію керівництва ВНЗ щодо підвищення якості послуг при одночасному зниженні витрат, створюючи перешкоди в гнучкому реагуванні на різноманітні ситуації, що виникають в ході здійснення господарської діяльності [3, с. 35]. Потрібно надати навчальним закладам більше самостійності у розпорядженні фінансовими ресурсами, зокрема надати право установам системи освіти, які отримують бюджетні кошти, самостійно розробляти і затверджувати кошторис бюджетних коштів у межах виділених бюджетних асигнувань, вносити до нього необхідні зміни і уточнення [4, с. 66].

Слід зазначити, що статус бюджетної установи також зумовлює особливі умови розпорядження активами навчального закладу, зокрема при списанні матеріальних цінностей з балансу ВНЗ, їх безоплатної передачі та продажу. Відбулося посилення контролю з боку держави за використанням коштів ВНЗ внаслідок їх переведення на банківське обслуговування в органи ГУ ДКСУ та обмеження в розміщенні коштів на рахунках в банківських установах.

Таким чином, аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду управління вищими навчальними закладами підтверджує той факт, що питання розвитку навчальних закладів вимагають уваги і повинні вирішуватись шляхом поєднання елементів централізованого та децентралізованого управління із врахуванням вітчизняних традицій і зарубіжного досвіду (зміни методів управління навчальними закладами, адаптації організаційної структури до вирішення завдань економічного розвитку, переходу до ринкового регулювання системи вищої освіти з метою розширення автономії навчальних закладів).

Список використаних джерел

1. Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII // Офіційний вісник України. – 2014. – № 63. – Ст. 1728.
2. Карягин Н. Е. Вузы: правовые основы деятельности / Карягин Н. Е. – Казань : Изд-во «Таглимат» Ин-та экономики, управления и права, 2000. – 136 с.
3. Шумар Н. А. Умови фінансування освіти / Н. А. Шумар // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 18. – С. 32–36.
4. Бугай І. Механізм фінансування освіти / І. Бугай // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 63–67.

Сак Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

НАВЧАЛЬНО-ТРЕНУВАЛЬНА ФІРМА ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ФОРМА ПРАКТИЧНОГО НАВЧАННЯ ЕКОНОМІСТІВ

Процеси глобалізації та інтеграції в сучасному суспільстві породжують не лише економічні зміни, а й формують нові вимоги до підготовки фахівців з економічних спеціальностей, де особлива увага приділяється практичному навчанню. Можливість студентів набути досвіду практичної роботи навчаючись в університеті обмежується лише проходженням виробничих, фахових та переддипломних практик на базі діючих підприємств та організацій. Проте участь їх в реальній діяльності підприємства є обмеженою, а часто – відсутньою. Способом вирішення даної проблеми є організація діяльності навчально-тренувальної фірми – організаційної форми практичного навчання, що базується на діяльності умовної (віртуальної) фірми.

Метою, що визначає всі напрямки діяльності навчально-тренувальної фірми, є формування в студентів необхідних знань, умінь і навичок у галузі підприємницької діяльності на основі використання сучасних технологій навчання (інноваційне модульне навчання за планами і програмами, які розробляються за принципом наближення до практичної діяльності; імітація роботи за посадами віртуальної фірми; система тренінгів; ситуаційні ділові ігри, творчі вправи).

До завдань, які досягаються в процесі функціонування навчально-тренувальної фірми, варто віднести:

– поглиблення знань в галузі економіки і підприємництва, управління персоналом, менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку тощо;
– формування умінь і навичок стратегічного й оперативного планування, розробки проектів бізнес-планів для малого і середнього бізнесу;
– набуття досвіду та допомога в генерації та просуванні ідей;
– вироблення вміння приймати рішення в управлінні бізнесом;

– набуття навичок діловедення підприємства, включаючи організацію документообігу, роботу з оргтехнікою, а також основ ділового (службового) етикету;

– одержання практичного досвіду роботи студентів без участі в реальному бізнесі.

В праці [1, с. 35] до функціональних завдань навчально-тренувальних фірм віднесено: навчання студентів сучасним методам планування власної кар'єри; покращення практичної підготовки студентів, в т.ч. в період їх навчальної та виробничої практики; надання інформаційних послуг студентам усіх форм навчання з питань організації власного бізнесу; виконання науково-дослідних робіт; працевлаштування студентів.

Щербак О. І., Куклін О. В. до переваг навчання в рамках імітаційних навчальних фірм відносять: близькість до реальної дійсності, можливість вчитися на власних помилках, не завдаючи збитків фірмі; постійна робота в команді виховує колективний (корпоративний) дух; можливість за ротаційною системою працювати й тренуватися, набуваючи досвіду у всіх відділах фірми; набуті практичні навички дають можливість випускникові безпосередньо розпочати трудову діяльність вже як повноцінному спеціалісту, що збільшує його шанси вдало працевлаштуватися; міжнародні ділові зв'язки між імітаційними фірмами сприяють більш поглибленому вивченню іноземних мов та їх використанню на практиці [2].

Безумовно, для якісної організації навчального процесу по запропонованій методиці необхідне відповідне матеріально-технічне та методичне забезпечення: навчальні площі, офісна оргтехніка: комп'ютер, принтер, телефон; канцелярське приладдя; програмне забезпечення (Excel, «Парус», «1С-Підприємство 8», «Клієнт-банк» тощо); навчальні та методичні посібники, підручники.

Навчання в умовах імітаційних навчально-тренувальної фірми усуває розрив між теорією і практикою, оскільки проводиться на імітованих робочих місцях, які моделюють діяльність комерційних фірм. Крім того, така форма організації навчання дає можливість ще до початку трудової діяльності визначитись із професійними вподобаннями, тобто виконує професійно орієнтувальну функцію в навчально-виховному процесі вищої школи.

Таким чином, практичне навчання на базі імітаційної навчально-тренувальної фірми спрятиме вдосконаленню існуючої системи підготовки фахівців із економіки; дасть змогу студентам стати конкурентоспроможними спеціалістами як в Україні, так і за її межами на основі формування навичок конкретних видів діяльності на імітованих робочих місцях; оволодіння інформаційними й комунікаційними технологіями; ознайомлення з особливостями підприємницької діяльності; розвитку самостійності, уміння приймати рішення, творчого відношення до роботи; уміння працювати в команді.

Список використаних джерел

1. Гудзинський О. Д. Організаційні основи створення навчально-тренувальних фірм у ВНЗ України / О. Д. Гудзинський, І. В. Голіков // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О.Сухомлинського. – 2013. – Вип. 5.1 (97). – С. 33-36.

2. Щербак О. І. Організація підготовки фахівців із комерційної діяльності: навчальний посібник /О. І. Щербак, О. В. Куклін. – Львів: Оріяна-Нова, 2001. – 218 с.

УДК 065:014:658

О.Р. Сватюк, к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Ю. М. **Сухоцький**, магістр
Львівський державний університет внутрішніх справ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИМОГ ЩОДО ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОГО РІВНЯ КЕРІВНИКА

Важливість керівника визначається тим, що він наділений повноваженнями приймати рішення, вирішувати кому, коли і що робити; нести за це відповідальність перед власником майна організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій у сфері економіки проведено такими науковцями, як О.Кузьміном, Н.Малою, О.Мельник, І.Процик, Г.Осовською, О.Скібіцьким, Ф.Хмілем. Наукові поняття «менеджмент», «керівництво» й «управління» мають досить не визначений особистісний характер. Ці терміни однаково використовуються в різних сферах, існують у визначеннях в економічних, психологічних та інших галузях [3, с. 7].

Метою є уточнення ділових якостей керівників для виконання необхідних видів робіт менеджерами щодо забезпечення стійкого становища підприємства. Саме менеджер, який володіє реальною владою — впливає на трудовий колектив, а через нього на результати функціонування самого об’єкта управління. Він підбирає, розставляє і використовує персонал за своїм розумінням. Високопрофесійний менеджер оточує себе кваліфікованими, знаючими справу колегами, а слабкий – ще слабшими підлеглими. Та як результат – перший менеджер веде організацію до процвітання, а другий зі своїм персоналом – до збитковості. Знаючий свою справу менеджер чітко формулює завдання колективу, ясно розуміє свою роль у їх вирішенні, здатний задіяти внутрішні стимули до самостійних дій, передбачити можливі труднощі, попереджати невдачі й знаходити найкращі рішення проблем у кожній конкретній ситуації.

Серед ролей для менеджерів всіх рівнів найвагомішою є роль керівника. Керівник є наділеним необхідними повноваженнями для прийняття рішень, та несе всю відповідальність за результати роботи колективу. Він визначає підготовку управлінських рішень, приймає, організовує та контролює їхнє виконання.

Праця керівника є не тільки найвідповідальнішою і найскладнішою в системі управління організацією, але й творчою [7, с.64].

Особливостями професії менеджера є: динамічність, інтуїція, тип мислення, сума знань, організаторський талант, здібність працювати з людьми. Чим вище рівень підготовки менеджера, тим більше підстав мати ефективне виробництво, підприємництво. Наявність досвідчених менеджерів стає вирішальним чинником економіки [5, с.1].

У таблиці 1 розроблено систематизацію основних вимог до керівника.

Систематизація даних вимог дозволить фахівцям з оцінки соціальних проектів і програм удосконалювати професійно важливі вміння й психологічні якості, необхідні для успішної аналітичної діяльності. Для оцінки діяльності фахівець повинен мати відповідний рівень компетенції, тобто він повинен мати певну систему професійних знань, умінь і навичок. Основою підготовленості до оцінювання програм і проектів становлять соціальні науки: соціологія, економіка, політологія, менеджмент. Добре, якщо фахівець має знання в сфері бухгалтерського обліку й фінансового аудита, які він може використати як інструмент для одержання даних про витрати. До числа спеціальних вмінь і навичок у першу чергу варто віднести володіння методами соціологічного дослідження й математичної статистики, користування комп'ютером. Важливі для керуючого такі психологічні якості, як комунікабельність, спостережливість, критичність мислення, аналітичні здатності, розвинена мова. Для ефективної організації оцінки проектної діяльності необхідно знати структуру оціночної діяльності, її основні компоненти, необхідні дії, професійно важливі вміння й психологічні якості, що потрібні для її реалізації. Без дотримання норм моральності неможливі політичні, економічні, культурні відносини, бо не можна існувати не поважаючи одного, не накладаючи на себе певних обмежень. Діючи за правилами етикету, ділова людина справляє найкраще враження на оточення, не прикладаючи до цього додаткових зусиль, зберігаючи власну чесноту.

Таблиця 1

Систематизація вимог щодо професійно-кваліфікаційного рівня керівника

Вимоги	Характеристика їхнього змісту	Застосування
Бути	провідником кадрової та соціальної політики у колективі; лідером та моральним еталоном; бути дуже уважним до своїх слів і висловлювань; ніколи незаслужено не нарікати на своїх підлеглих і колег.	бути спостережливим; бути у курсі подій і проблем, які існують в організації,оточують її; бути впевненим у своїх переконаннях.
Мати	уявлення про методи дослідження, знання про аналіз соціально – психологічних процесів; про принципи роботи з профспілковими організаціями; виявлення ініціативи, не боятися відповідальності; зберігати почуття поваги, гідності; навики подавати особистий приклад; не звертати своєї уваги і підлеглих на дрібниці.	мати вищу освіту, досвід роботи не менше 5р. в сфері управління; розвинуті, керівні, організаторські та пізнавальні якості; уміння аналізувати свої помилки, а коли треба — і визнавати їх; уміння активно захищати свої погляди
Знати	основи економіки, планування, управління персоналом; законодавство; основи психології праці, соціології праці, виробничої педагогіки ; функції, відповідальність, повноваження; в оцінці предметів, людей дотримуватися виваженості, об’єктивності, критикувати тільки за справу;	виконання логічних і розрахункових операцій; управління персоналом; ввічливе та запобігливе ставлення до працівників; всебічне постійне навчання інновацій.
Воло-діти	методами організації та технікою управління персоналом; соціально – психологічними процесами; методами оцінки особистості, аналізу роботи і атестації; способами усунення непридатних працівників; питаннями практичного застосування основ законодавства у роботі з персоналом; здібністю приймати управлінські рішення, навичками вирішення процедурних питань; умінням прогнозувати діяльність організації у цілому та адаптувати її до умов змінного зовнішнього середовища.	методами аналізу, класифікації,порівняння, узагальнення; кваліфікація на відповідному рівні до посади; вміння передавати свої ідеї, пропозиції; будувати відносини як у середині організації, так і ззовні; володіти емоціями, стресовими і конфліктними ситуаціями.

