Наукове видання

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Тези доповідей VII Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції

16-17 травня 2016 р.

Хмельницький 2016

УДК 001.89:316.35–057.87

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту,
протокол № 7 від 11.04.2016

Програмний комітет:

Коваль Л. М. – д. е. н., доцент, ректор ХКТЕІ, голова Програмного комітету;
Дзяна О. С. – перший проректор ХКТЕІ, заступник голови Програмного комітету;
Комарницький І. М. – д. е. н., професор, проректор з наукової роботи ХКТЕІ;
Церклевич В. С. – к. п. н., проректор з науково-педагогічної 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 розвитку: тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 16-17 травня 2016 р. – Хмельницький : ХКТЕІ, 2016. – 536 с.

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 студентів, магістрантів, науково-педагогічних та педагогічних працівників.

УДК 001.89:316.35–057.87
ISBN 978-966-1638-87-6

© ХКТЕІ, автори статей, 2016
© ХКТЕІ, оригінал-макет, 2016

ЗМІСТ

Секція 1: Тенденції та пріоритети розвитку сучасних економічних систем

Бегур В. С., Король В. Г. **21**

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА БВТзОВ «РОКОР»

Безрукавий Я. С., Федотова Т. А. **24**

ФОРМУВАННЯ ЕКОСИСТЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Белей С. І. **26**

ЗМІСТ ДЕФІНІЦІЇ "СІЛЬСЬКА ТЕРИТОРІЯ" У НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ТА ЗАКОНОДАВЧИХ АКТАХ

Бечко П. К., Колотуха С. Н., Витенко О. И. **30**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Бондарева Т. В. **32**

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Боярчук Л. В. **35**

КОНЦЕПЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Буряк В. В. **39**

САМОВРЯДУВАННЯ ЯК АТРИБУТ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Варсуляк Ю. В., Погоріла І. І. **42**

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Веремейчик Я. С., Федотова Т. А. **45**

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЗАЙНЯТІСТЬ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Гнатишин Л. Б. **47**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ДОКТРИНА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА

Грищенко Т. В., Коршикова Р. С. **50**
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
Гросул В. А., Филипенко О. М. **53**
ЖИТТЄЗДАТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА
Євтушенко Д. П. **56**
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК МЕХАНІЗМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ З ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
Жованик О.В., Федотова Т. А. **59**
ПРОБЛЕМА МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ
Жудова І., Дяченко К. С. **61**
СУЧАСНИЙ СТАН ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ
Завидівська О. І., Легка Р. І. **64**
ЯКІСТЬ ЖИТТЯ: ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОЦІНКИ
Іванківа В. І., Федотова Т. А. **67**
СУТНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ
Федотова Т. А., Ільницька К. **70**
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ
Калугіна Ю. С., Федотова Т. А. **73**
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ
Красноштан Ж. А., Федотова Т. А. **76**
ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ
Леховіцер В. О. **79**
АВІАДВИГУНОБУДУВАННЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА ГАЛУЗЬ РОЗВИТКУ МАШИНОБУ-ДУВАННЯ РЕГІОНУ
Липчук В. В., Бігальська О. Ю. **82**
ТИПИ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Лисенко В. В. **85**
ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ
Літвінов О. С. **88**
СКЛАД ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
Мацола А., Гадецька З. М. **91**
ПРОГНОЗУВАННЯ ВАНТАЖООБІГУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЮТУЗ»
Мілаш І. В. **94**
АДАПТИВНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
Мудра-Рудик Я. А. **96**
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ЕФЕКТИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ
Непиталюк А. В., Сичевська Н. С. **99**
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ
Новосьолова А. С., Федотова Т. А. **103**
ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ
Парфентьєва О. Г. **107**
ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ КАТЕГОРІЙ «РОЗВИТОК» ТА «СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ» ПІДПРИЄМСТВА
Петренко М., Фурманова Ю. **110**
НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЯКІ ДОЗВОЛЯЮТЬ ЕКОНОМИТИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЮ
Петухова Н.Г., Бондарева Т.В. **111**
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Погоріла І. І. **115**
СТАН ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Польова Т. В. **117**
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ
Потапюк І. П., Осятро Ю.О. **121**
РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ
Потік Т. О., Федотова Т. А. **124**
ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ
Привалова Ю. В., Федотова Т. А. **126**
СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВИХ ПРОФЕСІЙ В УКРАЇНІ
Савицька О. І. **130**
ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ
Садура О. Б. **132**
СТАН РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ
Сафронов Ю. Ю. **135**
ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ
Скляр Є. В. **138**
ВИЗНАЧЕННЯ ВЕКТОРУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ
Совтис Н. О., Іщук Л. І. **142**
ОФШОРНІ ЗОНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ
Степлюк К. С., Федотова Т. А. **145**
РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВРЕГУЛЮВАННІ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ
Сьомаш А. В. **147**
ГІБРИДНА ВІЙНА В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР
Федотова Т. А. **152**
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Фень К. С. **153**
СТАН УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА
Філіпенко Т. В. **155**
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ
Фісун К. А. **158**
ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВИБОРУ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ
Фітель О. І., Ільницька Г. **160**
МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ
Бакало Н. В., Хаустова Е. О. **163**
КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ
Хомин О. Й. **166**
КОМПЕТЕНЦІЯ ТА КОМПЕТЕНТНІСТЬ В СТРУКТУРІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК РУШІЙНОЇ СИЛИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
Скляр Є. В., Храпливий А. І. **168**
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ЇЇ МІСЦЕ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ
Шевченко Ю. О., Байгуш О. В. **172**
ЕВОЛЮЦІЯ СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ
Шевченко Ю. О., Підопригора О. О. **175**
РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ У НАДДЕРЖАВ-НОМУ РЕГУЛЮВАННІ ТА ПЕРЕТВОРЕНІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
Шевченко Ю. О., Хохлов Б. Ю. **178**
МОДЕРНІЗАЦІЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Шкодіна О. С., Докторук Є. В. **181**
ЕФЕКТИВНИЙ ЛІДЕР ОЧИМА КОМАНДИ
Шмагельська М. О. **185**
СУЧАСНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ
Юрьева И. А. **188**
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИЗНЫХ УСЛОВИЯХ

Секція 2: Менеджмент економічних процесів

Бакало Н. В., Метелиця А. С. **193**
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ
Бакало Н. В., Пилипенко І. В. **194**
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ
Винятинська Л. В. **195**
УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ
Вислободська Г. П. **198**
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З НАДАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОСЛУГ
Воржакова Ю. П. **199**
ПІДБІР ОПТИМАЛЬНОГО КОЛА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ У ПОЛІГРАФІЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ
Ільєнко Р. В. **203**
РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
Олійник О. С. **206**
ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ткачук Ю. О., Капінос Г. І. **209**
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ
Шатайло О. А., Капінос Г. І. **212**
КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ФОРМУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Секція 3: Облік і аудит у галузях економіки

Давидюк Т. В. **216**
КАЛЬКУЛЮВАННЯ – ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
Єршова Н. Ю. **218**
ФІЛОСОФІЯ СИСТЕМНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
Мелех Я. Р. **221**
ПЕРВИННИЙ ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В СПОРТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ
Мельничук І. І. **224**
ОЦІНКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
Нагорна І. В., Доля В. В. **226**
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
Нашкерська Г. В. **229**
УМОВИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІДСОТКІВ ЗА ПОЗИКАМИ ДЛЯ ПРИДБАННЯ (ВИГОТОВЛЕННЯ) ПІДПРИЄМСТВОМ КВАЛІФІКАЦІЙНИХ АКТИВІВ
Пасенко В. В. **232**
ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ
Ткаченко К. О., Чепелюк Г. М. **235**
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ БАНКУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Ходзицкая В. В. **238**
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ

Секція 4: Ефективність функціонування фінансово-кредитних систем

Агрес О. Г. **242**
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ

Антонюк О. І. **245**
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Багрій О. В., Ларіонова К. Л. **248**
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Безверхий К. В. **250**
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ У 2016 РОЦІ

Боровик П. М., Паламаренко О. П. **254**
СУЧАСНІ ВІТЧИЗНЯНІ ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМА ЇХ ДОТРИМАННЯ

Войнов Д. В., Нагорна І. В. **257**
ПОКРАЩЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Вознюк А. О. **260**
ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ

Доценко І. О., Воловнік І. В. **261**
ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Доценко І. О., Гелик М. М. **264**
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Доценко І. О., Максимишена К. О. **267**
СУЧАСНІ УМОВИ РОЗВИТОКУ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ
Євтушик Я. Ю., Колодій А. В. **270**
ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ
Измайлович С. В. **273**
ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОГО РИСКА
Кашперська О. В. **276**
СКЛАД МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ В СУЧАНИХ УМОВАХ
Квасницька Р. С. **279**
ЗОНАЛЬНЕ РАНЖУВАННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
Колодій А. В. **282**
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОТРИМАННЯ ДОДАТКОВОЇ ПЕНСІЇ У СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ
Костецький В. В. **285**
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИ-ЦІЙНИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ
Лапішко З. Я. **290**
ІНДИКАТОРИ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА ТЕОРІЇ
Ларіонова К. Л., Богач В. О. **293**
СУТЬ ТА ЦІЛІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ
Лопатовська О. О. **296**
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА – ВАЖЛИВА УМОВА ЙОГО УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Миколишин М. М. **299**
ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

Нагорний Є.І. **302**
ІНСТРУМЕНТИ ТА СФЕРИ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Непочатенко О. А., Шмунь Я. Ю. **305**
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ЗАКЛАДІВ МІСЦЕВОГО ЗНАЧЕННЯ
Носов О. Ю. **307**
ПРОБЛЕМИ ОФШОРИЗАЦІЇ БІНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ
Онисько С. М., Богач М. М. **311**
ПРОБЛЕМИ САНАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ
Осадчук Ю. М. **314**
ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
Павленко О. П. **316**
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ І УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ
Пилипчук Д. С. **319**
ДО ПИТАННЯ ЩОДО ПОДОЛАННЯ СИСТЕМНОЇ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ
Піхняк Т. А. **322**
ЗВІТНІСТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ: НОВАЦІЇ У ФОРМУВАННІ БАЛАНСУ ПРИ СКЛАДАННІ ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ
Погореленко Н. П. **326**
ЕВАЛЬВАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ
Поляков В. В., Линенко А. В. **328**
ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ
Понятівський І. С. **331**
АНТИКОРУПЦІЙНІ МЕТОДИ ЩОДО ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ В ОРГАНАХ ДФС УКРАЇНИ

Поперечний Р. С., Ларіонова К. Л. **335**
ВАЛЮТНИЙ РИЗИК БАНКУ Й ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ОБУМОВЛЮЮТЬ
Портна О. В. **339**
ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ
Серебрій Я. В., Капінос Г. І. **342**
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ
Солтис І. В., Колодій А. В. **345**
РОЛЬ АГРАРНИХ РОЗПИСОК У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
Сукач О. М. **348**
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ
Федотова Т. А., Ткаченко О. О. **351**
СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ
Черкасова С. В. **354**
ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАСАД ПРУДЕНЦІЙНОГО НАГЛЯДУ В ДІЯЛЬНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ
Шавлак М. А., Мусієнко О. М. **359**
КОНЦЕПТУАЛЬНА ДІАГНОСТИЧНА МОДЕЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ СИТУАЦІЙ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
Шаповаленко Н. В., Карчева Г. Т. **362**
ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ОБМІННОГО КУРСУ ТА ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО ПОПИТУ НА ДИНАМІКУ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ
Шевченко С. В. **365**
ЛОМБАРДНІ ПОСЛУГИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ
Юрківський О. Й. **368**
ПОДАТКОВА ДОВІРА ЯК ЗАПОРУКА СОЦІАЛЬНОГО, ПОЛІТИЧНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО УСПІХУ ДЕРЖАВИ

Секція 5: Маркетинг в системі торгівлі, готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

Боднарчук Т. Л. **372**
ТИПОЛОГІЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА
Каунова Н. Л., Савостенко Н. А., Юркова И. Б. **375**
ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЬЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
Кофанов А. Е. **378**
АНАЛИЗ РОЛИ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА В МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ
Литвиненко Т. С., Лук'янова В. В. **381**
ЗАСТОСУВАННЯ ТРЕЙД-МАРКЕТИНКУ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
Маргунова В. И., Кикинева Е. Г., Трифунтов А. И. **383**
ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ КАК ОСНОВА ПРОЕКТИРОВАНИЯ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОПТОВЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
Мілаш І. В., Красноусов А. В. **386**
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ
Новосад Є. О. **388**
КРАУДСОРСИНГ, ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ
Сигида Л. О. **393**
ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Секція 6: Інноваційні технології в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі.

Бабій І. В. **398**
ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Бабій І. В., Шара М. А. **401**
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Бабич Н. Ю., Гавриш А. В. **404**
ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Бондаренко Д. О., Люлька О. М., Корецька І. Л. **406**
ФІЗИЧНІ ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПЕКТИНУ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ТЕРМОСТАБІЛЬНОЇ НАЧИНКИ

Гаєвська І. Р., Коваль О. А. **408**
ГІРСЬКОЛИЖНИЙ ТРЕНАЖЕР-ІМІТАТОР, ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМОК ДІЯЛЬНОСТІ ГІРСЬКОЛИЖНИХ ГОТЕЛІВ

Горун М. В. **410**
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖННЯ СПА-ТЕХНОЛОГІЙ У ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Жученко В. Г. **413**
ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Іванова А. І., Коваль О. А. **416**
ГОТЕЛЬНА АНІМАЦІЯ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кисляк С. В. **419**
СУЧАСНІ ПРИЙОМИ ПОРЦІОНУВАННЯ ТА ПОДАВАННЯ СТРАВ

Колосінська М. І. **422**
ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ З МЕТОЮ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Кравчук Н. М., Мишко Я. І. **425**
КОБРЕНДИНГ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ
Ладик С. Р. **428**
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ В УКРАЇНІ
Мишко О. В. **431**
ПІДВИЩЕННЯ ІМІДЖУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ СЕРТИФІКАЦІЇ
Таратухіна В. О., Матюшенко Р. В. **434**
ОСОБЛИВОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ
Федотова Т. А., Дружченко А. О. **437**
АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ
Цехош Н. О. **440**
ІННОВАЦІЇ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ
Циганенко Ю. О., Матюшенко Р. В. **443**
ІНТЕРАКТИВНІ РІШЕННЯ РЕСТОРАННОГО МЕНЮ
Циганенко Ю. О., Матюшенко Р. В. **445**
ЧОМУ ЕЛЕКТРОННЕ МЕНЮ?
Шатайло О. А., Бабій І. В. **447**
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ПРАКТИЦІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
Щур С. А. **450**
ДО ПРОБЛЕМИ БРЕНДУВАННЯ І ТУРИСТИЧНИХ ВПОДОБАНЬ МЕШКАНЦІВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Секція 7: Теоретичні і практичні аспекти сучасного товарознавства.

Бабіч О. В., Віхоть М. **453**
ДОСЛІДЖЕННЯ НАМОЧУВАНОСТІ ПЕЧИВА ДЛЯ ХВОРИХ НА ЦЕЛІАКІЮ НА ОСНОВІ РИСОВОГО БОРОШНА

Бойчук Г. І. **455**
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ВЗУТТЯ
Бузніцька І. В. **458**
ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ВИПУСКУ АСОРТИМЕНТУ КИСЛОМОЛОЧНИХ ТОВАРІВ
Вольницький Д. Г., Матюшенко Р. В. **461**
«СУ–ВІД» – ЇЖА МАЙБУТНЬОГО
Єфременкова Н. А. **464**
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК ДОСЯГНЕННЯ ВИСОКОГО РІВНЯ СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ОДЯГУ
Коваль О. А., Шевердін І. Г. **467**
ХЛІБЕЦЬ ПШЕНИЧНО-ЖИТНІЙ – ПРОДУКТ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ
Кохан О. О., Непомняща Н., Свириденко Ю. **470**
ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕНТРАТУ СИРОВАТКОВИХ БІЛКІВ У ТЕХНОЛОГІЇ ЦУКЕРОК ПІДВИЩЕНОЇ ХАРЧОВОЇ ЦІННОСТІ
Мазур Л. С., Савчук С., Михайлик О., Дорохович А. **473**
ВИКОРИСТАННЯ ЕКСТРАКТІВ ЗБОРІВ ЛІКАРСЬКИХ ТРАВ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ КАРАМЕЛІ
Павлова М. Б. **475**
ВЛАСНІ ТОРГОВІ МАРКИ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ
Рубанка К. В., Терлецкая В. А. **478**
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЗБИТЫХ ДЕСЕРТОВ НА ОСНОВЕ ЗЕЛЁНОГО ЧАЯ
Савіцький А. В. **480**
МОНІТОРИНГ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМТВА
Суконкина Е. Б., Шагун О. А. **482**
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ САЛЯМИ

Секція 8: Науково-методичні основи сучасного навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах: актуальні проблеми, досвід, перспективи вдосконалення.

Аксенов И. М. **486**
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Атаманюк А. В., Геделевич Є. В. **490**
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО СУЧАСНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕОРІЇ ЙМОВІРНОСТЕЙ ТА МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Коваль Л. М., Церклевич В. С. **494**
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІДЕЇ ПРОДУКТИВНОГО НАВЧАННЯ: ВІД ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОЇ ДО ВИЩОЇ ШКОЛИ

Кофанова О. В. **509**
КРИТЕРІЇ ВІДБОРУ ЗМІСТУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ-ЕКОЛОГІВ

Кофанова О. В., Назарова Т. М. **512**
ЯКІСТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ ОСВІТИ − ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Крюкова І. О. **514**
ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПОЛІТЕКОНОМІЇ

Муравський С. А. **517**
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРЕДМЕТНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ФІЗИКИ

Стороженко О. О., Багдасарьян К. А., Голей Ю. М. **520**
КІЛЬКІСНИЙ ТА ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ВІДПОВІДНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ СУЧАСНИМ ВИМОГАМ РИНКУ ПРАЦІ

Фатич В. В., Труніна І. М. **523**
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ
Холявко Н. І., Ковальчук Ю. В. **525**
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ
НАШІ АВТОРИ **528**

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 1

Тенденції та пріоритети розвитку сучасних економічних систем

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА БВТзОВ «РОКОР»

Бегур В. С., Король В. Г.
магістранти гр. УІДм-54 обліково-економічного факультету Буковинського державного фінансово-економічного університету

В господарській практиці Багатопрофільного виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «РОКОР» (скорочено БВТзОВ «РОКОР») виділяють основну сферу діяльності: виробничу (об'єднує весь комплекс робіт, пов'язаних з будівництвом житлових і нежитлових будівель; електромонтажні роботи). Готовою продукцією підприємства є: квартири, які здаються під ключ, квартири, які мають середній ступінь готовності, приміщення громадського призначення, гаражі, приміщення під офіси тощо, виробництво та реалізація залізобетонних виробів, металопластикових конструкцій, плит перекриття, фундаментних блоків та подушок, бетону марок М-100, М-200, М-300, розчину М-100 та М-50, інших будівельних матеріалів. Підприємство також, надає послуги у сфері будівельно-монтажних робіт, утеплення фасадів, послуги по виготовленню кошторисної документації, тощо. Підприємство добре забезпечене різноманітною спецтехнікою та службовими автомобілями, це дає можливість надавати іншим підприємствам послуги спецтехнікою.

За останні роки БВТзОВ «РОКОР», має тенденцію до розвитку. Пояснюється це тим, що підприємством вдосконалює технологію та техніку виробництва. За період 2012-2014 рр. на БВТзОВ «РОКОР» відбулося збільшення основних засобів, порівняно з 2012-2013 рр. [2]. Збільшилися виробничі запаси та зменшився випуск готової продукції, що є негативним: виробничі запаси в 2012 році становили 92 тис. грн., а в 2014 – 651 тис. грн.; готова продукція в 2012 – 19 тис. грн., а в 2014 р. порівняно з 2013 р. продукція зменшилася до 9 тис. грн.