Висновки. Моральні та ділові якості персоналу для менеджера є об’єктом професійної діяльності. На наш погляд повинні сприяти формуванню у працівників таких якостей:

1. Професійно-організаційних (знання, навички, вміння,мати ролі, лідерство, дисциплінованість, цілеспрямованість, комунікативність, толерантність, принциповість, вимогливість знання мов).
2. Психологічних (здібності, навики, уміння; емоції; темперамент; характер; основні потреби; мотиви трудової діяльності).
3. Моральних (чесність, доброта, гідність, повага до інших, порядність, гуманність, справедливість, витримка).

Подальшими дослідженнями виступає особистість людини, яка проявляється у всій багатогранності тих психічних якостей, які визначають її поведінку у відношення до інших людей, до трудового колективу і суспільства в цілому. Поведінка людини є проявом психічних та психофізіологічних процесів, які відбуваються в її вищій нервовій діяльності.

Список використаних джерел:

1.Загороднюк П.О. Менеджер – провідна фігура в управлінні організацією [Електронний ресурс]–Режим доступу: http://eko.org.ua/ru/library/article/?T

2.Кузьмін О.Є. Керівництво організацією / О.Є Кузьмін, Н.Т. Мала, О.Г. Мельник, І.С. Процик. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.

3. Скібіцька Л. І. Менеджмент: Навчальний посібник для вищих навч. закладів / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. - К.: ЦНЛ, 2007. - 415 с.

4. Фестісов В.С. Автоматизоване робоче місце менеджера. – К., 2006.- 380с.

5. Чайка Г.Л. Організація праці менеджера: Навч. пос. – К.: ЦНЛ,2007. -420 с.

Скоць М. В., студентка Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
Ткачук І. І., к.е.н. викладач кафедри ЕП та ЕТ
Харківського торговельно-економічного інституту
КНТЕУ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДИХ СПЕЦІАЛІСТІВ

Молодь – головна рушійна сила сучасного світу. Вона перебуває в центрі міжнародних, соціальних, економічних і політичних подій. Завдяки високому інтелектуальному потенціалу, мобільності та гнучкості молоді люди мають можливість впливати на суспільний прогрес, визначаючи майбутнє суспільства, держави та світового співтовариства. Одним з перспективних напрямків залучення молоді в суспільні процеси країни є забезпечення молоді робочими місцями.

Сучасний ринок праці сьогодні висуває вимоги до молодих фахівців не стільки до рівня теоретичних знань, скільки до рівня його професійної компетентності, яку він зможе продемонструвати. В умовах стрімкого розвитку й полегшення доступу до інформаційних технологій передача готових знань не є головним завданням навчального процесу. Водночас набуває поширення підхід, який полягає у формуванні компетентностей, проектного мислення, аналітичних здібностей, мотивованого прагнення до безперервної самоосвіти, самовдосконалення, умінь самостійно проектувати навчальну і майбутню професійну діяльність, що забезпечує успішність особистісного та професійного зростання[1].

Разом з тим здобуття вищої освіти не гарантує високої конкурентоспроможності випускників навчальних закладів на ринку праці, оскільки при виборі претендентів на заміщення вакантних посад керівники підприємств віддають перевагу спеціалістам з достатнім професійним досвідом. Особливо загострюється проблема працевлаштування молоді у зв’язку з наростанням кризових явищ в українській економіці, що призвело до скорочення обсягів загальної потреби у робочій силі, заявленої підприємствами.

На думку українських вчених і практиків серед основних причин ускладнення працевлаштування випускників навчальних закладів слід виділити, насамперед[2]:

• наявні диспропорції структури попиту на ринку праці, які поглиблюються внаслідок слабкості координаційних зв’язків між ринком праці та ринком освітніх послуг; невідповідності отриманої спеціальності потребам ринку праці; відсутності довгострокових економічних прогнозів змін професійно-кваліфікаційної структури робочої сили;

• посилення конкуренції на ринку праці професій та спеціальностей, по яких ведеться підготовка в навчальних закладах;

• переважно неусвідомлений підхід до вибору майбутньої професії як результат недосконалості існуючої системи профорієнтації молоді, спрямованості на отримання престижної (на даний момент) професії, яка може бути незатребувана на ринку праці у перспективі;

• недостатність практичного досвіду чи стажу роботи за спеціальністю;

• розрив між змістом освіти та вимогами з боку роботодавців;

• психологічна неготовність молоді до прийняття самостійних рішень.

Конкурентоспроможність випускників ВНЗ прямо залежить від злагодженої взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці, де нині існують суперечності, а нерідко й протистояння[3]. На вітчизняних підприємствах все ще недостатньо дієві такі чинники мотивації до підвищення конкурентоспроможності фахівців, як можливості професійного зростання, безперервного навчання, інноваційного оновлення змісту праці, гідна її оплата. Тому держава на законодавчому рівні має сприяти об’єднанню зусиль освіти і бізнесу у процесі підготовки висококваліфікованого спеціаліста.

Список використаних джерел

1. Бріт О.В. Сучасний зареєстрований ринок праці як інструмент державного регулювання забезпечення роботою фахівців з вищою освітою/ Бріт О.В . // Економіка та держава. — 2009.—№ 1.— с.106-108.

2. ЛісогорЛ.С. Працевлаштування випускників на ринкупраці: проблеми таперспективи./ Ринок праці та освітніх послуг :пошук взаємодії / під ред. І.Л.Петрова Вип.1— К: Таксон,2007.— С.99-109.

3. СемикінаМ.В. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринкупраці: методологія визначення / М.В. Семикіна // Демографія та соціальна економіка.—2008. —№2(10).— С..94-103

Струтинська Л.Р., Любомудрова Н.П., Андрусів С.В.

ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ БАКАЛАВРІВ

Державні підприємства, для яких здійснюється підготовка працівників із вищою освітою, у переважаючій більшості або реорганізовані, або простоюють на межі банкрутства. У той же час підприємства приватної форми власності, не вклавши жодної копійки у підготовку своїх кадрів, завдяки перенасиченості ринку праці випускниками попередніх років, мають широкий вибір. Та і мізерні рівні заробітної плати у нашій державі надають можливість власникам підприємств, умовно кажучи, замість одного висококваліфікованого працівника утримувати трьох-чотирьох, які у кінцевому поставлені задачі вирішуватимуть.

Парадоксальність ситуації полягає у тому, що в Україні на даний час переважаюча більшість працедавців не зацікавлена у високій якості освіти своїх інженерно-технічних кадрів. На словах може і стверджуватимуть свою зацікавленість, та у реальних діях спостерігається абсолютна протилежність. Fla освіту загалом, окрім звичайно, загальноприйнятих податків, коштів не витрачають, фінансово підтриманих угод на цільову підготовку майбутніх фахівців не укладають, коштів на перепідготовку, підвищення освітнього рівня та кваліфікації своїх інженерно-технічних працівників силами ВНЗ не виділяють. Одним словом, стосовно своїх працівників із вищою освітою сповідують принцип - не задумуючись про майбуття жити сьогоденням, а всі помисли спрямувати на створення прибуткового капіталу.

До пори-до часу із такими підходами працедавців економіка держави може і знаходитиметься на рівні стагнації, та її економічний крах у майбутньому невідворотний. Крах, першопричиною якому може постати не відсутність чи моральна зношеність засобів виробництва, не та чи інша форма власності на них, не брак сировини чи енергоносіїв, а саме недостатні освіченість та фаховість працівників, особливо керівної ланки, недостатні рівні оплати їхньої праці та зумовлена цим соціальна напруженість. Яскраве підтвердження цьому — вже відчутне спеціалістами вищої школи пониження якості освіти, набутої випускниками середньої школи, та освітніх послуг, наданих студентам бакалаврського рівня підготовки. Просте і цілком зрозуміле пояснення цьому - зруйновані за 20 років незалежності України кращі традиції та рівень підготовки вчителів середньої школи, зумовлені цим труднощі у засвоєнні студентами ВНЗ фахових дисциплін через відсутність необхідної бази початкових знань, яку мала б забезпечити шкільна підготовка. Гірше підготовлені школою колишні учні, а потім студенти, як правило, гірше навчаються у вузах, і із великою долею імовірності, будуть на початках своєї діяльності і гіршими фахівцями, у тому числі і учителями школи. Погані вчителі - погані учні, коло замикається.

Необхідно відзначити, що питання фахової підготовки студентів економічних напрямів підготовки завжди привертало підвищену увагу не тільки освітян та науковців, а і переважаючої більшості виробничників.

На жаль, із запровадженням сучасних ступеневих рівнів освіти бакалавр ~ спеціаліст або магістр досвід успішної в минулому підготовки техніків- практиків було повністю проігноровано та втрачено. Розмитими і неоднозначними постали мета та задачі вищої освіти, так і не прийнятий можновладцями закон про вищу школу. І слід визнати, що відчутну лепту у невизначеність мети та задач освітніх послуг вніс саме перехід від підготовки вищою школою інженерів та техніків у минулому до бакалаврів , спеціалістів та магістрів у сьогоденні. До сьогоднішнього дня так і немає у науковців та провідних освітян однозначної оцінки ефективності та потреби у здійсненні в минулому даного переходу. Із позицій можливостей майбутнього працевлаштування випускників у зарубіжних фірмах - крок незаперечно потрібний і вагомий. Із позицій же держави та нашого суспільства, беручи до уваги, що на якісну підготовку кожного майбутнього фахівця витрачається щорічно у середньому від 10 до 15 тисяч доларів США, — підготовка нами кадрів для іноземних економік - це неефективне вкладання коштів. Надія тут, та треба визнати доволі ефімерна, хіба що на те, що набувши виробничого досвіду за рубежем наші громадяни повернуться в Україну. Свого часу таким шляхом йшли тепер провідні в економічному розумінні держави Близького та Далекого сходу. Однак вони вкладали відчутні кошти у освіту своєї молоді за рубежем лише за однієї обов'язкової умови - набувши передову якісну освіту та певний виробничий досвід молоді люди повертались на батьківщину, де їм гарантували високооплачувану роботу за набутим фахом, відповідні соціальні гарантії тощо. Ми ж і надалі практично жодними зобов'язаннями молоду людину щодо відшкодування державі витрат наії освіту не обтяжуємо. У тому числі і тих молодих людей, котрі набувши освіту за бюджетні кошти і жодного дня не відпрацювавши за набутим фахом на державних підприємствах чи установах, працюють у приватних структурах. Чи що значно гірше - покинули терени нашої держави і за набутим у нас фахом працюють за рубежем.

І чи не найвагоміша проблема тут полягає у належному рівні організації практик студентів. Про доволі часто нездоланні проблеми із організацією місць практики вже було відзначено вище. Однак навіть це не повинно викликати сумніви у доцільності проведення виробничого навчання. У крайньому випадку на допомогу тут мають бути покликані сучасні технічні засоби та додаткові організаційні заходи. Йдеться про ті критичні, та нажаль у сьогоденні часті ситуації, зумовлені вимушеними простоями організацій чи установ, що планувались як майбутні місця практик.

Відсутність законів про вищу освіту, нечіткість окреслення її мети та задач сприяли повсемісному зменшенню годин виробничого навчання (практик), що суттєво понизило кінцеву якість підготовки фахівців.

Покращити ситуацію із належною організацією виробничої підготовки студентів можна завдяки збільшенню годин на її проведення та кількості практик. Для якісного їх проведення доречно залучити провідних спеціалістів виробничих галузей за місцями практики та засоби технічного навчання.