На БВТзОВ «РОКОР» за досліджуваний період, зменшилась собівартість продукції та дохід від реалізації продукції. Валовий прибуток в 2012 році становив 393 тис. грн., а в 2014 році – 1806 тис. грн. Збільшилися

адміністративні та інші витрати, порівняно з 2012 роком, чистий дохід за 2012-2014 рр. зменшився на 3275 тис. грн. Збільшилися витрати на збут, у 2012 році становили 48 тис. грн., а у 2014 році склали 59 тис. грн. [2]. Як свідчать наведені дані підприємство є не платоспроможним і його фінансовий стан є нестабільним.

Запланована виробнича програма підприємства повинна пройти ресурсне обґрунтування, тобто визначення її забезпеченості виробничими потужностями, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами [1, с.71-76]. На підприємстві спостерігається, що відносне відхилення по темпу зростання за випуском продукції і напрямками діяльності за 2014 р. становить 100,8 %. Темп зростання проектування становить – 100 %, будівництво – 127,85 % та реконструкція – 97,96 %. Показники свідчать про позитивне значення виконання виробничої програми. Якщо порівнювати 2014 р. з 2012 р., то дані свідчать що в 2012 р. показники виконання виробничої програми (випуск продукції, у т.ч. за видами продукції і напрямками діяльності та проектування) вищі ніж за інші роки. В 2013 р. всі показники менші ніж за 2012 р. та за 2014 р. Згідно аналізу підприємству необхідно дотримуватись своєї стратегії по випуску продукції в 2015 р., що залежить від техніко-економічної характеристики виробничих підрозділів підприємства.

Відповідно до техніко-економічних показників за 2012-2014 рр. можна зробити висновок, що виручка від реалізації в 2014 р. збільшився на 3 274 тис. грн. (137,3 %) у порівнянні з 2013 р. Собівартість продукції також збільшилась у 2014 р. на 3940 тис. грн. (156,49 %), що свідчить про збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції. Про те, валовий прибуток зріс у 2013 році в порівнянні з 2012 році на 1228 тис. грн. (31,24 %). Фондовіддача за 2014 р. збільшилась на 2,68 тис. грн. (261,45 %). Що свідчить про віддачу кожної одиниці виготовленої продукції по відношенню до середньорічних основних виробничих фондів у 2014 році на 2,68 тис. грн. більше ніж у 2013 році. Фондоозброєність за 2014 р. знизилась на 8,88 тис. грн., що свідчить про те, що забезпеченість персоналу основними засобами суттєво знизилась. За рахунок зниження чисельності працівників у 2014 році зросла середньомісячна

заробітна плата одного штатного робітника на 0,17 тис. грн. [2].

Підприємство за результатами діяльності у 2012 році отримало збиток на суму (- 845) тис. грн., що є не втішним показником для його діяльності. Найбільш прогресивною була діяльність БВТзОВ «РОКОР» протягом 2013-2014 рр., оскільки підприємство саме за 2013 р. отримало прибуток на суму 1249 тис. грн., а у 2014 р. – 406 тис. грн. та найбільшу виручку від реалізації продукції у 2014 р. на суму 12055 тис. грн.

Протягом 2013 р. значно скоротились обсяги сировини і матеріалів, будівельних матеріалів, але вже в 2014 році обсяги даних статей різко зросли, а обсяги будівельних матеріалів залишися незмінними. Протягом досліджуваного періоду також є незмінними обсяги машин та обладнання, інструментів, приладів, інвентарю та запасних частин, що складають 562, 146 та 1 тис. грн. відповідно [2].

Аналізуючи показники ефективності управління БВТзОВ «РОКОР» було запропоновано застосовувати модель виробничої системи підприємства, яка може бути використана для прогнозування не тільки показників фінансової стійкості підприємства, а і для планування будь-яких періодичних показників, що підлягають впливу зовнішніх макро- та мікроекономічних факторів. Зокрема, на мікрорівні: при плануванні базових фінансових показників підприємств у сферах маркетингу і фінансовій діяльності, прогнозуванні фінансової стійкості підприємства як окремої бізнес-одиниці. На макрорівні можна застосовувати дану модель для планування і прогнозування фінансової стійкості всієї економічної системи, а також прогнозувати деякі фінансові результати багатьох галузей.

Список використаних джерел

1. Янковий О.Г., Мельник Н.В., Янковий В.О. До проблеми визначення пріоритетності інвестиційних проектів промислового підприємства / Янковий О.Г., Мельник Н.В., Янковий В.О. // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 1(25). – С. 71-76.

2. Фінансова звітність Багатопрофільного виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «РОКОР» за 2013-2015 рр.

ФОРМУВАННЯ ЕКОСИСТЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Безрукавий Я. С.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Федотова Т. А.
к.е.н., доцент, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Розвиток та підтримка інноваційної діяльності на сьогоднішній день є беззаперечно важливою для досягнення економічного успіху країни. Наукомістка та унікальна продукція, що виготовляється в державі – запорука появі багатьох робочих місць, а також вдалої та результативної експортної діяльності, що є основним способом підвищення економічного стану країни. Наукомісткість та частка інновацій, закладена в продукцію, також піднімає прибутковість від її експорту. Гроші отримані за інтелектуальну, наукомістку та інноваційну працю залишаються в країні. Отже, очевидним є необхідність створення державою стратегії розвитку та підтримки інноваційної діяльності. Досвід інших країн, що успішно пройшли процеси реформ та нових впроваджень показує доцільність створення повноцінної екосистеми для індустрії інновацій.

Екосистема розвитку інновацій повинна включати у своїй структурі такі необхідні елементи як: інститути, систему освіти та інформаційного обміну, виважене державне регулювання та підтримку інноваційних підприємницьких ініціатив, створення комфортних умов для ведення такої діяльності як приватними, так і державними підприємствами. Відсутність на даний час зручних умов для досягнення командою старт-апу успіху призводить до такої альтернативи як знаходження інвестицій за кордоном або взагалі відплив цінних кваліфікованих кадрів та успішного в перспективі бізнес-проекту

закордон. Хоча на даний момент неможливо визначити кінцевий ефект від "відтоку кадрового потенціалу", але імміграція країни досить висока, а найближчим часом, взагалі, може очікуватися її збільшення.

Відповідно потрібно спрямувати сили на те щоб запобігти цьому та дати можливість реалізації цих бізнес-проектів в Україні з подальшим виходом на закордонні ринки. Більше того, необхідно запустити грошовий потік пов'язаний з інноваційним підприємництвом у зворотній бік – сприяти притягуванню іноземних інвесторів до країни, що також призведе до появи ще більшої кількості нових бізнес проектів у сфері інформаційних технологій. Потенціал до розвитку старт-ап культури у країні є. Наприклад, українські технологічні підприємці зуміли залучити $40 млн, які підтвердилися 47 угодами з вітчизняними та іноземними інвесторами. Найпоширенішою формою фінансування (64%) стали вливання інвесторів та фондів до $1 млн у вигляді «посівної інвестиції» з середнім чеком в $114 тис. Проблема в тому, що інвестиції наступних раундів представлені значно у меншому обсязі, так у 2014 була заключена лише одна угода фінансування у раунді B. Найбільше уваги привертають софтверні проекти, механізм роботи яких тісно зав'язаний на технології хмарного зберігання даних. Перевагою є можливість розташування робочого офісу в Україні але мати можливість обслуговувати іноземні ринки. Одним з таких проектів, що швидко розвивається та демонструє перспективу, є сервіси моделі «Software as a service» (SaaS) та сервіси «On-demand». Так, у підтримці діяльності пов'язаної зі стартапами необхідно розширювати інфраструктуру університетів та бізнес-школ, збільшувати грантових програм, венчурних фондів, бізнес-інкубаторів та акселераторів, платформи для краудфандингу та аутсорсу, галузеві конференції, що консолідуються у потужне професійне товариство.

Наголос слід зробити на Інтернет-середовище: потужний освітній комплекс, наприклад, можуть становити різноманітні онлайн-курси, такий інтернет ресурс як «Prometheus» показав перспективу у цій сфері. А будівництво коштовних технопарків на перших етапах реалізації стратегії розбудови інноваційної

екосистеми можна замінити відкриттям мережі фаблабів (з англ. fabrication laboratory – фабрика-лабораторія) майстерень, у яких відбувається розробка та одразу створення прототипів, перевірка ідей та опрацювання найбільш вдалих. Більше того, такий заклад може бути не просто технологічною майстернею – тут також можуть відбуватися освітні практикуми, розробка програмного забезпечення та веб-розробка, це може стати симбіозом коворкінгу, інкубатору та фаблабу. Враховуючи локальність подібних закладів їх створення можливо лише силами приватних ініціатив. Роль держави у даному випадку доцільно звести до створення пільгового податкового середовища, спрощеної системи реєстрації та контролю, а також до грантової діяльності, що буде фінансувати, зокрема, новітні освітні програми, реформуванні освітніх програм університетив зважаючи на конкретні потреби, що висуває стартап спільнота до найманих молодих спеціалістів.

Отже, необхідно поетапно реалізувати стратегію для створення доброго іміджу України не лише як «донора кваліфікованих кадрів, а й як перспективний осередок функціонування спільноти інноваційних індустрій, що може стати визначним фактором необхідного росту економіки.

Список використаних джерел

1. Як інвестиції в українські стартапи врятують гривню? – http://oherald.me/2015/04/30/startups-and-uah.

ЗМІСТ ДЕФІНІЦІЇ "СІЛЬСЬКА ТЕРИТОРІЯ" У НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ТА ЗАКОНОДАВЧИХ АКТАХ

Белей С. І.
к. е. н., доцент кафедри туризму та економічної теорії, Буковинський державний фінансово-економічний університет

Сільські території забезпечують продовольчу безпеку країни та роблять свій внесок у її експортний потенціал. Однак на сьогоднішній день відсутня чітка системна впорядкованість концепції та науково-організаційних засад розвитку

сільських територій, фундаментом яких, безумовно, є з'ясування сутності поняття сільських територій. Незважаючи на те, що поняття «сільські території» є широко обговорюваним, досі цей термін не має чіткої дефініції, ідентифікації та класифікації, що неприпустимо для наукового дослідження. Відповідно невизначеність у трактуванні сутності дефініції "сільська територія є перешкодою до формування дієвих інструментів розвитку аграрної економіки.

Так у Конституції України не наведено визначення сільських та міських населених пунктів, лише в ст. 132-133 зазначається, що систему адміністративно-територіального устрою України складають: Автономна Республіка Крим, області, райони, міста, райони в містах, селища і села [1].

Віднесення населених пунктів до певних категорій адміністративно-територіальних утворень знаходимо лише у "Положенні про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР", яке було затверджено Указом Президії Верховної Ради Української РСР "Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР" 12 березня 1981 року, де зазначено, що населені пункти, які є на території Української РСР, поділяються на міські і сільські [2].

В Законі України "Про стимулювання розвитку регіонів" вперше в ст.1 надається визначення поняттю "регіон", і лише зазначається, що сільський район – район, в якому частка зайнятих у сільському господарстві перевищує частку зайнятих у промисловості [3].

Вперше, визначення сільській території надається у проекті Закону України "Про планування території інфраструктури сільської місцевості" від 07.04.2005 р., де зазначається що: сільська територія – це територія, на якій частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 15–50%. Далі йдеться про поділ сільської території на чітко виражену сільську місцевість (частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 50%) та сільську місцевість (частка сільського населення становить 15–50% чисельності усіх жителів) [4].

У Розпорядженні Національної комісії регулювання електроенергетики "Про надання ліцензіатами інформації за формою моніторингу показників якості послуг у І півріччі 2009 р." від 18.12.2008 р. прописано, що сільська територія – це територія, що належить до сільського населеного пункту відповідно до адміністративно-територіального устрою України станом на 1 січня звітного року [5].

Згідно з Наказом Держкомстату "Про затвердження інструментарію щодо складання квартальних списків житлових будинків і списків сільських населених пунктів для проведення пробного перепису населення 2010 р." від 20.08.2010 р. сільський населений пункт – це населений пункт неміського типу, що зареєстрований в Класифікаторі об’єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ), переважна кількість жителів якого зайнята у сільському господарстві. Подібним за інтерпретацією до цього терміну є визначення сільської місцевості – територія, що знаходяться за межами міст і є зазвичай зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови у Законі України "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність" № 1807 [6].

У проекті закону про сільське господарство сільська територія визначається як сукупність сільських населених пунктів і прилеглих до них сільськогосподарських угідь (земель), історично сформована в законодавчо визначених межах, що поєднує в собі адміністративно-територіальну (села, сільські поселення, сільські ради) та територіально-функціональну (сільськогосподарське виробництво, переробка продукції, її зберігання і реалізація) приналежність щодо створення належних умов праці і проживання населення та забезпечення продовольчої безпеки країни. (проект закону про сільське господарство) [7].

У нормативно-правових та законодавчих актах немає уніфікованого визначення поняття "сільські території", а відомі визначення недостатні для однозначної ідентифікації об’єкта дослідження. Однак в Україні поступово викристалізовуються теоретична база та власна державна політика розвитку сільських територій. Сучасні нормативно-правові документи сільську

територію розглядають як просторову базу для сільськогосподарського виробництва і розвитку агропромислового комплексу.

На нашу думку, враховуючи вище означені тези, для розширення багатоаспектного розуміння досліджуваного поняття, виходячи із сучасних умов поглиблення глобалізаційних процесів сільську територію доцільно розглядати як соціально-територіальну підсистему суспільства, яка виконує важливі загальнонаціональні функції: виробничу, демографічну, демоекономічну, соціальну, культурну, природоохоронну, оздоровчо-рекреаційну, агрорекреаційну, житлово-комунальну, просторово-комунікаційну та соціального контролю.

Література

1. Конституція України: затверджена 28.06.96 № 254/96-ВР / Верховна Рада України // Відомості ВРУ. – 1996. – №30. – Ст. 141.

2. Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР: указ президії Верховної ради української РСР від 12 березня 1981 року № 1654-X. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1654-10

3. Про стимулювання розвитку регіонів : закон України від 8 вересня 2005 року № 2850 – IV / Верховна Рада України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg =2850-15

4. Про планування території інфраструктури сільської місцевості: проект закону України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=34368&pf35401=1346.

5. Про надання ліцензіатами інформації за формою моніторингу показників якості послуг у I півріччі та II півріччі 2009 року: розпорядження від 18.12.2008 N 153-р із (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженнями Національної комісії регулювання електроенергетики №116-р від 25.06.2009, №166-р від 24.09. 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://consultant.parus.ua/?doc=05V6SB9410&abz=89A18

6. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: закон України 17 червня 2004 року № 1807 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1807-15.

7. Про сільське господарство: проект закону України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uniflor.biz/law/zakon-ukrajiny-pro-silske-hospodarstvo.html

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Бечко П. К.
к. э. н., профессор кафедры финансов и кредита Уманского национального университета садоводства
Колотуха С. Н.
к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита Уманского национального университета садоводства
Витенко О. И.
Студентка Уманского национального университета садоводства

В последние годы укреплению финансового состояния субъектов аграрного производства уделяется повышенное внимание в научных исследованиях. Во всех регионах Украины реализуется Закон «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» № 1877 от 24.06. 2004 г. Вместе с тем, до сих пор не получили должного развития теоретические и методические подходы относительно решения данной проблемы, а правовая база не содержит механизмов комплексного решения проблем финансового укрепления субъектов аграрного производства и основных направлений их функционирования в условиях кризиса.

Достижение поставленной цели возможно на основе совершенствования бюджетной, кредитной и амортизационной политики, развития страхования и всестороннего использования ресурсного потенциала аграриев. Широкий спектр проблем как теоретического, так и практического направления, связанных с укреплением финансовой устойчивости субъектов аграрного производства не исследованы в полной мере, что предопределяет актуальность темы исследования. Как результат, возникает необходимость более углубленного исследования теоретических и методических механизмов укрепления финансовой устойчивости субъектов аграрного производства в контексте роли государства, финансовых и кредитных институций в решении этой проблемы.

Проведенные нами исследования дали возможность определить теоретическую сущность финансового оздоровления субъектов аграрного производства как экономических отношений, связанных с укреплением их финансового состояния. Укрепление финансового состояния возможно путем сочетания государственной финансовой поддержки и совершенствования механизмов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов субъектов аграрного производства, на основе разработки и реализации комплекса взаимосвязанных, скоординированных правовых и финансово-кредитных мероприятий. Наиболее характерными внешними факторами финансового оздоровления субъектов аграрного производства являются бюджетная и кредитная поддержки.

Проведенные исследования свидетельствуют, что усиление государственной поддержки субъектов аграрного производства через уменьшение процентных ставок за льготный кредит, увеличение сроков кредитования, предоставление кредитов на приобретение техники, оборудования, племенного скота на условиях лизинга способствует улучшению их финансового состояния.

Соблюдение научно обоснованных соотношений между основными средствами и оборотными активами способствует финансовому оздоровлению субъектов аграрного производства. В частности, при соблюдении этих условий имеет место увеличения рентабельности, размера чистой прибыли и чистого дохода в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий.

Отечественной наукой разработанные рекомендации в отношении оптимального уровня соотношения между основными средствами и оборотными активами. Учитывая имеющиеся различные источники, приводятся и разные уровни их соотношения. Однако, в науке бытует мнение, что на 1 грн основных средств должно приходиться меньше 0,50 грн оборотных активов. Исходя из этого, можно сделать вывод, что непомерный рост цен на основные средства сельскохозяйственного назначения, их моральный и физический износ приводит к нарушению пропорций соотношения между

основными средствами и оборотными активами. В результате чего, за исследуемый период соотношения между основными средствами и оборотными активами не отвечают нормативному уровню.

Считаем, что такая практика является результатом преждевременной отмены нормативного порядка распределения прибыли для субъектов аграрного производства и, как следствие, необходимости возвращения к нормативному ее распределению с обязательным отчислением части прибыли на пополнение основных средств, а также оборотных активов. Вследствие этого, субъекты аграрного производства смогут с на нормативном уровне собственные источники финансирования как инвестиционной, так и операционной деятельности.

Подводя итоги, следует отметить, что финансовое оздоровление субъектов аграрного производства в условиях финансового кризиса является одним из приоритетных заданий для Украины. Теоретическое обоснование категории «финансовое оздоровление» способствует очерчиванию последующих путей относительно выхода субъектов аграрного производства из кризисного состояния.

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бондарева Т. В.

ст. преподаватель кафедры коммерции и логистики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

Успешное решение стратегических задач ускорения экономического и социального развития Республики Беларусь, перевода экономики на инновационный путь напрямую зависит от эффективности процессов трансформации научных знаний в инновации и их коммерциализации, от степени инновационной восприимчивости основных отраслей хозяйственного

комплекса страны. В связи с этим в республике определен ряд научных приоритетов, при разработке которых учитывались положения основных программных документов, национальные интересы страны, фундаментальные и прикладные исследования, постоянно корректирующиеся с учетом потребностей государства в научно-технической продукции.

В качестве национальных приоритетных направлений научно-технической деятельности, влияющих на экономическое развитие производственного комплекса Республики Беларусь определены следующие[1]:

Нормативно-правовая база. За последние годы в республике принят ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих вопросы организации научно-технической и инновационной деятельности, ее финансового обеспечения, создания, охраны и использования объектов интеллектуальной собственности.

Однако, существует еще целый ряд проблем формирования национальной инновационной системы и необходимость создания комфортных условий деятельности предприятий в действующей правовой среде.