Тухтарова Т.К., науковий співробітник
Дніпропетровського обласного інституту
післядипломної педагогічної освіти

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СИСТЕМУ ОСВІТИ ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ ЇЇ ПРОЯВУ

На сучасному етапі розвитку української держави питання демократизації суспільства набуває все більших загострень і має визначатися не декларативністю, а фактичною реалізацією. На державному рівні процеси демократизації мають реалізовуватись через реформи, шляхом якісних перетворень усіх сфер суспільного життя: фінансової, економічної, соціальної тощо. Невід'ємним елементом цих перетворень є система освіти – флагман духовного, соціально-економічного та науково-технічного потенціалу країни.

Не має сумніву, що на розвиток освітньої сфери впливають економічні чинники, які насамперед визначають стан економіки держави, її фінансової системи через рівень добробуту в суспільстві, впливаючи, у свою чергу, на зростання освітніх потреб громадян, зумовлюючи більші або менші можливості для фінансування системи освіти як бюджетної сфери. Високий рівень загального економічного розвитку, високорозвинені ринкові відносини створюють сприятливі умови для наповнення бюджету держави, що позитивно позначається на фінансуванні системи освіти. Отже, за наявності позитивних показників економічного росту держави доцільно говорити і про подальший розвиток освітньої сфери. А що ж відбувається із системою освіти в період соціально-економічної кризи? Якими є основні фактори її прояву?

В умовах економічної кризи освіта, щоб «вижити», має бути гнучкою, мобільною. Держава, навчальні заклади і суспільство мають швидко реагувати на виникнення дефіциту професій із орієнтацією на майбутній напрям розвитку країни. Реформи мають бути підпорядковані завданням антикризової політики, що переслідує дві основні мети: 1) пом'якшення несприятливого ефекту падіння економічної активності для тих верств населення, які можуть найбільш сильно постраждати; 2) збереження та розвиток потенціалу економіки для майбутнього росту. Якщо зазначені підходи реалізують першу – «охоронну» мету, то для реалізації другої мети потрібен інший ракурс розгляду освіти [2].

Сьогоднішня криза – це не тільки погіршення поточного стану економіки. Для освіти, як і для інших «недореформованих» соціальних сфер, – це ще і криза реформи, оскільки далеко не всі реформаційні заходи надають конкретні відповіді на питання: які зміни будуть відбуватися в людських та монетарних ресурсах і потоках системи освіти під впливом кризи; як ці зміни відображатимуться на доступності освіти для різних верств населення, якості та конкурентоспроможності української освіти; що можна зробити, щоб знизити ризики та стимулювати розвиток системи освіти навіть в умовах кризи?

Для відповіді на поставленні питання доцільно провести аналіз основних факторів впливу економічної кризи на систему освіти. Умовно можна виділити декілька напрямів негативних проявів кризи: 1) зниження економічної активності та скорочення доходів замовників робіт і послуг освітніх установ та закладів, що призводить до скорочення позабюджетних доходів останніх. Криза позначається передусім на тих суб'єктах освітньої сфери, які в найбільшій мірі вийшли на ринок та формують більшу частину своїх доходів від надання платних послуг; 2) секвестрування бюджетних витрат, в результаті якого під скорочення підпадають програмні витрати, що представляють для сфери освіти інвестиційні витрати не тільки на зміцнення матеріальної бази, а й в інформацію, інтелектуальний капітал тощо. Саме ці витрати забезпечують якісні перетворення в системі та створюють потенціал для післякризового розвитку; 3) заморожування існуючих інститутів та збереження неефективних організацій, і, як наслідок, подальше відсторонення від питання оптимізації структури державних установ та бюджетних витрат в цій сфері; 4) використання системи освіти як соціального резервуара для непрацюючого населення – тут спостерігається подвійний ефект: з одного боку, програми перепідготовки для непрацюючих будуть приносити додаткові кошти і розширять діяльність системи в галузі неформальної освіти (позитивний наслідок), з іншого боку, утримання на навчанні осіб без власної мотивації може призвести до зниження якості освіти (негативний наслідок); 5) суттєва трансформація ринку праці, що виявляється не тільки в зростанні безробіття, а й у привабливості різних секторів економіки для випускників навчальних закладів. До того ж, ринок праці тимчасово перестає посилати сигнали, що орієнтують на вибір професії і це може призвести до зниження мотивації та ускладнені при виборі професії, а також до подальшого відчуження роботодавців від професійної освіти [1; 3].

Аналіз впливу зазначених факторів на систему освіти дозволяє сформувати певні висновки про те, що: основним замовником системи освіти має бути держава; необхідно ліквідувати міжвідомче роз'єднання освіти і зайнятості спеціаліста та налагодити взаємозв'язок «підготовка спеціаліста – ринок праці»; необхідно розвивати профільну освіту, яка має бути безперервною та випереджати замовлення, а держава та ділові кола мають засвоїти, що саме реальне інвестування в освіту в майбутньому дозволять отримати конкурентоспроможних на глобальному ринку праці фахівців.

Окреслені фактори впливу економічної кризи на освітню сферу задають змістовні межі для розробки реформаційних заходів та їх втілення в життя на державному рівні, оскільки негативний вплив певних факторів може призвести до затяжної соціально-економічної кризи країни та наростання якісного відставання освіти та науки України від розвинутих держав.

Література:

1. Аверьянов П.Ф. Образование в период социально-экономического кризиса / П.Ф. Аверьянов, А.Г. Чиж, Е.А. Исламова, А.П. Бурлака // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 5 – С. 118-119.
2. Є. Красняков. Чинники впливу на процеси формування та здійснення державної політики в галузі освіти України / Є. Красняков // Журнал Верховної Ради України «Віче». – №2, січень 2011. – К.: Вид-во ВРУ, 2011.
3. Сценарии воздействия экономического кризиса на систему образования в России // Доклад ГУ ВШЭ к X Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (7-9 апреля, 2009, г. Москва). – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009.

І.В. Удовенко, канд. філол. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)
А.О. Борисова, доц. (ХДУХТ, Харків)

МІЖКУЛЬТУРНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ АНГЛОМОВНОЇ ЛЕКСИЧНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ У СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Основною умовою успішного навчання студентів економічного профілю професійно спрямованого спілкування англійською мовою є врахування їхньої майбутньої професійної діяльності в навчальному процесі. Таким чином, слідом за О.П. Биконею, ми вважаємо, що кваліфікація фахівця економічної галузі має розглядатися як синтез його професійної та англомовної комунікативної компетенції. Міжкультурний підхід до навчання англійської мови для досягнення своєї мети потребує відповідної організації навчального процесу. Отже, лінгвокультурознавча освіченість необхідна студенту для вірної інтерпретації того, що відбувається в конкретній ситуації в іншокультурному середовищі. Вона додає впевненості та надає можливість здійснювати вибір дії. Натомість незнання міжкультурного контексту та відсутність стратегій поповнення інформаційних прогалин можуть стати вирішальними факторами під час комунікації з носіями мови та культури. Виходячи з цього, лінгвокультурознавство повинно складати вагому частину загальної підготовки майбутніх економістів до міжкультурної комунікації.

При підготовці майбутніх економістів до реалізації виробничих функцій у професійній сфері діяльності перед національною освітою стоїть проблема врахування та реалізації Європейських стандартів професійної освіти. Згідно з Загальноєвропейськими рекомендаціями до міжкультурної функції іншомовного спілкування входять такі навички та вміння, як здатність привести до спільного знаменника рідну й іноземну культури, використати різні стратегії для контакту з представниками інших культур, успішно долати міжкультурні непорозуміння та конфліктні ситуації, здатність долати стереотипи в стосунках.

Питання формування готовності майбутніх економістів до повноцінного міжкультурного спілкування в професійній сфері, їх здатності до адекватної комунікації з представниками інших культур є дуже важливим. На основі аналізу різних підходів до міжкультурного навчання, розглянутих у низці праць, ми визначили, що готовність майбутніх економістів до міжкультурної комунікації засобами англійської мови передбачає:

1) усвідомлення студентом соціокультурного портрету носіїв мови, що вивчається;
2) аналіз факторів, що сприяють появі культурних конфліктів та формуванню
негативних уявлень і помилкових стереотипів відносно представників різних культурних груп;
3) схильність до пошуку компромісу в розв'язанні проблемних питань;
4) усвідомлення себе в ролі полікультурного суб'єкта в професійній сфері;
5) здатність оцінити рівень своєї мовної та мовленнєвої компетенції для реалізації комунікативного наміру тощо.

Сучасну концепцію мовної освіти у студентів економічних спеціальностей визначає орієнтація на особистість студента. До ключових понять такого особистісно-орієнтованого підходу в навчанні англійської мови серед багатьох інших належить поняття "компетенції". Для нашого дослідження представляє інтерес лінгвістична компетенція (ЛК), яка складається зі знання мовного, а саме лексичного, матеріалу та мовленнєвих навичок володіння цим мовним матеріалом у процесі підготовки майбутніх економістів у ВНЗ до участі в міжкультурній комунікації.

Зміст компетенції визначається якісними характеристиками її складників, тобто знаннями та навичками. Різниця між лінгвістичним та професійно-культурознавчим компонентами ЛК полягає саме в їхньому змісті, тобто в характері знань та навичок, якими оперує майбутній економіст при здійсненні міжкультурної комунікації. Знання, що входять до складу лінгвістичного компонента ЛК, виступають основою для функціонування відповідних навичок. На основі цих знань формуються лінгвістичні навички, до яких ми відносимо навички:

1) автоматизовано викликати з довготривалої пам'яті еталон слова,
словосполучення або готової фрази для вирішення комунікативного завдання;
2) розпізнавати національно-культурну семантику термінологічної лексики;
3) встановлювати відношення еквівалентності / безеквівалентності між лексичними одиницями англійської та рідної мов.

Отже, лінгвістичний компонент ЛК включає лінгвістичні знання та навички, функціонування яких ми вважаємо основою для здійснення міжкультурного спілкування майбутніми економістами в професійній сфері.

Висновки. Важливість вивчення і знання міжкультурних відмінностей для формування вторинної мовної особистості студентів економічних спеціальностей важко переоцінити. Міжкультурні відмінності дають можливість чіткіше усвідомити особливості культури в цілому; знання міжкультурних розбіжностей дає змогу більш ефективно взаємодіяти з представниками іншої культури і уникати міжетнічної напруженості та ситуацій етнічних та професійних конфліктів.

Список літератури

1. Биконя О.П. Навчання майбутніх економістів ділових усних та писемних переговорів англійською мовою: Дис. … канд. пед. наук: 13.00.02. – К, 2006. – С. 40.
2. Борщовецька В.Д. Навчання студентів-економістів англійської фахової лексики: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. – К., 2004. – 283 с.
3. Програма з англійської мови для професійного спілкування / Колектив авторів Г.Є.Бакаєва, О.А.Борисенко, І.І.Зуєнок, В.О.Іваніщева та ін. – К.: Ленвіт, 2005. – С. 9.
4. Сафонова В.В. Изучение языков межкультурного общения в контексте диалога культур и цивилизаций. – Воронеж: Истоки, 1996. – С. 184.
5. Семенчук Ю.О. Формування англомовної лексичної компетенції у студентів економічних спеціальностей засобами інтерактивного навчання: Дис. … канд. пед. наук:13.00.02. – К.: КНЛУ, 2007. – 280 с.