Разработка передовых производственных технологий. Перспективы производства новой продукции предприятиями Беларуси в средне- и долгосрочном периоде связаны с использованием инновационных ресурсосберегающих и наукоемких технологий. Характеризуя общий уровень современного технического развития производства, следует отметить, что наибольшим к 2020 г. будет рост объема продукции, произведенной по новым технологиям, и ее удельный вес составит 27 %. Объем продукции, произведенной по высоким технологиям, увеличится в 3,1 раза, а прогноз ее удельного веса в общем объеме производства составит 13%.

Уровень конкурентоспособности произведенной продукции. Повышению конкурентоспособности продукции, увеличению ее экспорта к 2020 г. будет способствовать рост в прогнозном периоде доли продукции, сертифицированной по международным стандартам до 65-70% в общем количестве произведенной.

Прогноз технологической структуры рынков сбыта. Анализ структуры рынков сбыта в долгосрочной перспективе свидетельствует о динамичном увеличении объемов продукции, реализуемой на мировых рынках в 2,2 раза и рынках стран СНГ – в 2,5 раза.

Экспортный потенциал отраслей производства к 2020 г. возрастет в 2,4 раза, т.е. в прогнозном периоде сохранятся тенденции, отражающие ориентацию белорусских производителей на освоенные внутренние рынки сбыта продукции.

Направленность республики в прогнозном периоде на новые технологии позволит значительно повысить уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции и ее экспортный потенциал.

Трансфер технологий. Даже при достаточно высоком уровне отечественного научно-технического потенциала, самостоятельно осуществить быстрый технологический рывок не предоставляется возможным, радикальная технологическая модернизация белорусской промышленности может реализоваться с использованием передовых зарубежных технологий, т.е. при активном использовании механизмов международного трансфера технологий. В настоящее время в Беларуси происходит формирование данной системы и наряду с использованием внутреннего трансфера, республика постепенно вовлекается в мировой обмен технологиями.

Проблема приобретения зарубежных технологий, их совершенствования и постоянной модернизации производства, привлечения зарубежных патентов, ноу-хау, лицензий, а также технологий в материальной форме в прогнозном периоде останется весьма актуальной для Белорусских производителей.

Как показали прогнозные исследования, на современном этапе инновационного развития экономики большинство предприятий Беларуси не в должной мере отвечают мировым и европейским стандартам и требованиям глобального рынка. В связи с этим ослабляется их позиция в конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах внедрения современной техники, технологий, организационных решений. Включение в прогнозном периоде

республики в мировые кооперационные связи позволит белорусским предприятиям, потенциально обладающим конкурентными преимуществами по сравнению с зарубежными партнерами, выходить с высокотехнологичной продукцией на мировые рынки.

Таким образом, научно-технический прогресс производственного комплекса Республики Беларусь до 2020 г. связан с разработкой и использованием в производстве прогрессивных отечественных технологий, привлечением новых и высоких технологий из-за рубежа, созданием наукоемких производств, а также с эффективным использованием рыночных механизмов и максимальным стимулированием инновационной деятельности.

Литература

1 О разработке национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 27 июня 2003 г., № 863// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 74. – 5/12698.

КОНЦЕПЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Боярчук Л. В.
аспірант

В умовах ринкового господарювання фактор зайнятості населення є визначальним у формуванні соціально-економічного становища країни в цілому і кожної людини зокрема. Тому однією з найважливіших функцій державного управління є вивчення і відповідне регулювання процесів зайнятості населення.

Світовий досвід засвідчує, що певний відсоток безробіття існує завжди. Щоб зрозуміти природу цього явища, треба розглянути основні потоки на ринку праці (рис. 1).

Рис.1. Напрями основних потоків ринку праці

Рисунок ілюструє пряме та опосередковане перетворення працюючих на безробітних і навпаки. Загальна кількість безробітних формується чотирма потоками за рахунок: працівників, які втратили роботу внаслідок структурної перебудови виробництва або його скорочення в період кризи; працівників, які залишили роботу добровільно; непрацюючих, які вперше з'явилися на ринку праці в пошуках роботи (випускники шкіл, навчальних закладів, звільнені з військової служби тощо); непрацюючих, які повторно з'являються на ринку праці. Як бачимо, особи працездатного віку переходять з однієї категорії в іншу (працюючі→безробітні→непрацюючі→працюючі) та весь час є складовими елементами потоку ринку праці.

В Україні існують реальні можливості для підвищення рівня зайнятості через розвиток приватного підприємництва, малого бізнесу, сфери послуг, фермерства, впровадження гнучких форм зайнятості тощо.

Однак проблема зайнятості населення вимагає кваліфікованого державного регулювання. Його повинні здійснювати спеціальні державні та недержавні установи з метою забезпечення оптимального рівня зайнятості, підвищення мобільності робочої сили, створення нових робочих місць тощо.

Досвід багатьох країн показує, що найбільш дієвими є чотири напрями державного регулювання зайнятості: стимулювання зростання зайнятості та

збільшення кількості робочих місць; підготовка і перепідготовка робочої сили; сприяння найму робочої сили; соціальне страхування безробіття.

Однак першочерговою умовою ефективного функціонування ринку праці в Україні є активізація економічних реформ і перетворень.

Тому при прогнозуванні безробіття в Україні треба враховувати чинники, які діятимуть як у бік збільшення, так і в бік зменшення його рівня. Так, до зростання безробіття призведуть структурна реорганізація економіки, обмеження фінансової підтримки нерентабельних виробництв, брак інвестицій, неефективність роботи служб зайнятості, низька дисципліна органів виконавчої влади. В свою чергу на зменшення безробіття впливатимуть розвиток галузей невиробничої сфери, розвиток приватного сектора, низькі доходи.

З метою скорочення безробіття на ринку праці України пропонуємо застосовувати наступні напрями (рис.2).

Ми вважаємо,що в державі слід розробляти та реалізувати цільові програми, які полегшать працевлаштування менш захищених груп населення (молоді, людей перед пенсійного віку, внутрішньо переміщених осіб та ін.), а також передбачатимуть створення на даних територіях високотехнологічних підприємств і відповідно створенню нових робочих місць, підготовка, професійне навчання та перекваліфікація кадрів, субсидування підприємств, підтримка малого бізнесу, залучення інвесторів, підвищення якості робочої сили та стимулювання розробки нових технологій, тощо. Всі ці заходи можуть становити концепцію регулювання ринку праці в сільській місцевості та відродження і функціонування аграрного сектора.

Рис. 2. Концепція регулювання ринку праці.

Таким чином, застосування всіх перелічених напрямів дій на ринку праці дасть можливість для ефективного функціонування ринку праці України та зниження рівня безробіття.

САМОВРЯДУВАННЯ ЯК АТРИБУТ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Буряк В. В.
Аспірант кафедри економічної теорії та підприємництва Запорізького національного технічного університету

Розвиток сучасної економічної системи вимагає створення нових атрибутів як на національному, так і на регіональному рівнях. В науковій літературі «атрибут» походить від латинського «attributum» – додане – це невід'ємна, необхідна для забезпечення цілісності об'єкта, суб'єкта (предмета) властивість, його частина, додаток [1].

Динамічність змін соціального та економічного життя вимагає формування нових атрибутів, які в повній мірі розкривають розвиток економічної системи. Посилення значущості регіону як самостійного «організму», цілісність якого залежить від злагодженої взаємодії його складових елементів, місцеве самоврядування стає невід'ємним атрибутом сучасної економічної системи.

В умовах постійного зростання адміністративної, фінансової автономії актуальним є питання місцевого самоврядування. Розвинуте місцеве самоврядування дозволяє органам державної влади сконцентруватися на вирішенні проблем, як на національному, так і регіональному рівнях, сприяє оптимізації державного управління.

Місцеве самоврядування за своєю сутністю виступає як специфічна форма реалізації публічної влади, відмінної як від державної влади, так і від об'єднань громадян. Це вид самоврядування втілює місцеві інтереси територіальних громад, та є формою залучення громадян до участі в управлінні справами. Кінцевою метою місцевого самоврядування є задоволення місцевих потреб і вирішення конкретних проблем, що виникають на певній території, власними силами.

Слідуючи логіці, що саме держава, при визнанні місцевого самоврядування, повинна підтримувати та створювати умови для його розвитку, гарантувати його правову, організаційну та економічну основу, випливає висновок про те,

що важливу роль у підтримці та розвитку територіальних громад відіграє саме держава. Своє найбільш узагальнене вираження це знаходить у функціях держави – основних напрямах та видах її діяльності щодо вирішення певних завдань, які постають перед нею та суспільством. Фактичний стан розвитку місцевого самоврядування є основним критерієм, який визначає сутність, зміст, обсяги впливу, форми та інші параметричні характеристики функцій держави у сфері місцевого самоврядування і розвитку територіальних громад. Відсутність інститутів місцевого самоврядування у суспільстві внаслідок його невизнання, заперечення, заборони, нівелює відповідну функцію держави. У свою чергу, поява інститутів місцевого самоврядування внаслідок його визнання, запровадження, розвитку тощо логічно викликає виникнення або своєрідну реанімацію напрямів і видів діяльності держави у сфері місцевого і регіонального розвитку.

Важливим результатом становлення місцевого самоврядування в Україні є усвідомлення ролі територіальної громади у системі української державності: сильна місцева громада – основа сильної держави. Саме місцеве самоврядування може стати носієм консолідації зусиль людини, місцевої спільноти, державної влади національного і регіонального рівнів, спрямованих на відродження життєвих сил кожного, створення сприятливого економічного, соціального, екологічного, духовного життєвого простору для більшості населення країни.

Забезпечення ефективності функціонування економіки регіону механізм реалізації місцевого самоврядування передбачає наступні принципи:

– суверенітет і автономія територіальної громади у прийнятті рішень стосовно свого розвитку;

– державна допомога та фінансова підтримка органів місцевого самоврядування залежно від раціональності використання наявних ресурсів;

– матеріальна та фінансова самодостатність органів місцевого самоврядування, що забезпечується наявністю власних коштів та майна громади;

– здійснення місцевого самоврядування з врахуванням історичних та інших місцевих традицій;

– збалансованість регіонального управління та місцевого самоврядування;

– розмежування компетенції державної влади та місцевого самоврядування;

– захист прав місцевого самоврядування.

Лише за умови дотримання цих принципів, держава і територіальні громади не є контрагентами, а виступають в якості рівноправних партнерів. В результаті цього місцеве самоврядування стає іманентним атрибутом сучасної демократичної держави, який забезпечує її стійкий розвиток.

На основі вищезазначеного слідує, що місцеве самоврядування є одним з тих атрибутів сучасної економічної системи, яка, у контексті обрання Україною європейського вектору розвитку, вимагає побудови правової держави на принципах гуманізму, людського виміру влади та верховенства права. Стратегічним пріоритетом для національної економіки є створення ефективної системи місцевого самоврядування, здатної гарантувати найвищу соціальну цінність людини, створити оптимальні умови для її життєзабезпечення та гармонійного розвитку, а також забезпечити комплексний та стабільний розвиток територіальних громад, районів і регіонів України на основі найповнішого використання їх потенціалу, збалансування і вирівнювання регіонального розвитку.

Література

Економічна енциклопедія. Атрибут [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slovopedia.org.ua/38/53392/377393.html.

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Варсуляк Ю. В., Погоріла І. І.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Досягнення високого рівня зайнятості населення є однією з основних цілей макроекономічної політики держави. Безробіття є негативним соціально-економічним явищем, оскільки зумовлює скорочення купівельної спроможності населення країни, зменшує кількість платників податків та призводить до виникнення додаткових витрат на підтримку безробітних, а також безробіття є однією з причин міграції робочої сили.

До проблеми безробіття зверталось багато вчених у своїх працях, до их можна віднести В. Галицького, І. Гнибіденка, І. Моцін, Л. Шиян, Ю. Маршавін, Л. Єневич, М. Міропольську, М. Папієва та багато інших.

Метою даної роботи є виявлення основних причин процесу безробіття та характеристика його сучасного стану.

Згідно ЗУ «Про зайнятість населення», безробітними вважають працездатних громадян працездатного віку, які через незалежні від них причини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у Державній службі зайнятості населення як особи, що шукають роботу. Вони спроможні і готові працювати, але не отримують від служби зайнятості належної роботи, тобто роботи, яка відповідає їх професійній підготовці, стажу, досвіду та ін. Безробітними не вважаються люди, які двічі відмовились від запропонованої роботи та особи, які отримують пенсію [2].

Виділяють такі основні причини виникнення процесу безробіття в країні:

- міграція робочої сили;
- спад в економіці країни і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;
- структурні зрушення в економіці;
- нерегулярна або взагалі відсутня виплата заробітної плати;
- обмеження кількості робочих місць;

- важкі умови праці та інші.

Для українського суспільства проблема безробіття продовжує залишатися гострою. Вагомий внесок до формування безробіття в Україні здійснює прихована його форма, тобто небажання чи неможливість значної частини безробітних осіб працездатного віку реєструватися в службах зайнятості. Саме тому офіційні показники Державної служби зайнятості населення є дещо умовними [3].

За даними Держкомстату, на 1 березня 2015 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 589,1 тис. безробітних, що на 4,4% більше, ніж на 1 лютого. Офіційний показник безробіття в лютому поточного року склав 2,1% від загальної кількості населення працездатного віку, що на 0,1 п.п. вище січневого показника. У віковому розрізі найбільш уразливими виявилися чоловіки у віці 25-29 років, серед них показник безробіття склав 10,6% [1].

Таблиця 1.

Стан безробіття за січень-грудень 2015 року [1].

Безробітне населення (за методологією МОП)	у середньому за період, тис. осіб	
у віці 15-70 років		1654,7
працездатного віку		1654,0
Кількість зареєстрованих безробітних	на кінець періоду, тис. осіб	490,8
	у середньому за період, тис. осіб	461,1
Рівень безробіття населення (за методологією МОП)	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	
у віці 15-70 років		9,1
працездатного віку		9,5
Рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку (в середньому за період)	у % до економічно активного населення працездатного віку	2,7
Кількість громадян, які мали статус безробітного	у цілому за період, тис. осіб	1435,2

За даними Держкомстату безробіття населення у січні-грудні 2015 року у віці від 15 до 70 років становило 1654,7 тис. осіб, працездатного віку – 1654,0 тис. осіб. Рівень безробіття за цей період становить: у віці від 15 до 70 років

9,1%, для працездатного віку – 9,5%, що, в порівнянні із аналогічним показником у січні-березні цього ж року, дещо змінився, бо ж становив він 10,0% для працездатного віку та 9,6% у віці 15-70 років. Важливим показником є рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку і становив він 2,7%, порівняно із показниками за січень-червень цього ж року цей показник дещо зменшився, становив 2,9% [1].

Саме безробіття є головною причиною міграції робочої сили в Україні (5 млн. українців-заробітчан у країнах Заходу). На сьогоднішній день, на жаль, наша держава відома у світі як джерело постачання дешевої робочої сили. Але трудову міграцію українців скоріше можна назвати вимушеною, що є характерним для перехідного типу економіки.

Попри всі негативні наслідки, безробіття має й позитивні свої сторони: підвищення соціальної цінності робочого місця; збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи; стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці; можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання,підвищення рівня освіти [3].

Отже, високий рівень безробіття – це проблема, яку потрібно вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Безробіття: основні визначення та вимірювання. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://library.if.ua/book

3. Проблеми безробіття України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nauka.zinet.info

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЗАЙНЯТІСТЬ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Веремейчик Я. С., Федотова Т. А
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Зайнятість населення являє собою діяльність частини населення щодо створенняс успільного продукту (національного доходу). Саме в цьому полягає їїекономічна сутність. Вона відбиває досягнутий рівень економічного розвитку, внесок живої праці в досягнення виробництва. Зайнятість об'єднує виробництво і споживання, а її структура визначає характер їхніх взаємозв'язків.

Форми зайнятості являють собою організаційно-правові способи та умови використання людської праці й розрізняються між собою:

- нормами правового регулювання тривалості та режимів праці, згідно з якими робочий день може бути повним або неповним, а режим ипраці та відпочинку-жорсткими або гнучкими;

- регулярністю трудової діяльності, яка може бути постійною, тимчасовою, сезонною або епізодичною;

- місцем виконання роботи – на підприємстві або вдома;

- статусом діяльності, відповідно до якої прийнято виділяти основну, додаткову, вторинну та спеціальну зайнятість.

Головна мета заходів, які здійснює держава, регулюючи зайнятість, полягає в стимулюванні попиту на працю та зближенні якості пропонуючої робочої сили з якістю попиту на неї. Практично це заходи щодо відповідності структури робочої сили і змінюваної структури робочих місць. Це викликає необхідність чіткого уявлення структури фактичної зайнятості на певний період.

Види зайнятості характеризують розподіл активної частини трудових ресурсів за сферами використання праці, професіями, спеціальностями тощо. Під час їх визначення враховують: характер діяльності;соціальну належність;

галузеву належність; територіальну належність; рівень урбанізації; професійно-кваліфікаційний рівень; статеву належність;віковий рівень; вид власності тощо.

У самому загальному плані поняття «інвестиція» означає довгострокове вкладення капіталу, грошових коштів у якісь підприємства, організації, довгострокові проекти і т.д. з метою отримання прибутку. Дуже часто інвестиції ототожнюються з капіталовкладеннями. Однак багато фахівців вважають інвестиції більш широким поняттям, ніж капіталовкладення, оскільки інвестиції охоплюють як реальні інвестиції (власне капіталовкладення), так і портфельні (або фінансові) інвестиції.

Реальними інвестиціями (капіталовкладеннями) вважаються вкладення в основний і оборотний капітал, витрати на капітальний ремонт, на придбання земельних ділянок і об'єктів природокористування, а також вкладення в нематеріальні активи (патенти, ліцензії, програмну продукцію НДДКР і т.д.).

До портфельних (фінансових) інвестицій відносяться довгострокові і короткострокові позики і кредити, фінансові вкладення господарюючих суб'єктів в придбання ланцюгових паперів і т.д. [1].

Виділяють такі рівні впливу інвестицій на зайнятість населення:

1. Перший рівень впливу – здійснюється через механізм формування сукупного попиту (відповідно до кейнсіанської теорії), одразу створюючи робочі місця на підприємствах і в галузях, що виробляють засоби виробництва, безпосередньо відбиваючись на сфері зайнятості.

2. Другий рівень впливу – віддзеркалюється на ринку праці через більш тривалий час, полягає у створенні нових та модернізації діючих робочих місць за допомогою обладнання, машин і механізмів, що виробляються на першому рівні впливу. Тобто в цьому контексті сьогоднішні інвестиції формують кількісні та якісні характеристики завтрашніх робочих місць і визначають попит на робочу силу у перспективі.

3. Третій рівень впливу – інвестиції, спричиняючи структурні зрушення у складових макроекономічної системи, як правило, сприяють розвитку

високорентабельних галузей і підприємств, завдяки спрямуванню в них нових капіталовкладень, тим самим змінюючи структуру[2].

Отже, інвестиції у сферу виробництва не тільки сприяють зростанню ВВП, але і дозволяє створити нові робочі місця, що позначається на рівні зайнятості населення. Крім того, регулюючи інвестиційну сферу, держава має можливість впливати і на інші фактори, від яких залежить рівень ефективної зайнятості, зокрема, рівень раціональної структури розподілу працівників по галузях і секторах економіки.

Список використаних джерел

1. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003.— 191с.

2. Васильченко В.С. Ринок праці та ринок зайнятості: протиріччя, визначення, трактування// Людина і праця.-2005.-№2. – с.42

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ДОКТРИНА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА

Гнатишин Л. Б.

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Львівськкий національний аграрний університет, м. Дубляни, Україна

Сучасний вітчизняний аграрний сектор характеризується взаємозалежністю та взаємозв’язком різних організаційно-правових структур виробничого та інституційного характеру. Серед них одне з провідних місць посідає фермерський уклад, який по-різному проявляється в соціально-економічній сфері України та не завжди досягає рівня окремих показників діяльності великомасштабного виробництва [3, с. 48-49, 112-113]. Виходячи з реалій сьогодення, котрі окреслені соціальним і економічним бажанням держави розвивати ті види діяльності, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю та мають високопродуктивні робочі місця, у теоретиків та практиків повинно сформуватись чітке уявлення і розуміння подальшої місії фермерських

господарств в умовах світової економічної кризи та національного відродження.

Швидке економічне зростання сільськогосподарського виробництва та подальший розвиток фермерських господарств можливі не лише при умові зміни структури національного аграрного виробництва, а й за належного осмислення та розуміння соціальної ролі фермерства та його значущості як елемента національного становлення держави. Каменем спотикання сучасного функціонування фермерських господарств також є відсутність сформованої соціально-економічної доктрини розвитку українського фермерства. Сьогодні у вітчизняній економічній науці існує розуміння того, що в основу соціально-економічної стратегії має бути покладена ідея забезпечення сталого економічного розвитку та соціальних потреб суспільства на належному рівні [2, с. 30].

Українському аграрному сектору потрібен перехід від руху за інерцією до керованого розвитку, технологічної модернізації та реіндустріалізації. В цьому напрямку фермерським господарствам, як одиницям, котрі більш-менш безболісно реагують на зміни зовнішнього середовища та здатні швидше, ніж великі підприємства освоїти інновації слід надати пріоритет, а отже й стимулювати їх діяльність.

Вирішення проблем, пов'язаних із подальшим соціально-економічним розвитком фермерських господарств, безпосередньо чи опосередковано є прерогативою держави як у сталій, так і в трансформаційній економіці. Держава повинна забезпечити ефективний механізм щодо створення та регулювання соціально-економічних умов функціонування фермерських господарств з метою підвищення добробуту фермерських родин, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості на селі та соціально-політичної стабільності у країні. В цьому контексті зазначимо, що система правових, організаційних, регулятивно-контрольних заходів держави щодо узгодження цілей соціального характеру повинна налагоджуватись у поєднанні із цілями економічного

зростання. Тобто стратегічне завдання держави полягає у пошуку оптимального співвідношення соціальної стабільності фермерських господарств із їх економічним зростанням.

Реалії сьогодення диктують умови формування соціально-економічної доктрини розвитку фермерських господарств у контексті національного становлення та єдності. Держава у своїй економічній політиці виходить з національних інтересів, а вони вимагають дотримання рівноваги між інтересами держави, суспільства і окремих громадян. Тому національний соціалізм надає широкі можливості для розвитку приватної ініціативи і приватного підприємництва. Під контролем держави здійснюється спрямування доходів на розвиток економіки не шляхом грошової продрозкладки, а шляхом заохочення приватної ініціативи і вільного підприємництва.

В основу ліберальної соціально-економічної доктрини розвитку фермерства має бути покладено індивідуалістичний принцип задоволення потреб, який за рахунок особистих заощаджень та функціонування недержавних соціальних інституцій передбачає особисту відповідальність фермера за долю свою і своєї сім'ї, прийняття самостійних рішень і власних інвестицій. Ліберальна соціально-економічна політика передбачає мобілізацію власних сил людини, яка не розраховує на сторонню допомогу і діє в умовах максимальної свободи вибору. Ліберальне забарвлення соціально-економічної доктрини вітчизняного фермерства повинно стати основою взаємовідносин держави та економічно активного сільського населення. Виходити потрібно з того, що локомотивом економічної динаміки є соціальні групи, які мають кваліфікаційний і трудовий потенціал високої соціальної активності й мобільності, здатні легально адаптуватися до нових умов і реалізувати ефективні моделі своєї діяльності. Стрижнем перетворень у соціально-економічній сфері на селі має стати стимулювання мобілізації й економічної результативності індивідуумів (фермерських господарств), які б повною мірою розуміли свою відповідальність не тільки за добробут власний, але й інших членів суспільства,

розвиваючи інститути соціального партнерства, благочинності, спонсорства тощо.

Список використаних джерел

1. Академик В. Геец резко критикует сложившуюся модель социально-экономической политики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.analitik.org.ua/current$comment/social/46b856f68ad42/pagedoc1109_14

2. Диха М.В. Принципові підходи до визначення стратегії соціально-економічного розвитку держави / М.В. Диха // Економіка України. – 2013. – №2 (615). – С. 29-37.

3. Липчук В. В. Фермерські господарства: стан, проблеми та стратегії розвитку : монографія / В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин, О. М. Кордоба. – Львів : Магнолія-2006, 2010 . – 236 с.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Грищенко Т. В., Коршикова Р.С.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Підвищення ефективності виробництва на будь-якому підприємстві є неможливим без раціональної системи управління витратами. На сьогодні існують різноманітні підходи до класифікації витрат, що дещо ускладнює процес запровадження єдиної системи управління витратами на підприємствах, які досить часто обмежуються лише обліком змінних та умовно-постійних витрат.

Рада зі стандартів фінансового обліку США визначає термін «витрати» як відтік або інше використання активів або виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою життєдіяльності суб’єкта господарювання, та включаються в розрахунок прибутку [1]. Своєю чергою система управління витратами є сукупністю елементів, методів та механізмів,

які діють на конкретному підприємстві та утворюють певну цілісність, що забезпечує узагальнення процесів постачання та використання ресурсів, досягнення поставлених цілей та реалізацію стратегічних планів.

Сучасне управління витратами має базуватися на чітко сформульованих принципах, які кожне підприємство використовуватиме з урахуванням своїх організаційно-економічних особливостей. Як зазначає Дем'яненко С.І., ефективне впровадження системи потребує певного часу задля освоєння її методів та прийомів фахівцями: бухгалтерами, керівниками, галузевими спеціалістами тощо [2]. Оскільки головною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, необхідним є постійний аналіз та планування витрат як його невід`ємного компонента.

Вдосконалення системи управління витратами – складний та динамічний процес, що включає в себе управлінські дії з метою досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [3, с.7]. Крім того, ефективне управління витратами не завжди повинне бути спрямоване на економію витрат, оскільки найважливішим є раціональне використання ресурсів, тобто одержання прибутку, що виправдовував би понесені витрати, наприклад, шляхом збільшення обсягу реалізації.

На сьогодні підвищення технологічного рівня підприємства, й удосконалення організації його виробництва і праці сприяють зниженню матеріальних витрат і заробітної плати. Зниження витрат сировини й матеріалів досягається шляхом скорочення відходів та втрат під час виробництва та збереження, використання безвідходних технологій або ж зменшенням норми їх використання.

Дослідження динаміки витрат необхідно проводити за статтями витрат, за центрами відповідальності, за стадіями технологічного процесу, за можливістю регулювання витрат, за видами продукції тощо [4]. Тому необхідно розроблювати та впроваджувати докладний робочий план рахунків, що забезпечуватиме як чітке ведення обліку за центрами відповідальності, так і

організацію аналітичного обліку за напрямами, що необхідні для управління витратами.

Вдосконалення системи управління витратами вітчизняних підприємств також потребує відповідного інформаційного забезпечення. Постійні зміни в системі обліку та законодавства, конкуренція на ринку, наявність різних форм власності потребують відповідного інформаційного забезпечення, яке б задовольняло всі рівні управління підприємством та гарантувало ефективну адаптацію до змін зовнішнього середовища.

Наступним кроком є впровадження системи управління витратами на засадах бюджетування, що дозволить швидше довести плани до відома виконавців завдяки узгодженню бюджетів між центрами відповідальності, спростити контроль за рівнем витрат підприємства та організувати рух фінансових потоків на більш якісному рівні. Своєю чергою центри відповідальності необхідно розділити на центри реалізації, центри виробництва, центри запасів готової продукції та центри матеріального забезпечення, центри загальновиробничих витрат та прямих витрат на оплату праці, центр прибутків та збитків, тощо. Запропонований поділ центрів відповідальності забезпечить розмежування функцій управління витратами та забезпечить обґрунтованість прийняття відповідного управлінського рішення.

Таким чином, ефективність будь-якого підприємства прямопропорційно залежить від створення раціональної та об’єктивної системи управління витратами з чітко визначеними напрямками діяльності та обґрунтованими управлінськими рішеннями.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Ж.: Рута, 2001. – 392 с.

2. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: Навч. посібник/ С.І. Дем'яненко – К. : КНЕУ, 2005. – 347 с.

3. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник/Давидович І.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

4. Данилочкина Н. Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Н.Г. Данилочкина, Е. А. Ананькина. – М. : Юнити. – 2001. – 279 с.

ЖИТТЄЗДАТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гросул В. А.
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та управління ХДУХТ
Филипенко О. М.
к.е.н., доцент професор кафедри економіки та управління ХДУХТ

Стале соціально-економічне зростання в Україні може бути досягнуте тільки на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-інноваційних розробок. Активізація науково-інноваційної діяльності є одним з визначальних факторів структурної перебудови та прискорення економічного зростання. Життєздатність підприємства в контексті інноваційного розвитку може бути забезпечена в рамках соціально і екологічно відповідального управління.

В умовах інноваційного розвитку модель життєздатності інноваційного підприємства є модель соціально-екологічного контролінгу, як модель управління, що забезпечує життєздатність підприємства. В основу побудови такої моделі була покладена кібернетична концепція управління [1], яка стосовно до управління підприємством у рамках нової теорії економічних систем зводить кібернетичну модель управління до моделі розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень по здійсненню операційної діяльності підприємства. Дана модель є багаторівневою організацію циклів розробки, прийняття і реалізації фундаментальних управлінських рішень по визначенню операційної діяльності підприємства (концепція, програма, проекти, плани, оперативні плани).

В умовах інноваційного розвитку економіки дані рівні організації циклів розробки і прийняття управлінських рішень набувають характер самостійної

економічної діяльності інноваційного типу (інноваційної фірми), що виходе на ринок з відповідним продуктом (концепцією, програмою, проектом, планом реалізації, оперативним планом операційної діяльності по виробництву та реалізації продукту). В умовах інноваційного розвитку дані продукти є або інноваційними, тобто їхня реалізація створює в суспільстві інновацію, або реалізують інноваційні можливості вже здійснених у суспільстві інновацій, інноваційно вдосконалюючи існуючі підприємства.

Інноваційна операційна діяльність формує цикли виділення операційних інноваційних завдань, прийняття рішень про їхнє виконання і реалізацію операційних рішень відповідно до оперативного плану інноваційної операційної діяльності, інноваційно здійснюючи тим самим її реалізований проект, тобто інноваційно вдосконалюючи операційну діяльність.

Інноваційна структура операційної діяльності формується двома антиномічними операційними циклами інноваційного вдосконалювання підприємства і інноваційного випуску продукту шляхом їхнього синтезу в єдиний операційний цикл інноваційної експлуатації підприємства. У той час як звичайна класична структура операційної діяльності формується антиномічними циклами випуску продукції і відновлення підприємства відповідно до реалізованого проекту операційної діяльності шляхом їхнього синтезу в безперервну експлуатацію підприємства, що здійснює щораз усе той же реалізований проект операційної діяльності підприємства.

Цикли інноваційного випуску продукту і інноваційного вдосконалення теж є синтетичними, але самі формуються вже шляхом синтезу простих операційних циклів. Цикл інноваційного випуску продукту формується шляхом синтезу продуктового, або виробничого, операційного циклу і товарного, або реалізаційного, операційного циклу в єдиний капіталізований, або споживчий операційний цикл інноваційного виробництва. У свою чергу цикл інноваційного вдосконалення підприємства формується в результаті синтезу впроваджувального операційного циклу і модернізованого операційного циклу в єдиний споживчий цикл інноваційного вдосконалення підприємства, що і

забезпечує його постійний інноваційний характер. Розглянуті цикли складаються з операцій управління – виділення завдання, ухвалення управлінського рішення, реалізації ухваленого рішення і одержання результату та в своїй сукупності здійснюють інноваційну операційну діяльність, що утворює єдину систему інноваційного операційного менеджменту.

Для одержання моделі життєздатності інноваційної фірми відповідно до концепції соціально-екологічного контролінгу в отриману кібернетичну модель управління інноваційною фірмою вводяться цикли контролінгу [2]. Паралельно кожному простому операційному циклу менеджменту формується простий цикл контролінгу по осмислюванню (рефлексії) завдання, його рішення і результату цього ж циклу менеджменту в аспекті збереження інноваційної структури операційної діяльності. Крім того, у циклі інноваційного випуску продукту останній розглядається як соціально-екологічний продукт, тобто ототожнюється з повним виходом підприємства, розглянутим як об'єкт споживання екосистемою і соціосистемою. У свою чергу, при описі циклу інноваційного вдосконалення підприємства, останнє розглядається як підсистема еко-соціальної системи, і якість інноваційного вдосконалення розглядається в аспекті якості еко-соціальної системи.

Список використаних джерел

1. Бир С. Кибернетика и менеджмент / С. Бир. – М.: ДомКнига, 2010. – 280 с.

2. Одноволик В.І. Контролінг-сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В. І. Одноволик // Актуальні проблеми економіки : Науковий екон. журнал . – 06/2009 . – N6 . – С. 127-130.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК МЕХАНІЗМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ З ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Євтушенко Д. П.
студентка V курсу, спеціальність «Прикладна економіка» Львівського національного університету імені Івана Франка

Транскордонне співробітництво в Україні сьогодні розглядається у двох площинах – як інструмент розвитку прикордонних територій та як чинник реалізації її євроінтеграційних прагнень. Таким чином вже за визначенням, транскордонна співпраця містить додатковий ресурсний потенціал стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, надання йому рис сталості та орієнтації на підвищення якості життя населення.

Слабке використання потенціалу транскордонного співробітництва в Україні зумовлене дією цілої низки механізмів блокування взаємодії. Так, якщо правове середовище України щодо розвитку транскордонного співробітництва в основному сформоване, то організаційно-економічні механізми взаємодії суб'єктів економічних відносин по обидва боки кордону потребують значного удосконалення. Найбільш відчутні негативні наслідки низької ефективності організаційно-економічних механізмів транскордонно-го співробітництва на Заході України виявляються в наступних аспектах:

- зростаюча асиметрія розвитку територій західних областей та суміжних прикордонних територій сусідніх країн, які є членами ЄС(за даними Львівської області та Підкарпатського воєводства майже за всіма показниками польська сторона перевищує українські показники в 2-4 рази);

- недостатнє використання потенціалу у ключових сферах у порівнянні з прилеглими територіями країн ЄС, що проявляється у зменшенні ділових контактів, взаємних інвестицій, низькій інтенсивності створення спільних мереж, кластерів та інших сучасних форм організації території;

- низький рівень розвитку прикордонної інфраструктури;

-відсутність «спільних продуктів» українських учасників транскордонного співробітництва та партнерів з суміжних територій.

Відсутність у минулому власної регіональної політики призвела до виникнення значних диспропорцій у територіальній структурі економіки, неефективного використання переваг територіального поділу праці, природно ресурсного та виробничого потенціалу, надмірного забруднення навколишнього природного середовища у багатьох регіонах.

Одним із найдієвіших інструментів на шляху просування до Європейського союзу на регіональному рівні, як відомо, є активна участь територіальних громад України у єврорегіонах. Поряд з єврорегіонами важливим механізмом становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах в умовах європейської інтеграції України слід визнати створення різного роду преференційних економічних режимів, які сприяють активізації регіонального розвитку прикордонних територій нашої держави.

Механізм дії преференційних режимів у транскордонних регіонах полягає у стимулюванні іноземного інвестування, освоєння нових технологій та імпорту високотехнологічного обладнання, що веде до розвитку транскордонного бізнесу та диверсифікації транскордонних ринків товарів і послуг. Саме на територіях СЕЗ та ТПР, створених в українсько-угорсько-словацькому та українсько-польському транскордонних регіонах (СЕЗ «Закарпаття», СЕЗ «Яворів», СЕЗ «Курортополіс Трускавець», ТПР Волинської області) було реалізовано низку інвестиційних проектів із залученням потужних іноземних інвесторів: «Ядзакі» (Японія), «Джебіл» (США), «Фольксваген-Єврокар» (Німеччина), «Кроноспан» (Австрія), «Йоха» (Данія), «Церсаніт» і «Снєжка» (Польща) тощо. Як наслідок, відбувається активізація інвестиційного співробітництва у межах транскордонного регіону, а також збільшуються обсяги транскордонної торгівлі товарами і послугами.

Проведене дослідження дозволяє констатувати, що в прикордонних регіонах України з Польщею, Словаччиною, Угорщиною (Єврорегіони «Карпатський» та «Буг») сформувалися точки високої інвестиційної активності, які потребують лояльного ставлення урядів та органів місцевого самоврядування цих країн, транснаціональних корпорацій.

Наростаюча вага міжбюджетних трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, компетенційні суперечності та неузгодженості між органами влади різних рівнів не дозволяють фінансувати належним чином транскордонні проекти за рахунок цього джерела. Вивчення практики показує, що кошти здебільшого надходять від іноземних партнерів[1]. Виходом із такої ситуації могло б стати залучення органами місцевого самоврядування фінансових ресурсів шляхом запозичень.

Відзначається недостатня компетентність суб'єктів транскордонного співробітництва України при підготовці проектної документації[2]. Поточний дефіцит вірно оформлених проектних пропозицій, на мою думку, заважає ефективному залученню коштів на фінансування водного забезпечення міст, переробки сміття, вдосконалення інфраструктури і таким чином обмежує доступ територіальних громад і регіонів України до іноземних інвестицій, зокрема з ЄС.

Висновки та рекомендації

1. Перехід на новий рівень управління транскордонними процесами, адаптація його до стандартів Асоціації з ЄС, ЗВТ +.

2. Формування нової політики транскордонного співробітництва.

3. Стабілізація інвестиційного процесу повинна здійснюватися шляхом постійної підтримки регіонів із загальнодержавного фонду фінансової підтримки.

4. Основним моментом щодо розвитку прикордонних територій України є виявлення спільних проблем по обидва боки кордону.

Список літератури

1. Регіональне та транскордонне співробітництво між Україною та ЄС. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.mfa.gov.ua

2. Мілашовська О. Концептуальні основи управління розвитком прикордонного регіону[Текст] / О. Мілашовська // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 140–150.

ПРОБЛЕМА МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Жованик О.В.

Дніпропетровський національний університеті м. О. Гончара

Федотова Т. А.

к.е.н., доцент Дніпропетровський національний університеті м. О. Гончара

У сучасному світі, проблема безробіття молоді з кожним роком набирає все більших обертів. Молодь становить значний відсоток серед населення і є необхідним ресурсом суспільства для стійкого розвитку. Для ринку праці України така проблема є дуже актуальною і тому потребує значної уваги.

Молодь формує особливий спектр ринку праці, який значно відрізняється від інших складових ринку. З одного боку, молодий вік сприяє відкритості, готовності до змін та пошуку роботи, а з іншого – молоді не вистачає відповідного досвіду, щоб бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому безробіття молодих людей (до молоді, за статистикою, належать громадяни у віці від 16 до 35 років) є однією з найгостріших соціально-економічних проблем сучасної України [1, с. 4].