Холявко Н.І., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет

ВЕКТОРИ ВПЛИВУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Стрімко зростаючої актуальності та, відповідно, підвищений науковий інтерес у сучасних геополітичних та зовнішньоекономічних умовах розвитку України набувають питання забезпечення економічної безпеки країни. Ефективність реалізації заходів із забезпечення економічної безпеки вимагає, на нашу думку, синхронізованої активізації ендогенних потенціалів системи суб'єктів. Причому особливе місце в даному ракурсі має відводитись сектору вищої освіти як головному постачальнику трудових ресурсів для національної економіки та визначальному центру консолідації наукового та інноваційного потенціалу країни. Конкретизовано роль вищих навчальних закладів у забезпеченні економічної безпеки країни в розрізі найбільш визначальних їх функцій представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Вектори впливу вищих навчальних закладів на забезпечення економічної безпеки країни

Напрям діяльності	**Орієнтир та характер впливу**
1	**2**
Навчально-методична діяльність	– актуалізація навчально-методичних матеріалів відповідно до поточних проблем забезпечення економічної безпеки країни; – формування у студентів системи теоретичних знань і практичних навичок діяльності, цілеорієнтованої на посилення економічної безпеки країни; – узгодження ключових аспектів навчальних курсів і програм із запитами роботодавців (у першу чергу – інноваційно активних підприємств) та державними пріоритетами забезпечення стійкості національної та економічної безпеки країни.

Продовження таблиці 1

1	**2**
Науково-дослідна діяльність	– виконання наукових досліджень фундаментального і прикладного характеру за вектором розробки наукових засад та формулювання науково-практичних рекомендацій з посилення і гарантування стійкості економічної безпеки; – забезпечення практичної апробації результатів НДДКР з проблематики економічної безпеки в реальну практику господарювання економічних суб'єктів та

	діяльність державних і місцевих органів управління; – залучення студентів і молодих учених до роботи над науковими тематиками у сфері забезпечення економічної безпеки країни; – забезпечення зближення академічної науки з виробництвом і державним управлінням; – винахідництво, генерація інноваційних ідей та доведення їх до стану розробки інноваційних проектів.
Інноваційна діяльність	– розвиток інноваційної свідомості у суспільство, навичок інноваційного мислення та оперативної адаптації майбутніх фахівців до інновацій (як засади активізації інноваційної діяльності в країні, що в сучасних глобальних умовах нерозривно пов'язано з рівнем міжнародної конкурентоспроможності та економічної безпеки, стійкості економічного розвитку країни); – розробка перспективних конкурентоспроможних інноваційних проектів з обов'язковим їх подальшим впровадженням у практику діяльності господарюючих суб'єктів (з метою збільшення отримуваного доходу за рахунок реалізації інноваційної продукції, скорочення виробничих витрат завдяки використанню інноваційних енерго-, трудо-, матеріало- та ресурсозберігаючих екологічно безпечних технологій і техніки); – сприяння розвитку інноваційної інфраструктури (при співпраці з бізнес-сектором та активним залученням інноваційно активних підприємств країни на взаємовигідних економічних умовах); – трансфер і комерціалізація результатів інноваційної та науково-дослідної діяльності вчених університетів.

Джерело: складено автором

Аналіз систематизованого в табл. 1 матеріалу свідчить про наявність вагомих резервів у сектора вищої освіти за вектором посилення економічної безпеки країни, що досі залишається невикористаними чи недостатньо реалізованими, незважаючи на їх потенційно суттєвий прямий і, головним чином, опосередкований вплив на досліджувану проблему.

Досягнення стійкого стану економічної безпеки можливе виключно за умови комплексного підходу до розробки та впровадження науково обґрунтованих заходів. Практична реалізація останніх потребує взаємоузгодженої цілеорієнтованої співпраці всіх економічних суб'єктів при гарантуванні на загальнодержавному рівні створення всіх необхідних умов для повної та ефективної реалізації її внутрішніх потенціалів та задіяння невикористаних резервів, що спроможні чинити як безпосередній, так і опосередкований вплив на економічну безпеку країни.

Хом'як Ірина Вікторівна,
студентка групи ЕК-11-1
Науковий керівник: **Проскурович О.В.,**
к.е.н., доцент кафедри АСМЕ
Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТІВ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Розвиток сучасного суспільства характеризується суттєвими змінами у сфері взаємодії людини й інформації. У межах інформаційного суспільства сформувалося поняття інформаційної культури, коли інформація стала головним стратегічним ресурсом і створені нові технології для її збереження та обробки. Інформаційна культура, в сучасних умовах, є культурою нового типу.

Інформаційна культура являє собою: сферу культури, яка пов'язана з функціонуванням в суспільстві та формуванням інформаційних якостей особистості; міру гармонізації її внутрішнього світу в процесі засвоєння всього обсягу соціально-значущої інформації; уміння цілеспрямовано працювати з інформацією, використовувати для її отримання, опрацювання і передачі сучасні технічні засоби та методи, опанування сучасними інформаційними технологіями [3, с.5].

В сучасному світі люди повинні вчасно знаходити, отримувати і вдало використовувати інформацію у побутовій та професійній сферах життя. Тому, важливим завданням освіти в Україні є підготовка молодого покоління до швидкого сприйняття й опрацювання великих обсягів інформації, озброєння новітніми засобами та технологіями роботи, формування інформаційної культури.

Інформатизація суспільства та всіх галузей народного господарства вимагає від випускників вищих навчальних закладів високої кваліфікації, комп'ютерної грамотності, готовності працювати в інформаційному середовищі. Кінцевою метою навчання є підготовка компетентних користувачів комп'ютерної техніки, здатних

самостійно застосовувати програмне забезпечення для обробки текстової, табличної та графічної інформації, працювати в комп'ютерних мережах, мати навики роботи з гіпертекстами і мультимедіа [2 с.277].

Комп'ютерна грамотність не дає змоги здобувати нові знання та вміння щодо роботи з інформацією, але забезпечує здатність практичного вирішення конкретних інформаційних завдань. Тобто навчання повинне бути орієнтоване не стільки на обсяг і повноту конкретного знання, скільки на здатність самостійно поповнювати знання, ставити і вирішувати різноманітні задачі, шукати альтернативні рішення, виробляти критерії добору найбільш ефективних з них. Досягнення цієї мети значною мірою залежать саме від рівня інформаційної культури.

Актуальність формування інформаційної культури та грамотності студентів пов'язана з розширенням впливу на молодь засобів масової комунікації, відтак це зумовлює необхідність особистісно орієнтованого підходу до розвитку критичного мислення студентів, становлення захисного механізму до значного впливу засобів масової комунікації, які, з одного боку, спричиняють відчутне зростання інтелектуального і культурного потенціалу особистості, а з іншого – пропагують насильство та агресивність.

Проблема формування інформаційної культури майбутніх випускників в умовах інформатизації набуває особливої значущості, а сама інформаційна діяльність є і чинником, і показником розвитку інформаційної культури студентів. Основними організаційно-педагогічними умовами формування інформаційної культури студентів є: цілісність, неперервність і системність розвитку інформаційної культури студента; побудова змісту і структури навчально-виховного процесу відповідно до завдань і основних компонентів інформаційної культури; організація у ВНЗ інформаційного середовища, що стимулює до творчої інформаційної діяльності; формування позитивної мотивації студентів до інформаційної діяльності; залучення студентів до інтенсивної інформаційної діяльності, створення професійно значущих інформаційних продуктів у процесі вивчення різних дисциплін [1, с.185].

Для вищих навчальних закладів соціальним замовленням інформаційного суспільства слід вважати забезпечення належного рівня інформаційної культури студента, необхідної для конкретної професійної діяльності. У процесі прищеплення основ інформаційної культури студентам у вищих навчальних закладах поряд з вивченням теоретичних дисциплін інформаційного направлення чимало уваги необхідно приділити комп'ютерним інформаційним технологіям, які є базовими складовими майбутньої сфери діяльності. Причому якість навчання повинна визначатися ступенем закріплених стійких навичок роботи в середовищі базових інформаційних технологій при розв'язуванні типових задач майбутньої професійної діяльності.

Отже, необхідність формування інформаційної культури студентів зумовлена тим, що змінюється інформаційне забезпечення навчального процесу у закладах освіти всіх типів і рівнів, формується інформаційна інфраструктура, розширюється мережа інформаційних баз знань та електронних освітніх і наукових комунікацій.

Література

1. Острянська Н.В. Особливості формування інформаційної культури у студентів вищих навчальних закладів / Н.В. Острянська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні аспекти виховання студентської молоді», 4-5 квітня 2013 року. – Х.: ХНУМГ, 2013. С. 185-187.
2. Степанов В.Ю. Інформаційна культура особистості в освіті [Електронний ресурс] / В. Ю. Степанов // Вісник Харківської державної академії культури. – 2012. – Вип. 37. – С. 276-284. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/hak_2012_37_31.pdf.
3. Коваленко Т.М. Основи інформаційної культури студента: методичні рекомендації з вивчення курсу для студентів всіх напрямів підготовки / Т.М. Коваленко, Н.С. Лузіна, А.А. Савенко. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – 39 с.

НАПРЯМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВИКЛАДАЧА-НАУКОВЦЯ

Юдіна Н.В.,
Лауреат Премії Президента України для молодих вчених,
кандидат економічних наук, ORCID: 0000-0002-1730-934
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»,
Портал дистанційних курсів з маркетингу «Футуролог»,
http://futurolog.com.ua

З поширенням інтернету явище конкуренції в освіті не тільки переходе на глобальний рівень, але й суттєво розширює розуміння поняття «конкуренти», у ролі яких вже виступають Wikipedia, відкриті дистанційні курси і згодом очікується приєднання до них також технологій штучного інтелекту [1]. Це суттєво загострює конкуренцію не тільки серед вищих навчальних закладів, але й серед окремих викладачів-науковців, яким слід все більшу увагу приділяти підвищенню власної конкурентоспроможності у навчально-виховному процесі. Наприклад, з цієї мети деякі викладачі-науковці для залучення студентів до своїх занять навіть вдаються іноді до занадто ексцентричної поведінки. Так, невролог Н. Канвішер для демонстрації побудови мозку записала відео-урок, де вона постриглася наголо, а її асистентка намалювала на її голові основні ділянки мозку [2]. На

сучасному етапі розвитку людства епатажна поведінка, з точки зору маркетингу, є досить ефективною, особливо враховуючи, що цільовою аудиторію є молодь. Наукове пояснення сутності впливу епатажу на цільову аудиторію більш докладно розглянуто нами у роботі [3]. Однак, слід передбачати, що епатаж в українській освіті і науці буде поширюватися недовго, хоча і більш тривало порівняно з іншими ринками через майже повну його відсутність сьогодні в Україні.

З нашої точки зору, більш ефективним інструментом нарощування конкурентоспроможності викладача-науковця має стати не епатаж, як один з інструментів конкуренції, а сталий розвиток за трьома напрямами: професія, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) і маркетинг. Професійна складова пов'язана із постійним класичним розвитком викладача-науковця у відповідному науковому напряму, в якому він працює. Але враховуючи рівень глобальної конкуренції, сьогодні цього вже замало. Кожному викладачу-науковцю, перш за все з професійної точки зору, важливо також ефективно забезпечити свою присутність у глобальному інформаційному просторі інтернету, що неможливо без знань сучасних ІКТ і маркетингу. Важливо відмітити, що викладач-науковець повинен бути зацікавлений робити це самостійно. Адже тільки він, зрозумівши у наслідок проведення специфічних маркетингових досліджень і сформувавши сутність своєї конкурентної переваги, зможе побудувати і надалі підтримувати найбільш оптимальним способом свою присутність у професійному інтернет-середовищі на постійній основі, скориставшись для цього ІКТ і технологіями маркетингу.

Запропонований підхід вимагатиме від викладачів-науковців постійного отримання додаткових знань з сучасних інструментів маркетингу і ІКТ, що, до речі, сьогодні також стало можливим дистанційно. Сталий розвиток викладача-науковця означатиме накопичення його інтелектуального ресурсу, що у подальшому матиме всі перспективи не тільки до масштабування, але й також і до комерціалізації. Через стрімкі тенденції до входження життя людства в режими із загостреннями [4], при яких усі процеси, що оточують людство прискорюються за законом експоненти, це є необхідний і неминучий шлях кожного викладача-науковця України.