Кількість безробітної молоді в України то зменшується, то збільшується, отже, немає певної закономірності у цьому питанні. Єдине, що залишається незмінним – це те, що відсоток безробітної молоді значно великий. За даними Державної служби статистики України, чисельність безробітної молоді у 2014 році становила 43.7%: у віці від 15 до 24 -22.4%; від 25 до 29 років – 11.2% та від 30 до 34 років – 9.7% від економічно активного населення, вікової групи від 15 до 34 років [2]. Можна зробити висновок, що найбільший відсоток має вікова група до якої відносять випускників загальноосвітніх шкіл та вищих навчальних закладів. Для порівняння, у Європі відсоток молодіжного безробіття становить – 23,5%, що значно менше ніж в Україні.

Основними причинами молодіжного безробіття на сучасному ринку праці України є:

- низька мотивація працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, більше третини випускників не уявляють свого майбутнього місця роботи;

- обираючи роботу молодь орієнтується тільки на високу заробітну плату, а не на свою професійну підготовку, як результат звільнення і неуспішний початок трудового життя;

- незначна мобільність заради робочого місця;

- багато роботодавців при прийнятті на роботу вимагають наявність значного досвіду праці у відповідній сфері, що молодь навряд чи може надати;

- заробітні плати для молоді низькі у наявних вакансіях і не викликають бажання до працевлаштування.

Для зниження молодіжного безробіття в Україні необхідним є:

- Проведення більше заходів професійної орієнтації серед молоді, найбільше це стосується вищих навчальних закладів.

- Здійснення матеріального заохочення роботодавців, щоб вони були зацыкавлены приймати на роботу молодих спеціалістів.

- Проведення центрами зайнятості активнішої співпраці з вищими навчальними закладами.

- Заохочення молоді до створення власного бізнесу, старт-апу.

- Створення додаткових робочих місць.

Отже, молодіжне безробіття – дуже поширене явище на ринку праці України і його не можна ігнорувати. Якщо не приділити значної уваги цій проблемі, вона незабаром може значного погіршити ситуацію у країні. Держава повинна ефективно вирішити проблему молодіжного безробіття, бо її майбутнє саме у руках молоді.

Література:

1. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання. – К.: Молодіжна Альтернатива, 2011. – 64 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

СУЧАСНИЙ СТАН ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Жудова І.
студентка Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
Дяченко К. С.
викладач Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

У світі немає країни, яка б тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції. Кожного року складається рейтинг країн за рівнем інфляції аби порівняти та наглядно побачити який рівень інфляції має та чи інша країна.

Особливості прояву та фактори впливу на інфляційні процеси у своїх наукових працях досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких: А. Маршалл, А. Пігу, Д. Рікардо, І. Фішер, Е. Фелпс, Дж. М. Кейнс, М. Фрідман, Д. Юм, В. Беседін, А. Гальчинський, А. Гриценко, С. Кораблін, С. Лушин, та ін., проте питання дослідження інфляції та розробки комплексу заходів щодо її зниження досі залишаються актуальними для всіх країн світу.

Розглянемо показники рівня інфляції в 2015 р. серед деяких країн світу, представлений на рис. 1

Рисунок 1 – Показники рівня інфляції серед країн світу у 2015 році

Як ми бачимо на рис. 1, найменший рівень інфляції був зафіксований у Греції – -0,17 %, а найвищий в Україні – 43,31 %, що говорить про нагальну потребу вирішення даної проблеми.

Щодо аналізу динаміки інфляційних процесів в Україні, починаючи з 2011 року спостерігався підйом в економіці, який в свою чергу спричинив спад інфляції. Так у 2011 році індекс споживчих цін становив 104,6 %, а у 2012 ще знизився до 99,8 %. У 2013 індекс інфляції також становив низькі 100,5 % (рис. 2).

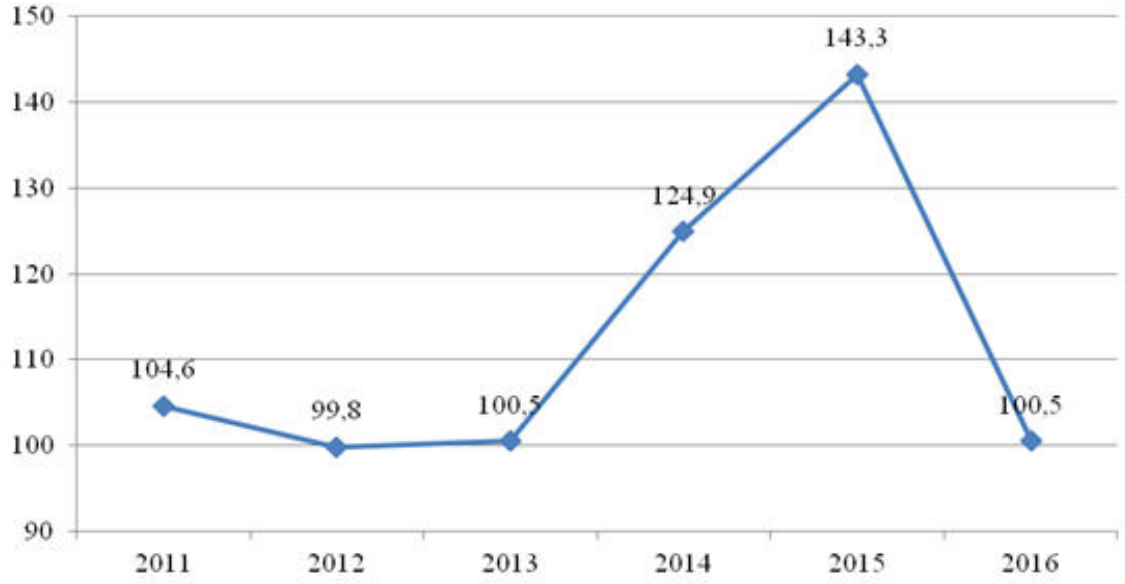

Рисунок 2 – Індекс споживчих цін в Україні у 2011-2016 рр.

Як ми бачимо з рис. 2, з кінця 2013 – початку 2014 років в Україні дестабілізувались політична та соціальна ситуації, на що дуже швидко відреагувала економіка.

Хоча основною причиною зростання інфляції, аналітики, називають девальвацію національної валюти, яка більшою чи меншою мірою відобразилася в зростанні цін на різні групи товарів і послуг, з нашої точки зору серед внутрішніх чинників впливу на економічний розвиток країни головну роль відіграв військовий конфлікт на сході країни. Його початок у 2014 році став важливим чинником подальшого зниження показників економічної активності та спричинила сплеск негативних очікувань щодо курсової та цінової динаміки. На сам перед через військовий конфлікт почався відтік інвестицій з країни, який в свою чергу спричинив те, що більшість потужностей

виробництва стали за браком коштів і замовлень. Також зупинилась і вже частково знищена та частина виробництва, що знаходиться в зоні бойових дій.

Інфляція в річному вимірі продовжила стрімке зростання та становила 24,9 % у 2014 році. Так невизначеність щодо подій на сході та високі девальваційні очікування обумовили зростання інфляційних очікувань, що надавало інфляції самопідтримуючого характеру.

Вагомими чинниками, які частково стримали інфляцію, залишалися низький сукупний попит та зниження цін (у доларовому обчисленні) на світових продовольчих ринках.

В результаті економічної кризи спричиненої цими факторами рівень інфляції зріс і у 2014 році склав 24,9 % а у 2015 – 43,3 %.

Важливу роль в стабілізації економічної ситуації та приборканні інфляційних процесів в економіці відіграє держава. Звісно, подолання інфляції е одним з головних завдань держави, але феномен інфляції подолати неможливо, можливе лише регулювання її перебігу державою за рахунок розробки та впровадження антиінфляційної політики.

До найпоширеніших заходів регулювання інфляції відносяться:

1. обмеження грошової маси;
2. орієнтація на розвиток цивільних галузей виробництва, тобто демілітаризація економіки;
3. заохочення малого бізнесу;
4. підвищення курсу національної валюти;
5. зниження відсоткових ставок, як для бізнесу, так і для громадян.

Саме від реалізації цих та інших заходів залежить успішний розвиток України та її інтеграція в світову спільноту в якості рівноправного члена.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ: ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОЦІНКИ

Завидівська О. І.,
к.е.н., ст. викладач
Легка Р. І.,
магістрант
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Одним із комплексних показників соціально-економічного розвитку країни можна вважати якість життя населення, що поєднує оцінки як соціальної, так і економічної ситуації в країні. Якість життя населення є індикатором розвитку країни, її конкурентоспроможності на світових ринках, показує якісні зміни в суспільстві. А підвищення якості життя населення – один із пріоритетних напрямів розвитку держави в цілому та її регіонів.

Термін «якість життя» вперше з'явився в книзі американського економіста Дж.К. Гелбрейта «Суспільство достатку», пізніше був використаний у роботі соціолога Д. Рисмена «Самотня юрба». Своїм введенням у політичний лексикон й, тим самим, формуванням соціального замовлення на наукову розробку цей термін зобов'язаний президентові США Дж. Кеннеді, який у «Доповіді про положення нації» у 1963 р. висунув тезу про те, що «якість американського життя повинна йти в ногу з кількістю американських товарів» [1, с. 7].

Проте зараз поняття «якість життя» набуває ширшого значення і його пов'язують з задоволенням життям, матеріальним добробутом, відчуттям особистого щастя, професійною реалізацією, вмінням вирішувати життєві проблеми та справлятися з стресами, а також рівнем задоволення життєвих потреб та досягнення цілей [2].

Складові оцінки якості життя представлені на рис.1.

Рис. 1. Складові оцінки якості життя [3]

Отже, якість життя включає наступні складові [3]:

1. Здоров'я людей. Його стан характеризується наступними показниками: тривалість життя, рівень смертності, тривалість і тяжкість захворювань, фізичні і розумові здібності людей, їх самопочуття;

2. Харчування: регулярність харчування, його склад, цінність (в калоріях, грамах, кількості вітамінів, білків), смакові якості, свіжість і чистота продуктів;

3. Освіта: тривалість і рівень навчання; ступінь оволодіння науковими знаннями, художній і моральний рівні літератури, доступність бібліотек, телебачення, музеїв та інших закладів культури;

4. Зайнятість і умови праці: умови і характер праці, її напруженість і ефективність, відповідність особистим нахилам і здібностям людей, свобода вибору професії, тривалість робочого часу, щорічних відпусток, зайнятість і безробіття, матеріальна і моральна оцінка праці, мікроклімат у колективі, задоволеність працею;

5. Житлові умови: площа і облаштування житла, обстановка, зручність планування і благоустрій населеного пункту;

6. Соціальне забезпечення, що включає: соціальну рівність; гарантію зайнятості; забезпечення старості, тимчасової непрацездатності; допомогу сім’ям з дітьми тощо та відповідні показники допомог, пенсій, дотацій і т.д.;

7. Одяг: якість, можливість вибору, доступність, міцність і різноманітність одягу та взуття;

8. Відпочинок і вільний час: його тривалість, можливість вибору, доступність різних установ для відпочинку і спорту, туризму, екскурсій, подорожей, задоволення проведенням вільного часу і відпочинку;

9. Права людини: можливості реалізації прав людини, забезпечення безпеки; захист від епідемій, катастроф, стресової напруги у зв’язку з військовими і національними зіткненнями, політичними конфліктами; об’єктивність і гуманність правових органів, ступінь довіри їм.

Загалом, складові оцінки якості життя можна поділити на два типи [1-3]: показники, що характеризують фактори, які прямо впливають на якість життя

населення (умови життя, задоволеність базових потреб, вільний час та його використання, накопичення майна і цінностей); показники, що характеризують фактори, які мають непрямий вплив на якість життя населення (вони частіше характеризуються статистичними показниками, що розраховуються на душу населення. Це демографічна ситуація, що включає чисельність, структуру, склад та щільність населення, бідність, рівень народжуваності та смертності, тривалість життя та інше).

Як бачимо, перелік складових оцінки якості життя є доволі широким та змістовним, що зумовлює потребу у комплексному підході до виміру якості життя населення країни, регіону тощо. Інтегральним показником оцінки якості життя є індекс якості життя. Згідно даних останніх досліджень [4] у 2015 році Україна зайняла 75 місце з 86 країн за індексом якості життя, а лідирують у списку такі країни як Швейцарія, Німеччини, Швеція.

Отже, якісь життя – дуже складна соціально-економічна категорія, яку важко виміряти одним показником, для її визначення потрібний цілий комплекс показників, які характеризують це поняття з різних сторін. Окрім того, ця категорія є доволі суб’єктивним показником виміру соціально-економічного розвитку країни, адже ґрунтується на визначенні ступеня задоволення людей умовами свого життя, який у двох людей з однаковим рівнем життя може бути різним. А тому, при визначенні якості життя країни, чи окремого її регіону доцільно використовувати не лише статистичні показники вимру основних складових оцінки якості життя, а й соціологічний інструментарій дослідження.

Список використаних джерел

1. Никифоренко В.Г Якість життя населення регіону: аналіз,, прогнозування, соціальна політика [Текст]: монографія / В. Г. Никифоренко. – МОНМС України. Одеський нац. економічний унів-тет. − Одеса, 2012. − 316 с.

2. Мажак М. І. Категорійно-понятійний апарат дослідження якості життя, пов’язаної зі здоров’ям, економічною активністю населення України / І. М. Мажак // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – №12. –

[Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=669.

3. Алиев Ы.М. Экономика труда: теория ы практика: учебн. / И. М. Алиев, Н. А. Горелов, А. О. Ильина // М.: Юрайт. – 2014. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://stud.com.ua/6301/ekonomika/yakist_zhittya_sotsialno_ekonomichne_ponyattya#43.

4. Рейтинг країн за якістю життя // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ua.korrespondent.net/lifestyle/3528309-opublikovano-reitynh-krain-za-yakistui-zhyttia. – офіційний сайт газети «Кореспондент».

СУТНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Іванківа В. І.
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
Федотова Т. А.,
к.е.н., доцент, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

В умовах сучасних розвинутих економічних відносин ринок праці займає одне з найважливіших місць. З одного боку, він є елементом економічної системи і саме від його ефективності функціонування залежить національне благополуччя, сталий розвиток суспільства і ефективність соціально-економічних перетворень. Одночасно, виступаючи самостійною системою, він опосередковує вплив цього розвитку на добробут населення і характер багатьох соціальних процесів, посилюючи чи згладжуючи соціальні процеси та протиріччя які виникають. Сучасний стан української економіки розглядається як початок майбутнього стійкого соціально-економічного розвитку, успіх якого безпосередньо залежить від ефективного функціонування ринку праці. Його розвиток відбувається у синтезі з іншими ринками ресурсів, що являють собою невід'ємну частину процесу становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Актуальність теми дослідження набуває більшої значимості через те, що суб'єкти ринку праці лише нагромаджують досвід функціонування в нових економічних умовах. Через це багато існуючих проблем вимагають концептуального і науково-методичного забезпечення. Функціонування рину праці пов'язане з безліччю складнощів, зіткнень інтересів різних соціальних груп. Це сприяє соціальній напруженості і громадським дисонансам. Тому, заходи, які здійснюються для того, щоб врегулювати конфлікти, повинні носити толерантний, компромісний характер та враховувати інтереси всіх власників трудових відносин.

Науково-методологічну основу теорії ринку праці висвітлюють ідеї видатних представників економічної думки М. Вебера, Дж. М. Кейнса,Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла, А. Пігу,А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Д. Рікардо, М. Фрідмена, Й. Шумпетера. Важливе методологічне значення становлять праці деяких радянських вчених А. Котляра, П. Покритан, А. Смирнова, К. Сабо, Н. Цаголова, А. Щербакова, А. Ягодкіної і ін.

Головна мета статті полягає у систематизуванні висновків різноманітних теорій, накопичених у цій галузі дослідження, які відображають соціально-економічну сутність ринку праці.

Сучасний ринок праці став особливим ринком, який поєднує в собі ринкові і неринкові властивості. Тому узагальнююче поняття ринок – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу,яким властива економічна незалежність, свобода у виборі суб’єктів (продавців і покупців),вільне ціноутворення в умовах конкурентного середовища [1]. На сьогодні існує багато думок та дискусій стосовно категорії ринку праці, дебуло б чітке визначання в залежності від його ролі та функцій. Дослідники визначають головними окремі аспекти ринку і висловлюють часто діаметрально протилежні за змістом думки. Сутність ринку праці як соціально-економічної категорії визначається за тим самим принципом, що й категорія ринку. Насамперед, існує декілька підходів, що можна поділити на чотири напрями.Науковці першого напряму використовують термін ринок робочої сили і розглядають його як

сферу обігу специфічного товару «робоча сила» [2, с. 38] і як особливий, властивий товарно-грошовим відносинам спосіб її включення до економічної системи. Друга група вчених дає визначення ринку через його складові елементи – попит і пропозицію і навіть через сам термін ринок. Представники найбільш численної третьої групи науковців розглядають ринок праці крізь призму суспільних відносин. Ринок праці – це не лише сфера обміну, в якій здатність до праці переміщається від її власника до споживача. Він відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності процесу відтворення найціннішого товару для суспільства – робочої сили. Саме в цьому і полягає економічна сутність ринкових процесів. Найбільш повним і вдалим є визначення І. Маслової, яка вважає, «що ринок праці являє собою складну систему відносин з приводу обміну індивідуальної здатності до праці на фонд життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили та розміщення працівника в системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва й обігу»[3]. Для дослідників четвертого напряму характерно визначення ринку праці, з одного боку, як механізму саморегуляції попиту на робочу силу та її пропозицію через вільний рух зарплати і доходів, а з другого, як такого, що не регулює безпосередньо процес купівлі-продажу робочої сили, а тільки створює умови для задоволення попиту та пропозиції, опосередковуючи узгодження потреб роботодавця і бажаючого працювати за наймом. У результаті з'ясувалося, що чотири підходи до визначення ринку праці не є діаметрально протилежними, а є його різними гранями. Економічно прийнятним та рівнозначним слід вважати та використовувати обидва терміни:«ринок праці» та «ринок робочої сили» оскільки вони тісно поєднанні, доповнюють один одного переходячи в процесі ринкових відносин з одного у другий.

Отже, ринок праці формується як органічна ланка ринкової системи загального характеру і відображає стан розширеного відтворення найголовнішого ресурсу – робочої сили і людини в суспільному плані. Розглядаючи ринок праці як соціально-економічну систему, яка в сучасних умовах дозволяє людині домагатися реалізації двох поставлених нею завдань –

задоволення її потреб і як працівника, і як особи, що розвивається. Аналіз різних трактувань ринку праці призвів до розуміння його основ і виявлення тісного взаємозв'язку з іншими ресурсними ринками.

Список використаної літератури

1. Гнібіденко І.Ф. Ринок праці та соціальна інфраструктура населі: можливі перспективи розвитку / І.Ф. Гнибіденко // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2. – С. 79-89.

2.Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз – М.: Новое издательство, 2007. – 224с.

3. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В. В. Онікієнко – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАНУкраїни, 2013. – 456 с.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Федотова Т. А.,
к.е.н., доцент, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
Ільницька К.
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

В останні роки зміни, які відбуваються в економіці України, вимагають вирішення проблеми розвитку конкуренції на ринку праці. Саморозвиток і соціальна адаптація поточної економічної ситуації в Україні створює суперечливий клубок соціально-трудових відносин. Він поєднує в собі неформальну зайнятість, низьку мотивацію до праці, низьку зарплату, зниження зайнятості і якість роботи, плинність кадрів, приховане безробіття.

Ринок праці в Україні – це складна система, яка постійно змінюється і вдосконалюється. В останні роки ситуація на ринку праці була сформована , в зв'язку з позитивною динамікою макроекономічних показників, вона є результатом послідовного здійснення заходів регулювання в країні зайнятості і підвищення рівня зайнятості та зменшення безробіття.