Література:

1. Юдіна Н. В. Футурологія глобалізації дистанційних курсів [Текст] / Н. В. Юдіна // Молодий вчений. — 2015. — №2. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/ru/archive/17.
2. Umer N. This Badass Scientist Shaved Off Her Hair To Teach Students About Brain Regions / Natasha Umer, Julie Kliegman / www.buzzfeed.com. - April 16, 2015. - http://www.buzzfeed.com/natashaumer/this-badass-scientist-shaved-off-her-hair-to-teach-students?bftw&utm_term=4ldqpfp#4ldqpfp.
3. Юдина Н. В. Инструменты продвижения брендов в будущем: эпатаж или классика? //Бренд-менеджмент. – 2014. – Т. 6. – С. 322-331.
4. Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Основания синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомиры. - СПб., 2002. - с. 38 – 39.

Яблочнікова І.О., кандидат педагогічних наук,
докторант Інституту вищої освіти НАПНУ

МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ МАГІСТРІВ-ФІНАНСИСТІВ

Однією з складових професійної компетентності магістрів-фінансистів є, так звана, інструментальна компетентність, котра характеризується умінням успішно використовувати для досягнення мети різноманітні сучасні інструменти, технології та програмно-технічні засоби. Сукупність актуальних для магістрів в галузі фінансів практичних умінь та навичок включає: пошук для виконання специфічних задач у фінансовій сфері інформації та її подальша обробка; системний аналіз чисельних та різнопланових даних; синтез нових відомостей; презентація власних пропозицій по покращенню діяльності фінансових установ; оцінювання ефективності управлінських рішень. Все перераховане вище не тільки актуально, але й має попит на вітчизняному та й міжнародному ринках праці, якщо фінансисти при цьому активно використовують інформаційні технології, комп'ютерні програми тощо.

Для адекватного формування зазначеної сукупності умінь та навичок майбутніх фінансистів необхідно у освітньому процесі вищих навчальних закладів активно використовувати інформаційні технології, при цьому бажано починаючи із самих перших етапів навчання. В кожному навчальному курсі, що має професійну спрямованість, та опановується студентами спеціальності «Фінанси і кредит», є сенс акцентувати увагу на формуванні, по суті справи, елементів певної інформаційної культури фахівця в галузі фінансів.

Сутність, структура та зміст такої інформаційної культури фінансиста не може зводитись лише до удосконалення практичних навичок роботи з певними програмними продуктами, що використовуються в практичній фінансовій діяльності підприємств та установ для обробки, презентації та синтезу відповідної інформації. В сучасному інформаційному суспільстві фахівець фактично будь-якої сфери діяльності має, по суті справи, увесь час існувати в інформаційному просторі або ж в тому його окремому сегменті, в якому циркулює специфічна професійна інформація, що набувається та синтезується ним. Прищепити таку інформаційну культуру майбутньому фахівцю в галузі фінансів в процесі навчання у ВНЗ можливо лише в тому

випадку, якщо викладацьке співтовариство не тільки само глибоко захоплюється ідеями широкого впровадження інформаційних технологій в професійну сферу, але й весь час використовує їх у своїй практичній діяльності.

На жаль, безпосередня інтеграція в процес навчання фінансистів у ВНЗ специфічних комп'ютерних програм, котрі активно використовуються, наприклад, усілякими банківськими установами, страховими компаніями, податковими службами чи фінансовими органами має свої складності. Це досить часто пов'язано із конфіденційністю інформації та обмеженим доступом до відповідних баз даних, з комерційною та професійною тайною, а також з елементарним небажанням окремих керівників підприємств та організацій обтяжувати себе й своїх співробітників виконанням функцій безпосередньо некорельованих з їх виробничою діяльністю. Зокрема, вони не мають бажання приділяти увагу питанням формування висококласного кадрового резерву, що має навички роботи у професійних інформаційних середовищах, наприклад, під час проходження студентами виробничої практики.

Саме з цієї причини, при отриманні фінансової освіти студенти ВНЗ, як правило, вивчають лише окремі комп'ютерні програми й додатки пакету MS-Office, зокрема, табличний процесор MS-Excel, СУБД MS-Access, засіб створення презентацій MS-PowerPoint. Досить часто майбутні фінансисти в процесі професійного навчання навіть не набувають навичок роботи з надбудовами табличного процесора MS-Excel, такими як «Аналіз даних» і «Пошук рішення», котрі дозволяють реалізувати аналіз статистичних даних щодо діяльності економічних об'єктів та оптимізувати її. Специфічні ж комп'ютерні програми і сучасні інформаційні системи, актуальні нині для сфери фінансів, на жаль, залишаються поза увагою освітнього середовища.

У більш вигідному становищі знаходяться студенти, які отримують вищу професійну освіту з бухобліку, аналізу та аудиту. Зокрема, на нашу думку, це пов'язано із тим, що просуваючи свої програмні продукти на ринок більшості пострадянських держав, софтверна корпорація «1С» надає на певних умовах закладам освіти навчальні версії своїх програмних продуктів. Такі навчальні версії програмних продуктів дозволяють студентам не тільки ознайомитись з принципами автоматизації бухобліку, але й отримати практичні навички використання інформаційних систем в професійній сфері. Значно гіршими є справи із впровадженням у навчальний процес ВНЗ подібних комп'ютерних програм, направлених на інформаційну підтримку виробничої діяльності фінансистів. В даному аспекті можливо лише зазначити програмні продукти «Бюджетування» і «Управління корпоративними фінансами» на платформі «1С».

Зазначена ситуація призводить до формування суттєвих протиріч між очікуваннями роботодавців щодо високого рівня професійних знань, умінь і навичок випускників ВНЗ, що здійснюють підготовку фінансистів, й реальними можливостями освітніх установ, фактично неспроможних ці очікування забезпечити. Ці протиріччя, на нашу думку, цілком можливо вирішити на державному рівні, наприклад, шляхом формування преференцій вітчизняним софтверним компаніям, що не тільки розробляють програми для здійснення інформаційної підтримки практичної роботи фінансистів, але й сприяють їх впровадженню певним чином в навчальний процес установ вищої освіти. Зокрема, такі компанії могли б надавати ВНЗ у користування навчальні версії й мультимедійні навчальні курси, а також підтримувати роботу спеціалізованих web-ресурсів в мережі Internet, як нині це реалізує корпорація «1С».

На нашу думку, це забезпечить не тільки створення, підтримку і розвиток сталого зв'язку між виробничою сферою, сферою інформаційних технологій й вищою освітою, але й буде сприяти формуванню висококласних фахівців в галузі фінансів, конкурентоспроможних на ринку праці. Крім того, це буде сприяти загальному розвитку фінансової сфери, функціонування якої активно просувається в інформаційний простір.

Ящук І.П., д.пед.н., професор,
декан факультету початкової освіти та філології ХГПА

З ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ: СИСТЕМА ГОСПОДАРЮВАННЯ МОЛОДІ ПОЛЬСЬКОГО ПРОСКУРІВСЬКОГО ПЕДАГОГІЧНОГО ТЕХНІКУМУ

Сучасний ринковий розвиток економіки передбачає формування нової особистості - дбайливої, упевненої у власних силах, ініціативної, здатної самостійно орієнтуватися в економічній ситуації, ознайомленої із досягненнями світової економічної думки і практики. Формування такого типу особистості потребує належного економічного виховання студентів вищої школи. Адже ще в античні часи філософи виділяли три головні цінності в людині – Істину, Добро і Красу. Набуваються вони лише через невтомну працю. Саме у праці особистість може найбільш повно самоутверджуватись, реалізовувати свій потенціал. Праця, особливо творча, - це така форма діяльності, яка ставить за мету пошук і практичне створення нового, оригінального, кращого.

Вища педагогічна школа України пройшла у своєму становленні та розвитку ті самі етапи, що й вища школа в цілому, хоча й мала певні специфічні особливості, пов'язані в першу чергу з об'єктивними закономірностями соціально-політичного, економічного і культурного розвитку країни, якісними та кількісними змінами у суспільстві, соціальними вимогами, характером культурних перетворень тощо. Здійснений нами історико-системний аналіз наукових першоджерел дозволив виробити бачення проблеми, спираючись на те, що економічне виховання особистості є одним із засобів професійної підготовки студентів навчальних закладів, важливою формою включення майбутніх спеціалістів у педагогічну діяльність.

Початок 30-х років минулого століття означився новими підходами до питання про зміст, форми і методи організації процесу навчання у педагогічних ВНЗ. Зокрема, у Постанові ЦВК СРСР від 19 вересня 1932 року про навчальні програми та режим у вищій школі йшлося про те, що «методи навчання в усій їх сукупності повинні сприяти дальшому підвищенню знань студентів і тим самим забезпечувати широкий громадсько-політичний світогляд» [5]. Наголошувалося на необхідності більш виважених підходів при виборі тих чи інших методів навчання і виховання, особливо в умовах, коли «вищу школу заполонили неперевірені на практиці методи на зразок лабораторно-бригадного, Дальтон-плану тощо, що є нічим іншим, як яскравим проявом методичного прожектерства» [5].

В цьому контексті для нас надзвичайно суттєвим стало дослідження освіти Поділля, зокрема діяльність польського педагогічного технікуму заснованого у м. Проскурів у 1932році. Нам вдалося проаналізувати накази, звіти про навчально-виховну роботу, листування та інші документи, які розкривають особливості професійної підготовки майбутніх педагогів у педагогічному закладі. У технікумі навчались представники усіх соціальних станів: робітники, колгоспники, службовці. Починаючи з 1933року на перший курс вступало біля 130осіб, які успішно склали вступні випробування з таких дисциплін: польська, українська, російська мова, фізика. Перший випуск (22вчителя) відбувся у 1933-34рр. В технікумі успішно працювало заочне відділення, яке охоплювало контингент учителів польських закладів, які не мали середньої освіти. Для забезпечення їх ефективної професійної діяльності та їхнього наукового, загального розвитку викладачі технікуму організовували лекції, консультації, індивідуальну навчальну роботу, контрольні заходи в школах, де працювали заочники.

У складних умовах працював утворений польський Проскурівський педагогічний технікум. Під час прийому на навчання перевага надавалася вихідцям із робітничого та селянського середовищ. Дирекція закладу неухильно дотримувась встановленої Народним комісаріатом освіти УСРР пропорції, відповідно до якої 30% першокурсників мали становити комсомольці і 60% – «робітничо-колгоспний прошарок». мали становити комсомольці і 60% – «робітничо-колгоспний прошарок». Педтехнікум приймав на навчання вчителів польських шкіл, які не мали середньої освіти з Вінницької, Одеської, Дніпропетровської областей та Молдавії. Вступні іспити проводилися з математики, фізики, польської, української і російської мов. На денному відділенні навчались студенти три роки, на заочному – два. В закладі діяли дошкільний та шкільний відділи та педагогічні курси підготовки вчителів молодшого концентру. На курсах впродовж семи місяців педагогам викладались лекції з польської, української, російської мови, педології. Щоразу випускалось до двадцяти випускників курсів, які розподілялися після випуску по районах області.

Аналізуючи зміст навчально-виховного процесу варто відзначити оволодіння студентами засад господарювання. У 1934р. польському педагогічному технікуму було надано приміщення для навчальних занять по вул. Остаповича, 105 та гуртожиток на 13 кімнат на 50 чоловік по вул. Кам'янецька, 44. Окрім цього, при технікумі існували також гуртожиток та інтернат в с.Гречани Проскурівського району, де в 9 кімнатах проживало 49 студентів та 7 курсантів [11, с.21]. Велика увага приділялась дотриманню чистоти і порядку в кімнатах. Студенти власноруч облаштовували, ремонтували кімнати. Для контролю з числа студентів обирались побутові та санітарні комісії. Був встановлений щоденний графік чергування по гуртожитку.Через нестачу місць в гуртожитках технікуму курсанти проживали на приватних квартирах, які винаймали на час навчання за рахунок навчального закладу. В закладі функціонувало заочне відділення для вчителів польських закладів, які не мали навіть середньої освіти. Для уникнення труднощів щодо відриву від професійної діяльності учителів, заощадження власних коштів, зважаючи на те, що польські школи та вчителі були віддалені один від одного, викладачі організовували для таких студентів-заочників консультації, лекції, прийом заліків на місцях.