Україна знаходиться в перехідному до ринку стані. В перехідний період, в країні відбуваються радикальні зміни економічної бази, в трудових відносинах, у врегулюванні власності, здійснюється перебудова суспільства до нової бази, здійснюється впровадження і розвиток ділової конкуренції між виробниками та відносна стабілізація економічних і соціальних процесів. Ринок праці включає в себе працездатне населення, яке може приймати участь у трудовому процесі як наймані або як самостійно зайняті, підприємництва. Ринок є частиною відносин, які складаються у суспільстві, з питань купівлі-продажу предметів. Суб'єктами ринкової економіки є, роботодавці, працівники, безробітні, різні посередники.

Аналіз говорить про те, що соціально-економічна криза продовжує поглиблюватися, а ринок України ще не здійснив реформи, це доказує наступне:

- різке зниження ВВП, промислового та сільськогосподарського виробництва;
- посилення руйнівної інфляції загрожує зруйнувати систему грошей і фінансів, економічну і валютно-фінансову стабільності в країні;
- бюджетні дисбаланси доходів і витрат;
- темпи зростання індексу споживчих цін;
- шкідливі демографічні тенденції процесу, що призводить до скорочення чисельності населення України.

В даний час ситуація на ринку праці характеризується рядом проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку країни в цілому і в окремих регіонах. Основні теми включають в себе проблеми економіки, якісного і кількісного балансу між попитом і пропозицією робочої сили, низьку кваліфікацію безробітних і працездатного населення, проблему зайнятості молоді і людей з обмеженими можливостями, тіньовий ринок праці, нелегальну імміграції іноземних робочих.

Характерною особливістю ринку праці в Україні є безробіття. Безробіття, зростання чисельність безробітних, зміна форми структури соціальних класів за

рахунок формування мафіозно-номенклатурної еліти суспільства на фоні зубожіння переважної частини населення.

За даними Служби державної статистики кількість зареєстрованих безробітних (дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) на кінець лютого 2015 року склало 490,8 тис. осіб, або майже третину всіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП, тоді як кількість зареєстрованих безробітних на кінець лютого 2016 року становила 508,2 тис. осіб, що на 17,4 тис. осіб більше в порівняні з попереднім роком. В березні 2016 року рівень безробіття склав 1,7%, що на 0,2% менше, ніж у лютому 2016 року. Середній розмір допомоги по безробіттю в лютому 2016 року становив 1509 грн, це на 9,5% вище встановленого законом України "Про Державний бюджет України на 2016 рік" (до 30 квітня розмір мінімальної заробітної плати становить 1378 грн, а з 1 травня очікується її підвищення до 1450 грн).

В Україна надзвичайно висока зовнішня трудова міграція. Цьому сприяє ряд причин, які включають: проблеми знаходження роботи після закінчення навчання, виплати гідної компенсації за працю, зменшення попиту на робочу силу через надлишковий імпорт продуктів, низька заробітна плата в середньому по країні, недостатні соціальні гарантії і захист. Ці причини штовхають громадян шукати кращої долі за межами України.

Раціонально створити систему заходів, для того щоб: узаконити ринок праці, подолати регіональні невідповідності, підвищити рівень зайнятості та зменшити рівень безробіття. Для цього доцільно:

- створити приємну атмосферу та зручні умови для роботодавців;
- створити гідні умови для працевлаштування;
- влаштувати гідне соціальне забезпечення;
- створити низку робочих місць за рахунок джерел фінансування;
- з метою запобігання нелегальної зайнятості іноземців в Україні, поліпшити систему застосування праці;

- підвищити національне виробництво.

Список використаної літератури

1. Ринок праці України: від кризи до продуктивної зайнятості / Ю. М. Маршавін // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 1. – С. 17 – 21

2. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Офіційний сайт Верховної Ради України. Закон України "Про Державний бюджет України на 2016 рік" № 1063-VIII від 31.03.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ

Калугіна Ю. С.,

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Федотова Т. А.,

к.е.н., доцент, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

За останні п’ять років такі явища як глобалізація та інтеграція проникли майже в усі галузі економіки та суспільного життя України. Вони проявляються у створенні світового ринку праці, поглибленні міжнародного поділу праці, інтенсифікації міграційних процесів, а також у підвищенні вимог до кваліфікації працівників, розвитку людського капіталу тощо.

Дослідженню проблеми глобалізації українського ринку праці значну увагу приділили О.Грішнова, А.Вороніна, В.Сідоров, М.Слободчук та інші, праці яких були нами проаналізовані. Автори визначили основні пріоритети в питаннях трудової міграції, впровадження нових технологій, які впливають на структуру зайнятості населення, чинники зростання ролі людського капіталу, раціональної організації праці та ін.

Мета роботи полягає у формуванні уявлення про ситуацію, яка склалась на ринку праці в Україні в 2014-2015 роках під впливом глобалізації та пошук ефективних методів вирішення виявлених проблем.

Економічні, демографічні, політичні та соціальні зміни, які відбуваються в процесі глобалізації, суттєво впливають на ринок праці. І першим з таких факторів можна визначити асоціацію з Європейським Союзом. Підписання економічної частини вже вплинуло на показники економічної стабільності країни. Полегшення візового режиму та повне скасування віз у деякі країни призвело до масштабного переміщення населення за кордон, відтік цінних працівників. Відповідно, структура ринку праці зазнала значних змін, зокрема в чисельності мігруючого населення. За даними Держстату України, з 2014 року рівень трудової міграції зріс на 7,6%, що складає 14923 осіб. З іншого боку, відкриття кордонів дало можливість підвищити рівень професійної підготовки за рахунок здобуття закордонного досвіду та реалізувати свій трудовий потенціал тисячам українців [1].

Наступним аспектом можна визначити розвиток транснаціональних компаній, що спричинило появу нових робочих місць, покращення умов праці, рівня заробітної плати, тощо [2]. Найбільшого впливу ТНК зазнала переробна промисловість, що підтверджується показниками збільшення заробітної плати – 94,55% за період з2008 по 2015 роки, що значно швидше порівняно з іншими галузями [1].

Позитивні результати впливу глобалізації на економіку країни не можуть реалізовуватись в повну силу через проблеми вітчизняного ринку праці, що полягають у невідповідності між попитом та пропозицією робочих місць, низькому рівні заробітної плати і т.д. Усунення проблем можливе за рахунок покращення ефективності функціонування ринку праці, шляхом надання гідної роботи за спеціальністю та реалізації трудового потенціалу; створення системи соціального захисту від безробіття, тощо.

Для покращення економічної ситуації в країні були створені програми розвитку економіки, які, зокрема, мають на меті і покращити стан та структуру

зайнятості в Україні. Однією з таких програм стала стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Результати, яких має досягти Україна, висвітлені в конкретних аспектах: удосконалення системи спостереження за станом ринку праці та аналіз результатів впливу зовнішніх та внутрішніх факторів; покращення соціально-трудових відносин за рахунок зменшення рівня тіньової зайнятості і мотивування населення до легальної праці; поширення практики закордонного стажування працівників та студентів [3].

Проте, для успішного функціонування усіх нововведень необхідна достатня кількість робочих місць. Тому я б хотіла запропонувати низку власних ідей для покращення ринку праці. Перш за все, створити нові робочі місця у галузях промисловості, енергетики, тощо, шляхом скорочення тривалості робочого часу, збільшення почасової оплати праці та впровадження двох- чи трьох-змінного робочого дня. Це дасть змогу залучити більшу чисельність населення до роботи, а рівень заробітної плати працівників буде задовольняти їхні потреби. По-друге, необхідно розширити сферу послуг. Така необхідність пов’язана зі створенням додаткової пропозиції робочих місць та наслідуванням показників розвинутих країн. У останніх частка населення, що працює у невиробничій сфері, становить близько 70%, а в промисловості – 22%. В Україні ці цифри такі: частка працівників у невиробничій сфері – 50%, а в промисловості – 35% [4]. Таким чином, збільшення кількості робочих місць та зменшення рівня безробіття в державі можливе за рахунок досягнення сферою обслуговування світового рівня розвитку.

Підбиваючи підсумки, варто зазначити, що вплив глобалізації на економіку України в цілому має багато позитивних наслідків. Проте, вони не можуть повністю реалізуватись. Тому, необхідно переглянути політику держави стосовно даних питань та запровадити альтернативні методи підвищення ефективності діяльності національного ринку.

Література

1. Офіційний сайт: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Грішнова О.А. Динаміка змін соціально-трудових відносин під впливом глобалізаційних тенденцій/ О. А. Грішнова, А.С. Пасєка // Регіональна економіка.-2010. – №1. – С. 7-14.

3. Вороніна А.В. Ніколаєва К.М. Проблеми та перспективи розвитку ринку праці в Україні // Молодий вчений – 2015 – вип.№2 (17) – с.167-170.

4. Ринок праці у 2015 році /Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Красноштан Ж. А.,
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
Федотова Т. А.,
к.е.н., доцент, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

В ідеалі гендерна рівність означає, що всі люди, незалежно від статті, мають однаковий соціальний статус, рівні можливості для реалізації всіх прав людини, спільно робити внесок у всі сфери життєдіяльності та користуватися його результатами. Але для сучасного часу характерна гендерна нерівність, що представляє собою один із проявів соціального та економічного поділу населення, який не дає рівних можливостей самореалізації обох статей у суспільстві. Така нерівність простежується в усіх сферах життєдіяльності суспільства, але найяскравіше її можна прослідкувати на ринку праці, де спостерігається дисбаланс у доступі до праці та оплаті. І хоча в українському законодавстві гарантує рівність прав та можливостей для всіх учасників ринку праці незалежно від статі.

На сьогодні, надзвичайно актуальним є питання гендерної рівності на ринку праці, оскільки саме тут реалізується творчий і трудовий потенціал, забезпечується належний добробут населення. Аналізувавши праці деяких науковців, таких як Г. Герасименко, О. Грішнової, Л. Лобанової, Л. Малес, Т. Марценюк, О. Микитко, Н. Сидоренко, А. Шарко, О. Ярош та ін., можна

сказати, що на сьогодні існують підходи щодо вирішення проблеми щодо гендерної рівності у суспільстві. Проте, мало уваги приділяється гендерним диспропорціям на ринку праці.

Гендерна нерівність на ринку праці є поширеним явищем, не дивлячись на те, що законодавство України і її зобов'язання згідно міжнародного законодавства з прав людини забороняють дискримінацію, що базується на ознаці статі. В інформації, отриманій від роботодавців, МОП виявила в фірмах "незначну тенденцію" до дискримінації жінок в питанні професійної підготовки та ще більшу тенденцію до дискримінування при наймі працівників.

Дискримінація за статевою ознакою характерна як всіх секторів економіки. Це не говорить про те, що немає роботи чи про те, що жінки не мають бажання працювати. Навпаки, на сьогодні, майже всі жінки прагнуть реалізуватися у суспільстві. Але перешкодою стає дискримінація, яку ще до співбесіди з роботодавцем жінки зазнають, вона випливає зі змісту оголошень з вакантними місцями. Такі оголошення, де вказується бажана стать працівника, характерні як і для приватних фірм, агенцій з працевлаштування так і для державних центрів зайнятості.

Ще одна поширена серед роботодавців практика, що заважає жінкам мати рівні права та можливості з чоловіками на ринку праці, – дискримінація, яка базується на сімейному стані та родинних обставинах. Ставлення роботодавців до материнських та сімейних обов'язків жінок, що проявляється в процесі співбесід, не лише перешкоджають жінкам в отриманні гарно оплачуваної роботи, а й обмежує вибір роботи, де жінки можуть працювати. Найбільше дискримінації при прийомі на роботу зазнають жінки, які старше 40 років і жінки, які мають маленьких дітей. При цьому увагу на освіту, досвід та професійні якості не звертають [1].

Одним із наслідків гендерної нерівності стало витіснення жінок із ринку праці, що дало поштовх до зростання зареєстрованого жіночого безробіття. Рівень зареєстрованого безробіття жінок становить 10,1 %, що на 2% є вищим від рівня безробіття чоловіків. Аналіз статистичних даних щодо економічної

активності жінок за віковими групами у 2015 р. показав, що її найвищий рівень переважає у віковій групі 40-49 років і становить 83,7 %, а найменший – у 60-70 років і становить 12,2 % [2].

Іншим аспектом прояву нерівноправ'я жінок і чоловіків проявляється в оплаті праці. Якщо проаналізувати таблицю 1, то можна зробити висновки, що в усіх сферах діяльності рівень зарплати у жінок нижчий, ніж у чоловіків.

Таким чином, саме в оплаті праці найяскравіше виявляється дискримінація жінок. Часто жінки за однакову виконану роботу, що й чоловіки, отримують меншу заробітну плату.

Таблиця 1

Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2015 році [2]

Вид діяльності	Жінки	Чоловіки
Усього	3631	4848
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2875	3488
Промисловість	3915	5283
Будівництво	3231	3630
Транспорт, складське господарство, поштова діяльність	3893	5090
Інформація та телекомунікації	6251	7753
Фінансова та страхова діяльність	7347	11058
Операції з нерухомим майном	3535	3754
Професійна, наукова та технічна діяльність	6182	7334
Діяльність у сфері обслуговування	3134	3099
Освіта	3082	3299
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2772	3090
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3014	6379
Надання інших видів послуг	3436	3857

Можна зробити висновки, що в Україні справді існує гендерна нерівність на ринку праці, незважаючи на те, що Конституцією гарантується рівність чоловіків та жінок в усіх сферах життя. Вирішення проблем жіночої зайнятості потребує глобального, комплексного підходу, проте в найближчій перспективі їх розв’язання буде істотно ускладнене. Сформований сучасний ринок жіночої

робочої сили характеризується низьким соціальним статусом жінок та істотно нижчий рівнем оплати в порівнянні із заробітною платою чоловіків.

Список використаних джерел

1. Праця жінок: дискримінація по відношенню до жінок на українському ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.helsinki.org.ua/files/docs/1157723430.

3262. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

АВІАДВИГУНОБУДУВАННЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА ГАЛУЗЬ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ РЕГІОНУ

Леховіцер В. О.
аспірант Запорізького національного технічного університету

Сучасні економічні реалії переконливо доводять, що машинобудування є базовою галуззю розвитку будь-якої країни, адже саме їй належить важлива роль в прискоренні науково-технічного прогресу. Машинобудування забезпечує засобами виробництва інші галузі економіки, тим самим сприяє оновленню та накопиченню капіталу. Крім того, машинобудування – це одна з провідних галузей, яка за вартістю продукції, інвестиційною привабливістю та кількістю зайнятих посідає перше місце у структурі світової промисловості.

Соціально-економічна ситуація, яка склалася в Україні та її регіонах, актуалізує питання державної та регіональної підтримки стратегічно пріоритетних галузей, які є не лише системоутворюючими для економіки, але й характеризуються конкурентоспроможністю на світовому ринку. Важливе місце серед пріоритетних галузей економіки України займає авіабудівна промисловість, що відображено в стратегічних документах нашої країни [1; 2]. Саме авіабудівництво може стати одним з основних «локомотивів» відродження української економіки, оскільки дана галузь представлена на

світові арені конкурентоспроможними національними підприємствами, які є постачальниками високотехнологічної продукції.

Роль авіаційної галузі в Україні складно недооцінити, так як вона належить до стратегічних секторів національної економіки. Наша країна належить до дев'яти країн світу, які мають виробництво літаків повного циклу [3, с. 6]. Вагомість авіабудування в Україні зумовлене не лише ємністю ринку в світових масштабах, але й крім того, розвиток авіабудівництва має важливе значення для економіки промислових регіонів.

Важливий внесок в розвиток національного авіабудівництва має Запорізька область, яка у структурі авіаційної промисловості лідирує у виробництві авіаційних двигунів. Саме цей вид діяльності є «запорізьким брендом», який підтверджений світовою якістю та надійністю. В регіоні виробництво авіадвигунів здійснюють ПАТ «Мотор Січ» і ЗМКБ "Івченко-Прогрес».

ПАТ «Мотор Січ», як провідне підприємство Запорізького регіону та одне з провідних підприємств у світі з розробки, виробництва, ремонту та сервісного обслуговування авіаційних газотурбінних двигунів для літаків і гелікоптерів стикається з певними ризиками.

По-перше, – це галузеві ризики, які проявляються у таких аспектах: незначний попит на продукцію на національному ринку; конкуренція іноземних виробників; орієнтація виробництва продукції на ринок Російської Федерації та втрата частини споживачів за рахунок політики імпортозаміщення.

По-друге, – це політичні ризики: ймовірність зміни курсу пріоритетних напрямків діяльності влади в питаннях підтримки промислових підприємств. Також дестимулюючим фактором розвитку для підприємства є погіршення зовнішньоекономічних зв'язків з Російською Федерацією.

По-третє, – це правові ризики. Підприємство маючи експортну спрямованість продажів продукції значно відчуває недоліки національного законодавства, які стримують здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, це проблеми митного оформлення товарів, отримання дозволів на ведення переговорів і виконання експортних контрактів, виконання гарантійних

зобов'язань по експортній продукції через необхідність додаткового оформлення дозволів як на експорт самої послуги по гарантії, так і товарів для її виконання.

Вважаємо, що для подальшого розвитку галузі як пріоритетної в Запорізькому регіону підприємству необхідно здійснювати активні маркетингові заходи з метою пошуку нових споживачів та партнерів. Щодо зниження правових ризиків слід більш активно спрямовувати свої пропозиції щодо внесення змін до чинних нормативних актів в галузі експортного контролю та митного оформлення товарів, що регулюють сфери діяльності підприємства.

Відповідно для регіонів України, в яких розміщені підприємства авіабудівництва важливою є як державна підтримка, так і підтримка регіонального управління. Державна підтримка є необхідною, оскільки галузь потребує значних фінансових ресурсів та сприятливого зовнішнього політичного середовища для налагодженого співробітництва між українськими підприємствами та іноземними партнерами. Регіональна компонента включає створення сприятливого інвестиційного клімату та розвинутої транспортно-логістичної інфраструктури, підготовку висококваліфікованої робочої сили, сприяння налагодженню й розвитку коопераційних зв’язків між регіонами та ін.

Список використаної літератури

1. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : закон України [прийнятий 06.09.2012 : чинний з 01.01.2013] // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17.

2. Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної. авіаційної промисловості на період до 2020 року: Розпорядження [прийняте 27.12.2008 : чинне з 01.07.2009] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-%D1%80

3. Чорноротов О. Огляд авіабудівної галузі України за І півріччя 2014 року [Електронний ресурс] / О. Чорноротов. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2014/10.10.2014/AVIA_CR_I_pol_2014.pdf

ТИПИ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Липчук В. В.
д.е.н., проф, Львівський НАУ
Бігальська О. Ю.
к.е.н., доцент, МАУП

Питання доцільності існування таких господарств у сучасних умовах та подальшого їх розвитку на майбутнє залишаються відкритими, хоча ринкова економіка вимагає трансформації господарств населення у прогресивніші суб’єкти господарювання, спроможні забезпечити підвищення доходів населення, формування нового класу підприємців і сприяння за їх допомогою економіко-соціальному розвитку сільських територій. Одним з визначальних чинників очікуваних змін господарств населення можуть бути їх типи.

Оцінка сучасних тенденцій та закономірностей розвитку селянських господарств, соціально-економічних змін в суспільстві та процесів в сільському господарстві дозволяють виділити чотири типи господарств населення:

- господарства, що займаються товарним сільськогосподарським виробництвом, господарства натуральні, соціальні;

- функціонуючі господарства, в яких сільське господарство є допоміжним стосовно інших видів несільськогосподарської діяльності, які є основним джерелом доходів;

- спекулятивні господарства, власники яких утримують або акумулюють землю у цілях, не пов'язаних із сільськогосподарським виробництвом (напр. депозит капіталу, підготовка під неземлеробські інвестиції, можливої продажі в майбутньому). Земля в таких господарствах також частково може бути передана в

користування іншим суб’єктам, що ведуть сільськогосподарську діяльність на певних умовах;

- залишкові господарства, із угіддями, які з огляду на їх просторове розміщення, рельєф, транспортну доступність або інші параметри не знаходять користувача (орендаря або покупця).

Ми виходимо з того, що економічний занепад більшості селянських господарств з огляду на подрібненість ділянок є невідворотним явищем. Не слід гальмувати ці процеси, слід однак подбати про, те щоб наступив раціональний трансфер ресурсів до суб'єктів, де вони будуть краще використовуватися. Стимуляція такого економічного розвитку спричинить прискорення припливу ресурсів робочої сили із сільського господарства до інших сфер економіки (або швидше за все посилить безробіття), але також прискорить звільнення ресурсів землі.

Розвитку повинні набути саме господарства, які професійно ведуть сільське господарство, натомість, по-нашому, слід відійти вже сьогодні від твердження про необхідність доповнення сільськогосподарських доходів власниками дрібних господарств несільськогосподарськими. Натомість висуваємо гіпотезу, що володіння малих селянських господарств, переважно допоміжних, що утримуються від роботи поза сільським господарством є чинником, стримуючим модернізацію сільського господарства і перетворень на селі.

Інституційні дії мають бути направлені на зміцнення стабільних динамічних товарних господарств населення, які мають потенційні можливості для розвитку, і які могли б в перспективі декількох років поповнити групу фермерських господарств або створення на їх основі малих сільськогосподарських підприємств.

Особлива політика повинна бути опрацьована щодо спекулятивних і залишкових господарств населення, зокрема в напрямку скорочення різної їх підтримки та її скерування до інших груп господарств. Зважити слід на можливість різних дій щодо залишкових господарств в напрямку забезпечення доступу до ресурсів землі сільськогосподарським підприємствам, фермерським господарствам та динамічним господарствам населення. Завдяки цьому можливим буде

збереження виробничого потенціалу відповідних територій та регіонів. Необхідним є прийняття заходів щодо удосконалення процесів об'єднання в одне ціле ґрунтів, тому що тільки таким чином можна прискорити обіг земель та уникнути неконтрольованого процесу їх занедбання і заліснення, а як наслідок, цілковитого виведення із сільськогосподарської діяльності.

Оцінюючи процеси в селянських господарствах можна констатувати велику різницю щодо господарств, які налаштовані на розширення виробництва і тих, які характеризуються стагнацією. Разом з тим, відмітимо, що може проявитися велика схильність до покупки і оренди (з пізнішим викупом) земель, які вигідно розташовані. Особливо мотивуючою до цього типу дій буде можливість продажу периферійних ґрунтів як будівельних (після відносно високої ціни) ділянок. Під парами слід очікувати продаж маргінальних ділянок, використання яких було ускладнене або неможливе з природних міркувань (напр. періодично затоплювані або дуже невигідна конфігурацію території).

Стає достатньо правдоподібним що після впровадження Закону України "Про ринок земель" продаж їх набере широкого масштабу, причому при цьому головною стимулюючою передумовою до проведення трансакції буде бажання позбавлення частини периферійних земель, користування яких пов'язане зі значними коштами.

Існують підстави до твердження, що у більшості господарств населення процеси економічного падіння мають міцний і невідворотний характер. Явище економічного занепаду господарства не мусить означати трагедії для домогосподарств, оскільки цей процес матиме характер еволюційний і дозволить членам сім’ї розпочати роботу поза сільським господарством. Нам видається, що без економічного занепаду частини господарств не можливий технічний і організаційний прогрес, а також розвиток стабільних селянських і фермерських господарств та створення сільськогосподарських підприємств

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Лисенко В. В.
докторант Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

В умовах сталого розвитку економіки країни важливе значення набуває розвиток на селі підприємництва, як у сфері виробництва, так і у сфері послуг. Ця діяльність забезпечує сільському населенню підвищення зайнятості і розширення її видів, зниження сезонності виробництва, сприяє зростанню доходів і благополуччю сільських жителів, більш повному використанню місцевих ресурсів. Відродженню сільських промислів, розширенню підприємницької діяльності на селі сприяє відносна дешевизна робочої сили, землі і приміщень.

Розвиток підприємництва виступає одним із головних пріоритетів, як правило, відображених в Стратегії регіону, забезпечуючи досягнення стратегічної мети – високого рівня благополуччя населення і стандартів життя. Для розвитку економіки в цілому і, конкретно, підприємницької діяльності в сільських територіях необхідно забезпечити подальше покращення наступних головних умов:

- забезпечити підприємництву доступ до капіталу;
- сприяти інтернаціоналізації економіки;
- формувати в суспільстві культуру відношення до ризиків;
- розвивати підприємництво.

Крім того, необхідно сприяти розвитку послуг для підприємництва і покращувати законодавчу базу. Таким чином, стає важливим процес пошуку стратегічних альтернатив розвитку підприємницької діяльності в сільських територіях.

Сутність прийняття стратегічного рішення полягає в тому, що керівник підприємства повинен обрати певну стратегію для розвитку. Але для цього

необхідно сформулювати кілька різних варіантів стратегій, тобто портфель стратегічних альтернатив.

Формування портфелю альтернативних стратегій означає формування різних способів, за допомогою яких підприємство буде вирішувати задачі які перед ним ставляться (рис).

Рисунок. Формування портфелю стратегічних альтернатив розвитку підприємництва в сільській території.

Процес формування портфелю стратегічних альтернатив включає в себе наступні складові:

1) формування альтернатив використання можливостей;
2) формування альтернатив усунення загроз зовнішнього середовища;

3) формування альтернатив збереження і використання сильних сторін підприємства;

4) формування альтернатив усунення слабких сторін підприємства;

5) якісний аналіз портфелю стратегічних альтернатив.

Перші чотири складові направлені безпосередньо на розробку і формування портфелю стратегічних альтернатив і є самою відповідальною і праце місткою роботою на даному етапі, а п’ята складова є заключною і являє собою оцінку сформованого портфелю.

Формування стратегічних альтернатив засновано на результатах попереднього етапу і проводиться паралельно по кожному напрямку. Вхід, фактори і механізми виконання процесу однакові для кожного з перших чотирьох складових: входом є вихід попереднього етапу стратегічного управління, тобто дерево цілей підприємства і його місія. При цьому від всіх інших результатів попередніх етапів стратегічного управління необхідно абстрагуватися, тобто необхідно керуватися тільки поставленими цілями, а результатів стратегічного аналізу при цьому торкатися не потрібно. Тільки в такому випадку сформований портфель буде максимально повним.

Безпосередньо вплив на формування портфелю стратегічних альтернатив надають лише фактори внутрішнього середовища підприємства, а саме, знання і досвід керівництва і співробітників підприємства, здібності які реалізуються при формування альтернативних стратегій. Чим нижче рівень цих факторів, тим нижче якість портфелю альтернатив. В розробці альтернативних стратегій окрім керівництва повинні бути задіяні і інші співробітники підприємства. Тільки в такому випадку портфель альтернативних стратегій буде відповідати пред’явленим вимогам. В результаті проведення перших чотирьох складових у керівництва підприємства повинен бути попередній портфель альтернативних стратегій, який підлягає наступному якісному аналізу.

Якісний аналіз попереднього портфелю проводить керівництво і приймає рішення про те, чи буде він остаточним або підлягає доопрацюванню. Для

цього попередньо портфель повинен бути проаналізований на відповідність певним критеріям а саме:

1. Кількість стратегічних альтернатив: кількість варіантів досягнення поставлених цілей, що входять в портфель стратегічних альтернатив, необмежено: чим більше альтернатив у портфелі, тим менше вірогідність того, що підприємство упустить найбільш сприятливий варіант виконання стратегії.

2. Повнота портфелю: необхідно визначити, наскільки вичерпним є список запропонованих альтернатив, чи всі варіанти були враховані, яка вірогідність того, що якісь альтернативи залишились непоміченими.

3. Незалежність запропонованих стратегічних альтернатив: альтернативні варіанти повинні бути незалежними один від одного, в іншому випадку, це порушить правила альтернативності.

4. Відповідність стратегічних альтернатив поставленим цілям: запропоновані альтернативи повинні бути чітко направленими на досягнення поставлених цілей.

У випадку якщо попередній портфель стратегічних альтернатив не відповідає хоча б одному з перерахованих вище параметрів, необхідно здійснити зворотній зв'язок, тобто повернутися до формування портфелю і привести його у відповідність з вказаними параметрами.

Результатом буде остаточно сформований і той що відповідає пред’явленим вимогам портфель стратегічних альтернатив.

СКЛАД ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

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

В сучасних умовах розвитку світової економіки все більшого значення в діяльності підприємств набувають нематеріальні складові для яких в англомовних країнах частіше за все використовують поняття "intangibles", що в буквальному перекладі означає «нематеріальності». В Україні найбільш

поширеними є поняття нематеріальних, інтелектуальних або інформаційних активів, капіталу, власності та ресурсів [1, с.40]. В науковій літературі не сформовано єдиної точки зору щодо сутності, відмінностей та складу нематеріальностей на підприємстві.

Однією з найбільш розповсюджених категорій, яка використовується з метою характеристики нематеріальностей на підприємстві є інтелектуальний капітал. Слід відрізняти інтелектуальний капітал від інтелектуальної власності, яка є чітко визначеною юридичною категорією і характеризує нематеріальні об'єкти, що є продуктом інтелектуальної діяльності, можуть бути захищені правом власності і використовуються з метою отримання доходу. Інтелектуальний капітал більш широке поняття, оскільки включає всі нематеріальні об'єкти, що є продуктом інтелектуальної діяльності. О. В. Кендюхов для визначення сутності інтелектуального капіталу пропонує наступне визначення: інтелектуальний капітал – це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості [2, с.37].

Однак неможна стверджувати, що інтелектуальний капітал включає всі нематеріальні об'єкти підприємства, які використовуються в його діяльності, оскільки частина нематеріальностей не є продуктом інтелектуальної діяльності, хоча і не мають матеріальної форми. Розглянемо більш детально склад нематеріальностей підприємства.

Найбільш широким поняттям є нематеріальні ресурси підприємства (далі НМР), які представляють собою умови, складові діяльності підприємства, які не мають матеріальної форми та можуть бути використані в практичній діяльності підприємства. НМР не обов'язково входять до капіталу, активів підприємства, оскільки деякі з НМР не можуть бути захищені правом власності, а й, відповідно, не можуть бути частиною капіталу підприємства або його активів. Тобто, НМР підприємства можна розділити на ті, які можуть бути

захищені правом власності – нематеріальні активи підприємства (далі НМА), а також на ті, що не можуть навіть теоретично бути захищені правом власності.

НМА можна поділити на шість груп. До складу першої групи НМА включають права користування природними ресурсами до яких належать права користування надрами та іншими природними ресурсами, права на геологічну та іншу інформацію про природне середовище. До складу другої групи НМА належать права користування земельними ділянками та будівлями, права на оренду та користування іншими майновими об'єктами. Третя група НМА включає права на товарні знаки, фірмові найменування. Четверта група НМА містить права на винахід і корисну модель, промисловий зразок, комерційні таємниці, ноу-хау; а також право на захист від недобросовісної конкуренції. П'яту групу НМА складають права на літературні, художні, музичні твори, програми для комп'ютерів, бази даних та інші об'єкти авторського та суміжного права. До шостої групи включають інші НМА, а саме економічні та інші привілеї. Крім НМА в діяльності підприємства використовуються нематеріальні складові, які не можуть бути захищеними правом власності до яких можна віднести НМР пов'язані з комунікаційними відносинами; пов'язані із людським капіталом; пов'язані із репутацією підприємства.

Таким чином, інтелектуальний капітал підприємства включає всю сукупність НМР за виключенням тих, що не є результатом інтелектуальної діяльності і не представлені інтелектом або інтелектуальними продуктами. Права користування природними ресурсами, права на геологічну та іншу інформацію про природне середовище; права користування земельними ділянками та будівлями, права на оренду та користування іншими майновими об'єктами; економічні та інші привілеї підприємства не є результатом творчої, інтелектуальної діяльності. Ці права на користування матеріальними об'єктами не можуть бути віднесені до інтелектуального капіталу.

Тобто, до інтелектуального капіталу відносяться НМР пов'язані з комунікаційними відносинами, людським капіталом, а також які пов'язані із репутацією підприємства. Крім цього до інтелектуального капіталу входить

частина НМА підприємства, а саме права на товарні знаки, фірмові найменування; права на винахід і корисну модель, промисловий зразок, комерційні таємниці, ноу-хау; права на літературні, художні, музичні твори, програми для комп'ютерів, бази даних та інші об'єкти авторського та суміжного права.

Список використаних джерел

1. Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О. С. Літвінов // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 39-46. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_6_7

2. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія / О.В. Кендюхов // НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАНТАЖООБІГУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЮТУЗ»

Мацола А.

Гадецька З. М.

к.т.н., доцент, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Одним з головних факторів, що характеризують ефективність діяльності автотранспортного підприємства і головним чином впливають на його прибуток є вантажообіг. **Вантажообіг** – економічний показник роботи транспорту, що дорівнює добутку ваги вантажу за певний час вантажу на відстань перевезення [1].

Для прогнозування вантажообігу на короткострокову перспективу (період проспекції становить 2 місяці) було використано нейронну мережу на аналітичній платформі Deductor Studio Academic. В роботі досліджувались показники вантажообігу ПП «Ютуз» за період з 31.01.2012 року по 31.04.2016 рік. Було здійснено спектральну обробку вхідного ряду, щоб згладити

аномальні викиди та шум. Потім використана одна з функцій програми Deductor Academic – транспонування стовпця, в якому зазначені показники вантажообігу за період з 31.01.2012 року по 31.04.2016 рік, з використанням ковзного вікна (період згладжування дорівнює 3). Структуру створеної штучної нейронної мережі, зображено у виді графа на рис.1.

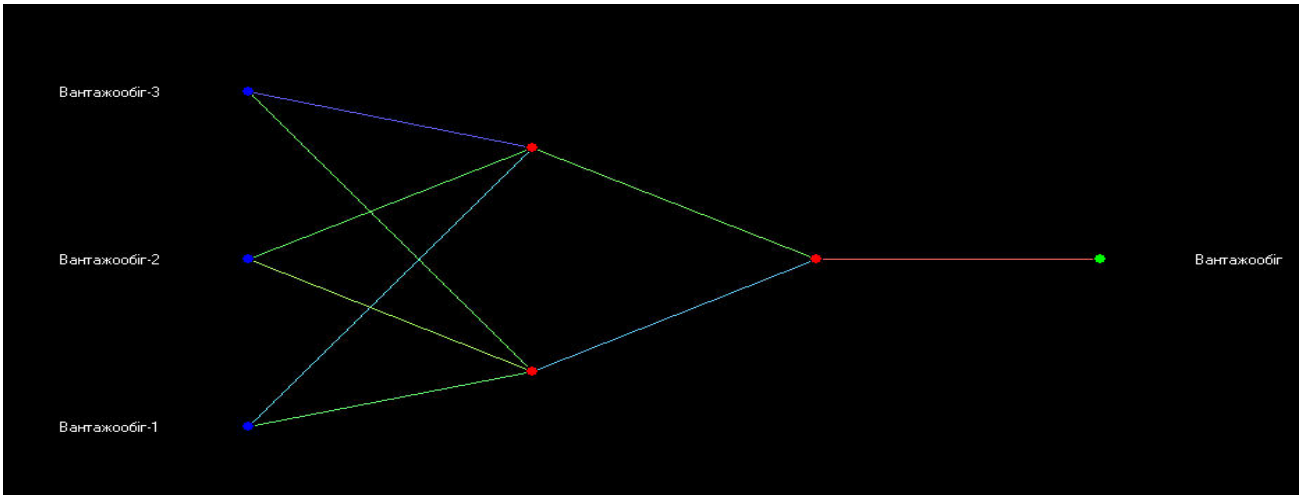

Рис.1 Граф нейронної мережі

Згідно з рис.1 бачимо, що на вхід подаються 3 змінні (Вантажообіг-1, Вантажообіг-2, Вантажообіг-3), що відповідають значенням вантажообігу минулих періодів (1, 2 та 3 місяці назад), а на виході маємо прогнозований вантажообіг (Вантажообіг).

Точність побудованої нейромережевої моделі можна оцінити також за допомогою діаграми розсіювання, що зображена на рис.2. Фактичні значення розміщуються вздовж прямої лінії, а отримані за допомогою моделі – вище чи нижче [2].

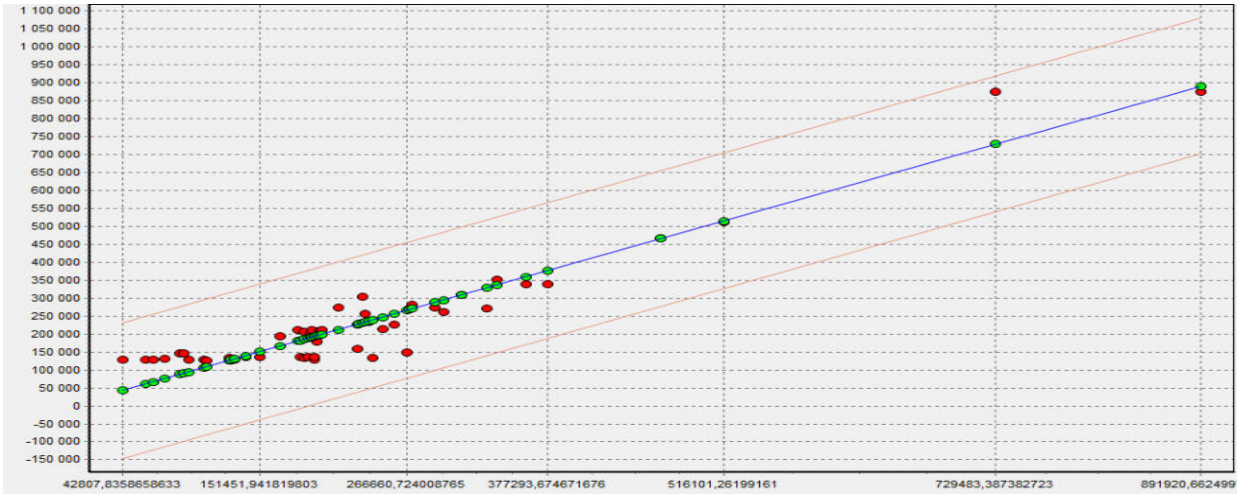

Рис.2 Діаграма розсіювання побудованої нейромережевої моделі вантажообігу

Як видно з рис.2 значення, отримані за допомогою моделі, розташовані в межах норми і не дуже відхиляються від фактичних значень, що свідчить про досить високу точність побудованої нейромережевої моделі і те, що її доцільно використовувати в подальшому.

В результаті моделювання з використанням розробленої нейронної мережі отримаємо прогнозні дані вантажообігу приватного підприємства «Ютуз» на травень, червень, липень 2016 року.