В технікумі за активної участі студентів були облаштовані фізичний, агробіологічний, педагогічний, військовий кабінети, а також була відкрита бібліотека [11, с.13]. Також за Проскурівським педагогічним технікумом було закріплено господарство. У його розпорядженні було 6 га землі, де вирощували картоплю, гречку, просо, городину та інші сільськогосподарські культури; пара коней і віз [11, с.22]. Бригадним способом студенти обробляли землю та таким чином заощаджували кошти закладу та мали можливість заробити кошти. Студенти закладу були прикріплені до заводів, колгоспів округу, де вони брали участь у весняно-посівних кампаніях і збиранні врожаю, були зобов'язані вести виховну роботу серед молоді й дорослого населення, випускати стінгазети, допомагати організації художньої самодіяльності тощо.

Практична спрямованість навчальних планів, цілеспрямована практична діяльність майбутніх педагогів спрямована на цілеспрямоване формування навичок господарювання, мала як позитиви, так і негативний бік. Зокрема, в ході виробничої практики студентам часто доручали завдання, що не мали нічого спільного з їх майбутнім педагогічним фахом. Наприклад, в 1932 році під час весняної сівби в колгоспах, студентів зобов'язали вести агрономічну пропаганду, перевіряти готовність до посівної, організувати змагання за скоріше виконання господарських завдань, за кращий обробіток ґрунту, за кращий догляд за кіньми і т.п. [3]. Адміністрація педагогічного закладу намагалася постійно залучасти студентів до господарювання, тим самим поліпшувати їх становище: розширювали заготівлю продуктів, покращували роботу їдалень.

Публічним звітом, підтвердженням участі студентів та викладачів у соціалістичному змаганні була стінгазета. Наприклад, впродовж другого семестру 1934 р. студентами було видано 16 стінгазет та два рази на місяць виходила так звана інформаційна «курсова газета» [11, с.26]. Обов'язково раз на місяць виходила

академічна стінгазета. Щомісяця оприлюднювалась інформація «Чорної газети» з прізвищами та конкретними фактами про чтудентів, які мали негативні прояви у поведінці. В залежності від успішності та участі у суспільних справах студенти отримували стипендію за трьома категоріями: студенти першої категорії отримували 35 крб./міс.; другої категорії отримували 40 крб./міс.; третьої – 45 крб./міс. [11, с.5]. Частину студентів, які впродовж семестру отримували незадовільні оцінки, позбавляли стипендії до погашення заборгованості. Зі студентських стипендій вираховували частину коштів за пропущені заняття і спізнення. Невстигаючих студентів, які не складали заліків та відставали у навчанні, їх частка складала 10-15% на курс, залишали на «другий рік». При поважних причинах дозволено було боржникам перездати «одиниці» та повторно скласти заліки. Це здебільшого були студенти, яких приймали після трьох-чотирьох класів початкової сільської школи [11, с.26]. Більша частина студентів була з бідних сільських сімей, педагогічний технікум змушений був забезпечувати їх всім необхідним. Так, наприклад, у 1934 р. більше 70 студентів отримали взуття [11, с.133]. Майбутні педагоги харчувалися у загальній студентській їдальні. Добова вартість харчування становила 1 крб. на добу: сніданок і вечеря 25 копійок, обід – 50 копійок [11, с.104].

Для покращення успішності студентів проводилися додаткові консультації, працювали гуртки з мови і літератури, політичний, хоровий, педагогіки, математики, фізики, хімії, історії, природознавства. Студенти-відмінники зобов'язані були допомагати слабшим студентам. Кращих представників молоді матеріально заохочували преміями. Значна увага приділялась шефській роботі над селом Шаровечка і частиною Червоної Армії у Проскурові. Студенти постійно співпрацювали з польським клубом і організовували вечори відпочинку.

Студенти-практиканти, окрім уроків, проводили спільно з учнями різноманітні соціально-гуманітарні виховні заходи, а саме: виступали з доповідями соціально-політичного характеру, організовували екскурсії «місцями революційної, бойової та трудової слави», проводили бесіди й читацькі конференції, брали активну участь у традиційних святах учнівської молоді, відзначали ювілеї і пам'ятні дати на честь видатних революціонерів, діячів науки й мистецтва, письменників.

Оцінюючи практичні підходи до розвитку господарювання студентів польського Проскурівського педагогічного технікуму, основою була праця – джерело матеріального та духовного розвитку та фундаментальна основа особистісного професійного зростання. Викладачі постійно звертали увагу на позитивному відношенні та розвитку потреб особистості в праці, збереженні матеріального суспільного майна. Тільки потреба створює внутрішню мотивацію до трудової діяльності, сприяє формуванню поваги до праці та людей праці. З цією метою використовувались різноманітні види праці: трудова діяльність, пов'язана з навчальними заняттями, облаштування класів, майстерень, лабораторій, кабінетів, оформлення стендів. Значне завдання приділялось навчально-виробничій практиці студентів, суспільно-корисній праці з благоустрою території, активна участь у сільськогосподарській праці. Працелюбність та відданість ідеалам була результатом виховання і виступала як особистісна якість, для якої характерна потреба в соціально та особистісно мотиваційній сфері, глибоке розуміння сили праці, уміння і бажання якісно виконувати будь-яку трудову діяльність, наявність трудових умінь і навичок та їх постійне удосконалення, прояв вольових зусиль при подолання труднощів у процесі праці.

Умови та підходи до організації виховної роботи в період 1930-х - 1950-х рр. не можуть бути оцінені однозначно. З одного боку, орієнтація на виховання майбутніх вчителів та учнів в руслі безумовного сповідування комуністичної ідеології не припускала формування у майбутніх вчителів та учнів власних поглядів і переконань, з іншого боку, вона сприяла формуванню переконаних господарів своєї країни, людей, що усвідомлюють суспільні інтереси, товариську взаємодопомогу, готовність до служіння людям [2].

В умовах розбудови нашої держави, в ході докорінних змін потребує особливої уваги удосконалення системи виховання, її розгляд як системного, цілеспрямованого, організованого процесу з метою формування навичок господарювання та відповідальності за свої вчинки. В контексті розгляду нами проблеми розвитку господарювання молоді, вважаємо, необхідним перспективним є теоретичний та практичний розгляд питання планування і організації своєї праці; виконання професійних обов'язків, трудових завдань згідно з установленими економічними та іншими нормативами; оцінювання результатів своєї праці за специфічними для різних видів професійної діяльності критеріями; пошук шляхів підвищення ефективності своєї праці (зниження різних витрат – трудових, матеріальних, фінансових; підвищення якості праці; збільшення виробітку тощо); удосконалення своєї професійної

Список використаних джерел

1. Васильковская Е.И. Власть и формирование советской модели школьной системы (начало 1930-х – начало 1950-х гг.) : автореф. дисс. на соиск. учен. степени канд. ист. наук : спец. 07.00.02 «Отечественная история» // Елена Ивановна Васильковская – Саратов – 2006. – с.22
2. Вища школа Української РСР за 50 років. [Іст. нарис]. У 2-х ч. (1917– 1967 рр.) керівник авт. колективу відп. ред. вид. В. І. Пітов, ч. 1. (1917–1945 рр.). – К.: Вид-во Київського ун-ту, 1967. – Ч. 1 (1917–1945 рр.) – 1967. – 395 с.
3. Кам'янець-Подільський державний університет: минуле і сьогодення. – Кам'янець-Подільський: Оіюм, 2003.-с.68

4. Макаренко А. С. Некоторые выводы из моего педагогического опыта // Сочинения. [В 7-ми т.]. Ред. коллегия : И. А. Каиров (глав. ред.) и др. Т. 5. Общие вопросы теории педагогики. Воспитание в советской школе / А.С. Макаренко. – М., Акад. пед. наук РСФСР, 1951. – 510 с.

5. Мостовий П. Про питання про форми і методи організації педпроцесу у Вишах. //Комуністчна освіта.- 1933ю- №1. – С.62

6. Пархоменко В.М. З історії бібліотеки Кам'янець-Подільського державного педагогічного університету / В. М. Пархоменко // Освіта, наука і культура на Поділлі : [Збірник наукових праць. : Міністерство освіти України, Кам'янець-Подільський державний педагогічний університет; А. Копилов (ред.)] – Кам'янець-Подільський, 1998. – С. 59–65.

ЗМІСТ

Секція 1.
Авраменко О.І., Шара В.І. РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 3
Колєснік Т.С., ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ 4
Косович О. В., ОСНОВНІ ЧИННИКИ, ЯКІ ФОРМУЮТЬ КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС МЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ 5
Крюкова І.О., ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ 7
Ксендзук В.В., ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ 8
Кузичкина Н.И., Немченко Е.П., ФОРМЫ КОНТРАКТА, КАК ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСВИЯ ПРИЕДПРИЯТИЯ С ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПАРТНЁРАМИ 9
Кузьмін О.Є., Бублик М.І., АНАЛІЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА СИСТЕМОЮ ІНДИКАТОРІВ ТЕХНОГЕННИХ ЗБИТКІВ 10
Левківський В.В., КИТАЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ 11
Лихограй Дмитро Володимирович Необхідність здійснення економічних реформ в КНР 12
Літвінов О.С., Анохіна К.О., ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНЯ ЗНОСУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА 13
Логацька Т.О., Стукальська Н.М., СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА З ЕЛЕМЕНТАМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДИТЯЧОГО КОНТИНГЕНТУ В РЕГІОНІ 14
Луцків О.М., Габрель М.С., ОЦІНКА ДИНАМІКИ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ 15
Марків Г.В., ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 18
Мартинюк І. В., НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 19
Юлія Матіщак ХАРАКТЕРИСТИКА ЗВ'ЯЗКУ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» З ІНШИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ КАТЕГОРІЯМИ 20
Мачак Т.О. ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ "РИНОК" 21
Мелех Я.Р., РОЛЬ ФІРМИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ 23
Минкіна Г. О., РЕАЛІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 24
Немцов О.В., ПРОБЛЕМИ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВ ТЕОРІЇ СИСТЕМ 25
Нужна О.А., ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ 26
Павловська Л.Д., Павловський Д.В., КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА 27
Передерій В.В., Зарубінська О.О., ОГЛЯД ЕЛЕМЕНТІВ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ 29
Перхач О. Л., Кушнір Л. П., КОРПОРАТИВНІ КОНФЛІКТИ – НЕБЕЗПЕКА ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 30
Петіна Л.В., АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 31
Петіна Л.В., ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 32
Петровська І.П., ДЕРЖАВНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 33
Пилипенко К.А., ОСНОВНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 34
Пирог О.В., ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 36
Пірус В.О., КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ 37
Порудєєва Т.В. , Каштанова Л.Я. , ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ 38
Порудєєва Т.В. , Семко М.О. , ЩОДО ЕКСПОРТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 39

Прудніков В.Ф., к.е.н., Силиванов О.С., ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ 40
Прудников В.Ф., к.э.н., Слюсарева А.С., МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ. 41
Ратушна О.П., ЕКОЛОГІЧНА ІНФОРМАЦІЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 43
Романчик Т.В., ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 44
Рубан В.М., М.В. Бугайова, ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 45
Сивульська Н.М., ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ВЛАДИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ 46
Сидоренко Ю.В., ВИКОРИСТАННЯ КОУЧІНГОВИХ ПРОЦЕДУР В ПРОЦЕСІ КРИЗОВОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ 47
Сіренко К.Ю., НАПРЯМКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 48
Скляр Є.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ 50
Слепцов В.А., ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ РЕФОРМ ЯК НАСЛІДОК ВІДРОДЖЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 51
Смачило В.В., ДЕМОГРАФІЧНИЙ РОЗВИТОК ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 52
Смерічевський С.Ф., Клімова О.І., ЗНАЧЕННЯ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 54
Стадницький Ю.І., ПРОСТОРОВА ОРГАНІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ЧИННИК БЕЗПЕКИ 55
Сухий О.О.Взаємозв'язки людського та соціального капіталу у розвитку сучасних економічних систем. 56
Східницька Г. В., ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ.. 57
Сьомочкіна І.М. Шашина М.В. ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 59
Танклевська Н.С., Потравка Л.О., ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 60
Мохонько Г.А. Ткаченко К. Г. Проблеми розробки системи управління інноваціями в машинобудуванні 61
Усков И.В., МЕСТНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ..... 62
Халіна В.Ю., РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА ЗАСАДАХ СЕСТЕЙНОВОСТІ 63
Хрустальова В.В., ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 65
Чубань В.С., АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ ВТРАТ УНАСЛІДОК ПОЖЕЖ 66
Anton Shevchenko NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM HARMONIZATION WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING AND ACCOUNTING STANDARDS 67
Шеремет О.В., ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В КРАЇНАХ АФРИКИ 68
Юрківський О.Й., "ПОДАТКОВЕ СУСПІЛЬСТВО" ЯК ВИМОГА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ 70
Яковенко Р. В., ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ .....
Яцюк О.С., ТЕОРІЯ ОБМЕЖЕНЬ: ОСНОВНІ ПОСТУЛАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ 71

Секція 2
Біницька К.М., ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 73
Гордієнко Л. Ю., СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЩОДО МЕНЕДЖМЕНТУТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 74
Городнов В.П., Іванча А.В., ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТРУДА ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ……75
Данілова Е. І., Полухін А.В., РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 76
Дядюк М.А., ТЕХНОЛОГІЯ ОПЕРАЦІЙНОГО СИМПТОМАТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 77
Загородня Н.П., ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ 79

Зарубінська І.Б., Новак В.О., МІКРОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК НЕГАТИВНЕ ЯВИЩЕ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА-ЛІДЕРА 80
Златопольська А.С., СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 81
Криворучко О. М.* Злепко О. В. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ ФОРМУВАННЯ КАР'ЄРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ 82
Калінько І.В., УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА..... 84
Косач І.А., СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 84
Кошик О.В., КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 85
Кравченко Т.В., КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 87
Русінко М. І. Ларченко Г. О. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ТА ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ 89
Литвиненко Л.Л., Шевченко О.Р., ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНТРАПРЕНЕРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВІ 90
Льовкин Г.Г., Дзюбина К.О.,ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ 91
Мандрик Д.І., Щука В.Г. СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
Мареніченко В. ДЕРЖАВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 92
ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ЗМІНИ РІВНЯ МОТИВАЦІЇ І СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА РІВНІ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ОПОРУ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ ЗМІНАМ……93
Міщук Є.В., Літвінов В.В., МЕНЕДЖМЕНТ ВИТРАТ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ: НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ 94
Мілаш І.В., Красноусов А.В., ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА 95
Мілаш І.В., АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ 96
Мосійчук І.В., ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ В СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ 97
Назарова Л.В, НЕОБХІДНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 98
О.Р.Овчиннікова МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ У МЕНЕДЖМЕНТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ (НА ПРИКЛАДІ ДОСЛІДЖЕННЯ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ) 99
А.В.Піхур Т.М.Петрик ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСЛОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 101
А.В.Піхур СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ 102
Сліпа О.З. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 103
Тарнавський М. І., ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ВІДДІЛІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ 104
Філіпішина Л.М., ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА МЕТОДИ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 106

Секкція 3
Агрес О. Г., АЛГОРИТМ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 108
Безверхий К.В., МОДЕЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ОБЛІКОВО-ЗВІТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 109
Бобко В.В., СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ 112
Бочуля Т.В., ОБЛІКОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ: ВИМІР НОВИЗНИ ТА РЕЛЕВАНТНОСТІ 113
Булат Г.В. ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛБВАННЯ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 114
Гевлич Л.Л., Гевлич І.Г., РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ 116
Грицків Х.І., Луцюк І.В., ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У СФЕРІ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ 117
Джуряк Н.М., ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ 118
Долінська О.М., ОЦІНКА ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ 119

Костинюк Н.М.ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ 120
Кравченко ОВ., КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ 121
Крот Ю.М., Голик Г.О., ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ 123
Крот Ю.М., Ткачук А.О., ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТИМЧАСОВИХ РІЗНИЦ 124
Круковська О.В, НОВІ ПРАВИЛА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ 125
Кузічкіна Н.І., Скидан Г.А., ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЯПОНІЇ 126
Лобода Н.О. МЕТОДИКА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗГІДНО МСБО: МЕЖІ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ 127
Луцюк І.В., Гавінська Г.Є., ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ШВЕЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИТРАТ 128
Огородник В.О. Макарович В. К. КРАУДФАНДИНГ В УКРАЇНІ: СПЕЦИФІКА ОБЛІКУ 129
Панкратова Л.А., НЕОБХІДНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОГО КОНТРОЛЮ 130
Пасенко В. В., ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ 131
Поліщук О. М. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ 132
Сажинець С.Й., ОБЛІК НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ ВЛАСНОЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ 134
Сенченко В.Б. УСУНЕННЯ ПРОТИРІЧ В ОБЛІКУ ЧЕРЕЗ ЗМІНИ ЗАКОНОДАВСТВА 135
Сиротюк Г.В., СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ 136
Юлія Судин ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ГУДВІЛУ В ОБЛІКУ 137
Терлецька І. В., ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБРОБКИОБЛІКОВИХ ДАННІХ В СТРУКТУРІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕССУ 138
Хмелевський С. М., ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ 139
Хомик Х.Р., ТРАНСФОРМАЦІЯ АУДИТУ ВИТРАТ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ 141
Хомяк Т. Р Організація обліку виробничих витрат на лікеро-горілчаних підприємствах 142
Завгородня Т.П., Хом'як І.В., СТАНОВЛЕННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД МИНУЛОГО ТА ПЕРСПЕКТИВИ МАЙБУТНЬОГО 143
Ценклер Н.І., ДОГОВІР ФАКТОРИНГУ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ 144
Шепель І.В., ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 146
Якименко М.В., ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИБУТКУ В УМОВАХ РИЗИКУ 147
Секція 4
Андрейків Т.Я. НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ 148
Антонова О.В.,ФІНАНСОВА НАДІЙНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ 149
Атаманчук Л.О., ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТА ФОРМУВАННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ МАСИ ПРИ ЛІКВІДАЦІЙНІЙ ПРОЦЕДУРІ ПІДПРИЄМСТВ-БАНКРУТІВ 150
Бенч Л.Я., ДЕРЖАВНИЙ БОРГ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 151
Бечко В.П., Бручковська С.О., Панюкова Т.А., СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ НА СЕЛІ 152
Борейко В. І., КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 153
Борисюк О.В. СУТНІСТЬ ЛІЗИНГУ, ОГО ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 154
Боровик П.М., ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ`ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ IV ГРУПИ 155
Бразілій Н.М., ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ 156
Бричко М.М., Філатова Т.С., ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 158
Бухтіарова А. Г., АНАЛІЗ ЗАЛЕЖНОСТІ ОБСЯГУ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ ВІД ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 159
Бушовська Л.Б. АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ 160
Вантух Т.З., СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ДЕПОЗИТНІ РІШЕННЯ ДЛЯ VIP-КЛІЄНТІВ 161
Вериго А.В., ВЫПОЛНЕНИЕ НОРМАТИВОВ БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 162
Галушко Ю.П. КАНАЛИ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ163
Геделевич Є.В., ПЕРСПЕКТИВА ВИВЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ МАТЕМАТИКИ СТУДЕНТАМИ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ 164

Герасименко Н.В., ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ 165
Головко-Марченко И.С., РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ 166
Гордєєва Д.В., ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ 167
Демиденко С.Л., СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 169
Демчук Н.И., ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ 170
Діброва О. Л. ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ 171
Діденко І. В., МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ОБСЯГОМ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ ТА ОСНОВНИМИ ІНДИКАТОРАМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 172
Завербний А.С., Дзюбіна К.О., Завербна Н.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗРОБКИ І ПОЕТАПНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВИКА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ 173
Задворних С.С. РОЗРАХУНОК ОБСЯГУ ТІНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 174
Зубко О.В., ДОДАТКОВИЙ ІМПОРТНИЙ ЗБІР ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ 175
Зубков С.О., ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ З ПОЗИЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА176
Квасницька Р.С., МОТИВИ ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО НАРОЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 177
Кічурчак М.В., ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 178
Клімович І.М., Івахненко Д.Ю. ЄВРОПЕЙСЬКІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ 179
Коваленко Л.О., БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ КРИЗИ 180
Козирєв В.А., ОГЛЯД СИСТЕМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ 181
Колодій А.В., НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ УКРАЇНИ: СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ 182
Колотуха С.М., Турчак Р. С., Підгорна А.С., ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ З БЮДЖЕТУТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ЙОГО НАСЛІДКІВ ДЛЯ БЮДЖЕТУ 184
Конарівська О.Б., СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ 185
Коріньок Я.О., ВЗАЄМНИЙ СЕКТОРАЛЬНИЙ ВПЛИВ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЇЇ СТАБІЛЬНІСТЬ 186
Кошеваров А.М., РИЗИКИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ 187
О.І. Краснова, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ 188
Ландіна Т.В., МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ КОРПОРТИВНОГО ПЛАНУ БАНКУ 189
Лепеха А.В.,НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ190
Лещух І. В., ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВ У СИСТЕМІ МЕТРОПОЛІЯ-ПЕРИФЕРІЯ (на прикладі банків Західної України) 191
Лоян В.В. ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ЙОГО МЕТОДИ 193
Лук'янова В.В., ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ-БАКАЛАВРІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ ВНЗ УКРАЇНИ 194
Ляшук В.В., Бегун С.І., ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ 195
Магас Н.В., ПОБУДОВА СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ 196
Марчук І. А., Гаврилюк Н. А. ДО ПИТАННЯ ВРЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 197
Матвійчук Л.О., Кобилянська З.О., МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ 198
Махунова М.А., Потапова Н.В., РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ 200
Меджибовська Н.С., Використання інструментів краудфандінгу для фінансування малого бізнесу 201
Мельничук В.В., СКЛАДОВІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД 202

Мельничук І.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ВІДОБРАЖЕННЯ ПРИБУТКУ (ЗБИТКУ) СТРАХОВИКА В БАЛАНСІ 203
Миколишин., ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ 205
Мірошниченко В.О., ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 206
Мостовенко Н.А., Коробчук Т.І., АКТИВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КРЕДИТНОМУ СЕГМЕНТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ 207
Одінцова Т.М., ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В ІНВЕСТИЦІЇ 208
Олексійчук Святослав Валерійович, Аналіз ринку ОВДП в Україні 209
Олефір Є.А., СУТНІСТЬ ТА ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «МІНЛИВИЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР» 210
Олійник Н.Р., ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ 211
Оліферчук Катерина Шматковська Т. О. НОВІ ПАРАДИГМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІН 2015 РОКУ 213
Осадчук Ю.М., ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ 215
Павленко О.П., ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА УМОВАМИ ЗАПОЗИЧЕНЬ 216
Панас Я. В., Ткач С.М., Оцінка рівня доходів та витрат інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Львівської області 218
Петелькіна Ю.О., ІНСТИТУЦІЙНІ ВІДМІННОСТІ МІЖ ПОЛІТИКОЮ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА МОНЕТАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ 219
Пільгуй С.С., ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ 221
Піхняк Тетяна Андріївна ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ 223
Подаков Є.С., СУЧАСНІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 224
Вовчак О.Д., Поляк Н.П., Досвід кредитування реального сектору економіки США 225
Пристемський О.С. ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 226
Приходько Н.І., Немченко К.П., ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ 227
Пріхно І.М., УЧАСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В ІНВЕСТУВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ... 228
Рущишин Н.М., ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ДОХОДІВ БАНКУ 229
Рущишин Н.М., ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ДОХОДІВ БАНКУ 230
О. І. Савицька, ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ НА ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ 231
Чук Л.В., Савчук Н.С.Фінансова звітність підприємства за національними та міжнародними стандартами 232
Садура О.Б., БІРЖОВА Ф'ЮЧЕРСНА ТОРГІВЛЯ, ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 234
Саєва К.В., Мішенін Є.В., МАРКЕТИНГ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ 235
Салахова Ю.Ш., РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ 237
Салига В. Я., Савчин Н. М., ШЛЯХИ СКОРОЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ 238
Самофалова А.О., Малік Л.В., ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРИЧИНИ РОСТУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ 239
Севрук Є.М., ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 240
Сивак О.Б., ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СКЛАДАННЯ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 242
Синенко О.О., ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 243
Синявська Л.В., ОСОБЛИВОСТІ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРІЇВ 244
Склярук Т.В., ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 246
Скрипник С.В., ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ 247

Славкова А.А., Дякон І.Л., ФІНАНСОВЕ ВИРІВНЮВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 248
Смаковська Ю.М., ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ СПРИЯННЯ ЗАЙНЯТОСТІ251 НАСЕЛЕННЯ 249
Смольнякова Н.М., Михайлова О.В., ОПТИМІЗАЦІЯ – ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 250
Собченко А.М., ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ У ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 251
Р.І. Содома., АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 252
Степанов Д.С., ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ 253
Стирська О. І., ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ 254
Тракало М. І., Колодій А.В., ЗОЛОТОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ УКРАЇНИ: ВПЛИВ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ 255
Філіпенко Т.В., ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 256
Фощан В.В., Курдюкова Ю.Е., СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ 257
Ходзицька В.В., ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ 259
Храпач С.С., Берестова А.С. Керівник Клімович І.М., ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ 260
Черевата Р. Ю., ФІСКАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ 261
Чернецька О.В., ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 263
Чирва Ю. Є., ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ 264
Шинкаренко О.М., ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 265
Шурпенкова Р. К., ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 266
Юхименко Т.В. ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ267
Юшко С.В., ДО ПИТАННЯ МІСЦЯ І РОЛІ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ 269
Ягмур К. А., Бастречева Г.В., ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 270
Яценко В. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ «STANDARD-COSTING SYSTEM» 271
Яценко А. Е., Дяченко К. С., АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ 272
Секція 5
Васьковська І. І., Коваль О.А., ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 274
Дрогомирецька М.І., УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ 274
Зелінська О.М., Галазюк Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРІВ 276
Асист. Землянко Ю.В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ 277
Куваєва Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ 278
Нестеренко О.М., КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ……279
МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ 281
Новицька М.О., СПЕЦИФІКА БРЕНДУ ПРОМИСЛОВОГО РИНКУ 282
Пойта І.О., ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ 283
Рудь Л.П., ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 284
Яворська О.Г., МАРКЕТИНГ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.. 285
Ястремський Максим Михайлович., Проскурович О.В., СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ У ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 286

Секція 6
Антоненко А,В., Павлюченко О.С., ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ «РОЗУМНИЙ БУДИНОК» В СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 288

Баула О.В., Никитюк Т.Л., Ващук О.В., ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ МІЖНАРОДНИМИ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ 289
Безрученков Ю.В., ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 290
Білоцерківська Т. М. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ 291
Буслаєва Г.В. ОЦІНКА РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 292
Вайдович О.Б., МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПРІОРИТЕТНА ГАЛУЗЬ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 294
Вербова Ю.В., Коваль О.А., ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДІЛЬСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ 295
Винничук Р.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ 296
Габа М.І., МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ, ЯК ОДИН З НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 297
Гопкало Л.М., Туник О.М., ІННОВАЦІЙНІ ДРАЙВЕРИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 298
Гром К.І., Павлюченко О.С., ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ГОТЕЛІВ ДІЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ 299
Гуцол А.В., ІНФОРМАЦІЙНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОЦЕСАХ ТУРИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ. 300
Дорош Ю. С. ВІРТУАЛЬНІ ТУРИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ 301
Ждан В.О., Туник О.М., ТРЕНДИ У ХАРЧУВАННІ ДІТЕЙ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 302
Жученко В.Г., ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 303
Зозульов О.В., ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОГО РЕПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ 305
Колісніченко А., Коваль О.А., МІСЦЕВІ ПРЕФОРМОВАНІ ЗАСОБИ В ГОТЕЛЬНИХ SPA 306
Королькова З.В., Згурський А.В., СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ SPA-ЦЕНТРІВ ПРИ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 307
Костюк В.С., СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З АНАНАСОВИМ ТА БАНАНОВИМ ПОРОШКАМИ 308
Кулиняк І.Я., Глянцева О.І., РОБОТА ЗІ СКАРГАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ 309
Купневич М.В., Бабок Н.І., Павлюченко О.С., ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 311
Матюшенко Р.В., Ступінь задоволення споживачів туристичних послуг за допомогою опитувань 312
Медведєва А.О., ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ МОЛОЧНОГО НАПОЮ «ЗДОРОВ'Я» ДЛЯ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 315
Мельник Т.С., Христофор О.В., ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 316
Кравчук Надія Миколаївна, Муха Інна Юріївна, СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИТРАТАМИ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 317
Непочатенко О.О., МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ 318
Никитюк Т.Л., Баула О.В., Асютіна С.В., ІНОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ У ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ 319
Петриченко А. С., Проскурович О.В., ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ 320
Савіцька Н.В, Савіцька О.П., Погребняк Л.В., МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 321
Салавеліс А.Д., Колесніченко С.Л., ОВОЧЕВІ МУСИ ЗДОРОВЧОГО ТА ПРОФІЛАКТИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ 323
Ставиченко А.В., Ашмаріна Г.Р., Корецька І.Л., ЗАСТОСУВАННЯ ГЕЛІОСИСТЕМ ДЛЯ ОПАЛЕННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 324
Пересічна С.М. Федоренко Н.В., РОЛЬ МІСТА БОГУСЛАВ В РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ НА КИЇВЩИНІ 325
Фурманова Ю.П., Коваленко К.І., ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІНІ-ГОТЕІВ В УКРАЇНІ 327
Чорна Н.С., Корецька І.Л., СИСТЕМИ «РОЗУМНИЙ БУДИНОК» В ГОТЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ 328
Шпеник Т.К., КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ 328

Шрамко Ярослав Ігорович СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ 330
Щипанова Я.І., Щука В.Г. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ 331

Секція 7
Антоненко А.В., АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ДІЄТИЧНИХ ДОБАВОК У ХАРЧУВАННІ ЛЮДЕЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ 332
Безштанько Д. В., ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ 333
Бокій О. В., МОЖЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА ПРОТИДІЯТИ ВПЛИВАМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 334
Васильєва О.О., КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ПЛОДОВО-ОВОЧЕВИХ НАПІВФАБРИКАТІВ
Волощук Ю.О., СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА ТА РИНКУ ПЛОДОЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ 336
Єфременкова Н.А., ТОВАРОЗНАВЧІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ 338
Кривошеєва Н.М., Зябко А.Ю., РИНОК КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ 339
Колесник Т.Л., ФОРМУВАННЯ КОЛЬОРУ КОМБІНОВАНИХ ВАРЕНИХ КОВБАС 340
Корецкая Л.С., Ухарцева И.Ю, ЭКСПРЕСС-МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ ПОЛИМЕРНЫХ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ 341
Корженівська Н.Л., ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЗЕРНА 342
Лисенко Г.П., СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ПОПИТУ НА М'ЯСНУ ПРОДУКЦІЮ 343
Магалецька І.А., Мельник В.Ю., ВПЛИВ СТРУКТУРНО-МЕХАНІЧНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТАПІОКИ НА ТЕХНОЛОГІЮ НАПОЇВ ОЗДОРОВЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ 345
Порудєєва Т.В., Костроміна О.М., ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧЕКОНСЕРВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 347
Руда О.В., ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ
Сакун К.В., ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОСОБЛИВІСТЬ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 348
Саннікова С.Ф., ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 349
ПересічнаС.М., СвірськаІ.В., ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ 350
Смольнякова Н.М., Волосов А.М., ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗДРІБНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ 351
Стасіневич С.А., ОСОБЛИВОСТІ БІРЖОВОЇ ТОВАРНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ 350
Суконкина Е.Б., Кириленко Н.М., Кузнецова О.В., ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ТОРТОВ И ПИРОЖНЫХ 353
Терещенко В.С.,Трубникова Е.Э., СПОСОБЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА СПИСАНИЯ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКИ НА РЕАЛИЗОВАННЫЙ В РОЗНИЦУ ТОВАР 354
Ухарцева И.Ю, Кадолич Ж.В., ГИГИЕНИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СЕЛЕКТИВНЫХ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАК ОСНОВА БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ 355
Федорова Д.В., Кузьменко Ю.В., Інноваційні технології рибо-рослинних напівфабрикатів 356
Хомич В.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ 357
Юрченко Н.С., РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ 358

Секція 8
Біницька О.П., ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ СУЧАСНОГО НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ У ВНЗ 360
Борисова А.О., Колесник А.О., УМОВИ УТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНИХ КОМУНІКАТИВНИХ УСТАНОВОК ПІД ЧАС НАВЧАННЯ 361
Босак А.О., Бублик М.І., АНАЛІЗУВАННЯ РІВНЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ 362
Гірінова Л.В ХМАРНИЙ СЕРВІС IBM ARCA ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ 363
Євпак І.В., ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ МЕТОДІВ І ПРИЙОМІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ВНЗ 364
Карпюк О.А., СУЧАСНА РОЛЬ ЛІДЕРІВ В ЕПОХУ ЗМІН 365
Колесник А.О., Мануєнкова О.О., ВПЛИВ РІВНІВ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ НА ПРОЦЕС ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ У НЕМОВНИХ ВНЗ 367

Коробчук Л. І., СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ В ПРОФЕСІЙНІЙ ОСВІТІ 368
Кофанова О. В., ПРОБЛЕМНО-ДОСЛІДНИЦЬКЕ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ-ЕКОЛОГІВ З ВИКОРИСТАННЯМ МОЖЛИВОСТЕЙ ІКТ 369
Кудласевич О. М., ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ „ІСТОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА" ДО НАВЧАЛЬНИХ ПЛАНІВ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗА НАПРЯМОМ 0305 „ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО" ТА 0502 „МЕНЕДЖМЕНТ" 370
Кузьменко Ю.В., ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ФАХІВЦІВ ІЗ ТРУДОВОЇ ПІДГОТОВКИ (1991-2014 р.) 371
Манішевська Н. М., ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ВНЗ 372
Орлов В.М., ЗНАЧЕННЯ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН ІСТОРИКО-РЕЛІГІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ 373
Рижа Т. В., ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПУ АВТОНОМІЇ У ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 374
Сак Т.В., НАВЧАЛЬНО-ТРЕНУВАЛЬНА ФІРМА ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ФОРМА ПРАКТИЧНОГО НАВЧАННЯ ЕКОНОМІСТІВ 375
О.Р. Сватюк, СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИМОГ ЩОДО ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОГО РІВНЯ КЕРІВНИКА 376
Скоць М. В., Ткачук І. І., АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДИХ СПЕЦІАЛІСТІВ 379
Струтинська Л.Р., Любомудрова Н.П., Андрусів С.В. Перспективи підвищення ефективності фахової підготовки бакалаврів 380
Тухтарова Т.К., ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СИСТЕМУ ОСВІТИ ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ ЇЇ ПРОЯВУ 381
І.В. Удовенко, А.О. Борисова, МІЖКУЛЬТУРНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ АНГЛОМОВНОЇ ЛЕКСИЧНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ У СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ 382
Холявко Н.І., ВЕКТОРИ ВПЛИВУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ 383
Хом'як Ірина Вікторівна, Проскурович О.В., ІНФОРМАЦІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТІВ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ 384
Юдіна Н.В., НАПРЯМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВИКЛАДАЧА-НАУКОВЦЯ 385
Яблочнікова І.О., МІСЦЕ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ МАГІСТРІВ-ФІНАНСИСТІВ 386
Ящук І.П., З ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ: СИСТЕМА ГОСПОДАРЮВАННЯ МОЛОДІ ПОЛЬСЬКОГО ПРОСКУРІВСЬКОГО ПЕДАГОГІЧНОГО ТЕХНІКУМУ 387