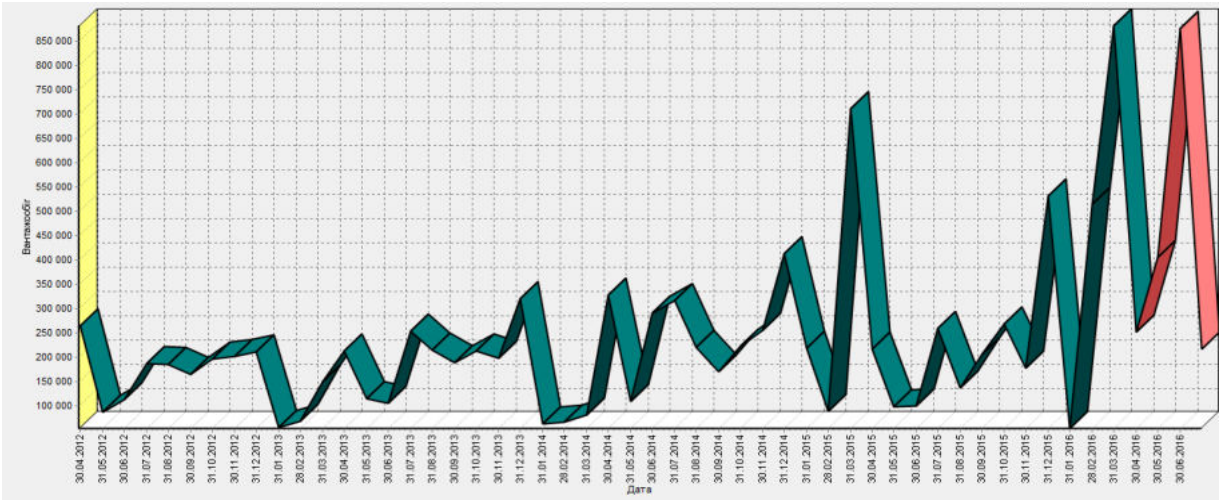

Рис.3 Діаграма прогнозів вантажообігу ПП «Ютуз» на травень-липень 2016 року

Прогнозна динаміка вантажообігу ПП «Ютуз», що зображена на рис. 3, відображає основні тенденції змін даного показника в рамках вихідного ряду. Прогнозовані значення показників вантажообігу на червень-вересень 2016 року становлять: травень 2016 рік – 405 844,758 т/км, червень 2016 рік – 876 496,648т/км, липень 2016 рік – 217 755,662.

Таким чином, побудувавши нейромережеву модель вантажообігу та здійснивши прогноз цього показника, можемо сказати, що використання методів прогнозування, заснованих на побудові нейромережі є доцільним при прогнозуванні економічних явищ, в тому числі бізнес-процесів автотранспортного підприємства.

Список використаних джерел

1. Матковський С. О., Гринькевич О. С., Сорочак О. З., Гальків Л. І., Прокопович-Павлюк І. В. Статистика підприємств : навчальний посібник / За ред. С. О . Матковського. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К., А лерта, 2013. – 560 с.

2. Романов, В.П. Интеллектуальные информационные системы в экономике. Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Н. П. Тихомирова. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 496 с.

АДАПТИВНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Мілаш І. В.
к.е.н., доцент, професор кафедри економіки та управління ХДУХТ

Адаптивність – властивість системи, об'єкту пристосовуватися до змін умов зовнішнього оточення і внутрішнього середовища. Адаптивність системи управління за визначенням є властивістю самої системи управління. Для економічних систем, до яких відносяться підприємства (галузі), їх адаптивність є неодмінною характеристикою, від якої залежить їх виживання, збереження і розвиток у динамічному конкурентному середовищі, що постійно змінюється. Тут властивість адаптивності виступає як одна з найважливіших системних властивостей і може розглядатися як закономірність відносно поведінки будь-якої господарської системи, зокрема підприємства.

Для продуктивного дослідження адаптивності і процесів адаптації в економіці необхідно визначити структуру і співвідношення основних категорій, властивих цій області знань. Ймовірно, базовим об'єктом дослідження є економічна система (передусім, підприємство, а також галузь).

Оточення підприємства складає нескінченну безліч об'єктів, елементів, систем, що підрозділяється на підсистеми макросередовища і мікросередовища підприємства.

Макросередовище утворюють чинники, на які підприємство не надає безпосереднього й істотного впливу, – природні, демографічні, політико-правові, соціально-культурні, економічні, науково-технічні умови тощо. Тісніші й безпосередні взаємозв'язки підприємство має зі своїм мікросередовищем, до якого відносяться споживачі (покупці) продукції даного підприємства, посередники щодо збуту продукції (товарів, послуг), партнери і постачальники, конкуренти. Їх взаємовідносини і взаємовплив можна вважати приблизно рівноправними. Діяльність підприємства в цьому мікросередовищі є, по суті, процесом адаптації. Така адаптація неминуча, хоча може запізнюватися відносно до змін поведінки покупців, збутових компаній, постачальників, конкурентів, може випереджати їх або відбуватися одночасно з ними. Підприємству доводиться відповідати не лише на зміни в найближчому оточенні (мікросередовищі), але й реагувати на переміщення в умовах макросередовища – природних, демографічних та інших.

Здавалося б, управління підприємством не може не бути адаптивним, оскільки підприємство не зможе успішно й тривалий час продовжувати виконання алгоритмів управління і процесів господарської діяльності, що склалися, повторювати багаторазово одні й ті самі рішення. Проте, значна частина вітчизняних підприємств (особливо, невеликих) застосовує саме таку стратегію, прагнучи ти самим мінімізувати, а краще не допустити зміни своєї економічної поведінки. Але з часом виробничі й організаційні зміни, що пристосовують діяльність економічної системи до нових реалій, стають неминучими для кожного підприємства.

Сучасні дослідження довели, що стійка господарська система наполегливо зберігає існуючі в ній способи функціонування, доки і оскільки вони залишаються досить рентабельними за тих умов, в яких система знаходиться. У цьому сенсі вона виявляється не сприйнятливою до використання нових технологій і методів, які є не такими рентабельними, як старі способи, і тому не витримують конкуренції з ними і не приживаються в цій системі.

Слід зазначити, що адаптація, як процес вимушеного пристосування підприємства, до змін умов існування, властива всім цим елементам, навіть зовнішньому оточенню підприємств.

Підводячи підсумки, необхідно відмітити основний висновок даної роботи: властивість адаптивності виступає як одна з найважливіших системних властивостей і може розглядатися як закономірність щодо поведінки будь-якої господарської системи, зокрема підприємства.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ЕФЕКТИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Мудра-Рудик Я. А.
к. е. н., декан факультету економіки та маркетингу ХКТЕІ

Динамічні зміни у світових торговельних потоках у світовій торгівлі відображають внутрішньоструктурну залежність між націями та державами. Вони уже набули свого чіткого вираження у глобалізаційних ефектах. Глобалізація – це багатошарове і складне явище, що охоплює інтенсивну політичну, соціальну та економічну взаємодію на національному та міжнародному рівнях. Проте дискусійним залишається питання щодо визначення позитивного чи негативного ефектів від глобалізації залишається дискусійним питанням. Завдання, щодо управління глобалізаційними ефектами потребують виваженої політики з боку уряду держави, що супроводжуватиметься чітким законодавчим регулюванням. Іноді гармонізація національних законодавств з рекомендаціями наднаціональних організацій наштовхується на ряд бюрократичних перешкод. Це стосується, зокрема, регулювання міжнародної торгівлі, де, попри бажання брати активну участь у світових торговельних відносинах, стоїть питання захисту національних товаровиробників. Незважаючи на актуальність цього питання, необхідно зазначити, що глобалізація торговельних потоків не є новим явищем у сфері економічних систем. У середині 19-го століття чітко простежувалося два напрямки розвитку цього виду глобалізації, позитивні результати цих явищ у

своїй політиці використали країни Європи та Японія. Вони застосували такі рушійні сили глобальної інтеграції як технологічні інновації та реструктуризацію економічної політики. Другим напрямком стало активне позиціювання східно-азіатських тигрів на світовій торговельній арені. У більшості цих країн комерційна політика з inward-looking допомогла реалізації країнам Східної Азії exported-strategy.

Сьогодні вже можна стверджувати й про наявність третього напрямку розвитку глобалізації в торгівлі, який, на відміну від першого та другого, демонструє негативні наслідки. Вперше з 1970 року у Китаї – найбільшій країні-експортері, приріст експорту пішов на спад, а загальний китайський борг за останні вісім років виріс у чотири рази (до 28 трильйонів доларів), що значно перевищує цей же показник у США та ЄС. В умовах такого спаду міжнародної торгівлі особливо помітним явищем стає зниження цін на сировину (і не лише на нафту). Ціна на нафту у порівнянні з 2014 р. знизилася вдвічі. Таке значне падіння зафіксоване за один рік, майже не має прецедентів у новітній історії. За останні 50 років подібне відбувалося лише в 1986 та 2009 рр. У першому випадку це було передвісником початку довгого періоду низьких цін на нафту, хоча у короткостроковий період ціни на нафту дещо зросли. Ймовірно, що ситуація, яка мала місце у 2008-2009 рр., також свідчила про майбутню зміну тренду, що стало більш очевидним уже в 2014-2015 рр. Проте, однозначні висновки робити не можна: історія циклу нафтових цін є досить короткою, тому на підставі двох хвиль не варто робити якісь прогнози.

Циклічний характер зниження ціни спричиняє зниження цін і на споріднені товари. Даніель Грос (Daniel Gros) з брюссельського Центру європейських політичних досліджень зазначає, що показники зростання економік обходять міжнародний ринок сировини, це, у свою чергу, свідчить про появу ринку сировини місцевого походження, який не бере участі у міжнародній торгівлі. Це означає, що орієнтовані на експорт економічні моделі все більше втрачають рентабельність, і що внутрішні ринки поступово стають заміною для слабкого зовнішнього попиту. Зважаючи на таку ситуацію, постає

необхідність переорієнтації із зовнішнього на внутрішній ринок, що призводить до послаблення глобалізаційних зв'язків і зменшення залежності від зовнішніх національних і регіональних утворень. Крім того, якщо переорієнтація економіки відбудеться у напрямку внутрішнього простору, це дозволить легше зрозуміти паралельне зростання боргів, оскільки у такому випадку збільшилися б дефіцити і державні витрати, які забезпечили б стабілізацію в кризовий період всупереч консервативним директивами глобалізації. Спостерігається процес глибокої економічної стагнації, коли показники економічного зростання занадто високі для рецесії, але й занадто незначні для стійкого процесу оздоровлення. Стагнація означає, що країни, які знаходяться у кризовій ситуації, не зможуть забезпечити достатню кількість робочих місць, а тому безробіття, як і раніше, залишиться на високому рівні.

Саміт країн «Великої сімки», що відбудеться у травні 2016 року основними напрямами обговорення передбачає проблеми економіки і вільної торгівлі з метою поширення «сильного посилу» для стимуляції глобального зростання. Японія і Німеччина зацікавлені у просуванні угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом і Японією. Німеччина поставила собі за мету завершити переговори щодо угоди про вільну торгівлю ще у 2016 році, у той час як Японія орієнтується на експансивну фінансову політику і прискорене структурне перетворення.

Таким чином, на перше місце виходить «тріада», що складається зі структурних реформ, інвестицій і фінансової політики центральних банків. Отже, тенденція до коректування моделі глобалізації стає все більш очевидною і, ймовірно, розширення багатостороннього (загального) інтеграційного порядку у світі переживатиме довгостроковий застій. СОТ зможе забезпечувати лише певний рівень лібералізації світової торгівлі, встановлюючи межі допустимого протекціонізму, за які світова економіка не буде виходити. В основному ж, архітектура торгово-економічних відносин визначатиметься регіональними і мегарегіональними блоками, такими як: Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство, транстихоокеанське партнерство

(ТТП), Економічний пояс Шовкового шляху (ЕПШП), ЄАЕС та інші варіанти угод про вільну торгівлю.

Таким чином, глобальна економічна система, що протягом останніх десятиріч перебувала в активній фазі розвитку, зазнає впливу стагнаційних ефектів. Тому у майбутньому виникає ймовірність побудови кардинально іншої торговельної архітектури і нових напрямів розвитку міжнародної торгівлі.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Непиталюк А. В.
викладач кафедри фундаментально-економічних дисциплін ВКІ
Сичевська Н. С.
к.п.н., доцент кафедри фундаментально-економічних дисциплін ВКІ Вінницький кооперативний інститут

Ефективність функціонування національного господарства значною мірою залежить від раціональності використання земельних ресурсів. Тому питання становлення та розвитку повноцінного ринку земель аграрного призначення займає центральне місце в комплексі економічних реформ. Ринок землі являє собою систему економіко-правових відносин між громадянами, юридичними особами та державою, що виникають у процесі купівлі-продажу, оренди, обміну та іпотеки земельних ділянок для здійснення ефективної господарської діяльності. За раціонального функціонування ринок виконує стимулюючу, регулюючу, контролюючу, ціноутворюючу, інформаційну функції.

Процес формування земельного ринку має відбуватися поступово, еволюційним шляхом, зі створенням специфічних умов: відповідної нормативно-правової бази; плюралізму форм власності на землю; наявності земель для продажу; попиту на землю; методики ціноутворення, яка б враховувала усі фактори, що визначають вартість землі; розвинутої системи державного регулювання ринку землі на місцевому, регіональному та національному рівнях; відповідної ринкової інфраструктури; дієвої системи державної підтримки виробників товарної сільськогосподарської продукції;

умов для функціонування та розвитку іпотеки; правового закріплення вимог до покупців земельної ділянки агропризначення; відповідних екологічних та технологічних умов землекористування з метою забезпечення вимог щодо ефективного використання ділянок; ефективного організаційно-правового механізму оформлення угод; соціально-економічної мотивації виходу на ринок продавців земельних ділянок тощо.

Специфіка землі як виробничого фактора полягає в тому, що вона є компонентом природи, кількісно обмежена і штучно не створюється; в процесі використання якість землі може як покращуватися, так і погіршуватися; землю не можливо перемістити в просторі; в багатьох сферах діяльності немає альтернативи заміни її іншими ресурсами. Із специфічних особливостей землі випливають й специфічні особливості ринку, які проявляються в тому, що пропозиція землі є абсолютно нееластичною; визначальними чинниками, під впливом яких формується ціна землі є її якість, наявність попиту, а також місце розташування ділянки; просторове закріплення, «немобільність» ресурсу примушує покупця самому прибути до місця розташування земельної ділянки; грошовий капітал, який вкладений в землю, не знецінюється, а навпаки, за умови ефективного використання, має тенденцію до зростання що зумовлене підвищенням родючості, обмеженістю площі та приростом населення.

Основними елементами кон’юнктури ринку землі є попит, пропозиція, конкурентна ситуація та ринкові ціни. Пропозиція землі є абсолютно нееластичною, оскільки її кількість обмежена в просторі. Попит еластичний і залежить від цілої низки факторів. Визначення ціни землі здійснюється на основі її експертної грошової та нормативної оцінки, кожна з яких має свою мету та методику. Нормативна оцінка проводиться з метою встановлення розміру оподаткування земельних ділянок, держмита при їх міні, спадкуванні, даруванні, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, визначення втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, включення вартості землі при розрахунку норми прибутку в аграрній сфері, розробки показників та механізмів раціонального

землекористування. Експертна грошова оцінка потрібна при здійсненні будь-якої господарської операції, пов'язаної із зміною власності на землю – купівлі-продажу, оренди, обміну чи застави. Щоб ціна землі максимально відповідала її ринковій вартості, в процесі оцінки необхідно дотримуватися ряду принципів, серед яких: принцип відповідності попиту та пропозиції; принцип конкуренції і надлишкового прибутку; принцип заміщення; принцип найкращого і найбільш ефективного використання; принцип прогнозування.

Формування повноцінного земельного ринку передбачає насамперед еволюцію відносин власності та визнання землі сільськогосподарського призначення товаром. Процес формування ринку сільськогосподарських земель в Україні проходив у три етапи. Перший почався у 1992 році та був пов'язаний з процесом роздержавлення земель та передачею їх у власність колективним агропідприємствам, сільгоспкооперативам, а також аграрним акціонерним товариствам. В результаті цього ряд громадян та колективних сільськогосподарських підприємства стали власниками державних актів на право власності на землю. На другому етапі земельної реформи було проведено первинну грошову оцінку сільськогосподарських земель та їх паювання. Третій етап земельної реформи розпочався у 2000 році і триває до сьогодення. Він характеризується розвитком земельно-орендних відносин, посиленням ролі держави на земельному ринку.

На сучасному етапі розвитку ринок сільськогосподарських земель в Україні реалізує себе в основному за допомогою механізму оренди, що далеко не завжди сприяє ефективному та раціональному землекористуванню. Із загальної площі земель, що знаходиться у власності громадян, понад 63% передано у тимчасове користування на орендних умовах новоствореним агроформуванням. Орендні відносини в Україні характеризуються недостатньо високою соціально-економічною та екологічною ефективністю. На сьогоднішньому етапі становлення ринку землі в Україні триває підготовка до іпотечного кредитування. Можливості розвитку іпотеки на сучасному етапі еволюції ринку є досить обмеженими, що пояснюється недосконалістю законодавства,

відсутністю належної ринкової інфраструктури, а також зрозумілої та ефективної системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, недосконалістю методики грошової оцінки земель та іншими причинами [1].

Процес формування цивілізованого земельного ринку складний і тривалий. Невід'ємною умовою його становлення та розвитку є участь держави, пріоритетним завданням якої на сучасному етапі розвитку має стати вирішення основних завдань земельної щодо підвищення ефективності використання ресурсів, створення сприятливих умов для формування та розвитку повноцінного ринку, підвищення ефективності земельних орендних та іпотечних відносин тощо. Розв'язання усіх цих завдань можливе лише за умови впровадження належно сформованого нормативно-правового поля, трансформації суспільної свідомості щодо проведення земельних реформ, удосконалення системи державного регулювання ринку землі на загальнодержавному та регіональному рівнях, а також формування усіх необхідних для його розвитку елементів. Держава повинна регулювати процес перерозподілу земель, встановлювати максимальні розміри приватного землеволодіння, забезпечувати раціональне та ефективне землекористування, забезпечувати формування відповідної ринкової інфраструктури, у законодавчому порядку встановити для землевласників та землекористувачів відповідні екологічні і технологічні вимоги з метою забезпечення найбільш раціонального та ефективного землекористування, запровадити дієву систему податкового регулювання земельних відносин, яка б базувалася на диференціації податкових платежів з урахуванням функціонального призначення земель, дохідності землекористування та терміну володіння земельною ділянкою тощо. Земельне законодавство повинне забезпечити сприятливі умови для розвитку прозорого ринку, сприяти раціональному та ефективному землекористуванню, стимулювати довготривале використання ресурсів, визначати відповідальність за використання земельної ділянки не за цільовим призначенням. Формування нового та удосконалення діючого правового поля повинне відбуватися з урахуванням світового досвіду із

залученням науковців та фахівців-практиків [2].

Отже, складність процесу формування та розвитку повноцінного земельного ринку обумовлює потребу у проведенні подальших наукових досліджень. Врахування у вітчизняній практиці сучасних наукових ідей у комплексі із прийняттям та вдосконаленням відповідних законодавчих та нормативно-правових актів забезпечить ефективне функціонування ринку земельних ресурсів, його прозорість та спрямування на задоволення інтересів народу та контроль з боку народу і держави. Ефективне використання земельних ресурсів в перспективі має стати фундаментом потужної національної економіки. Процес введення земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг має відбуватися під суворим контролем державних інституцій та громадськості.

Література

1. Власов В.І. Використання земельних ресурсів у країнах – основних виробниках сільськогосподарської продукції / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 152 – 154.

2. Данилко В.К. Законодавча база земельних відносин в Україні: статистичний аспект / В. К. Данилко, Т. В. Кобилянська // Статистика України. – 2014. – № 4. – С. 29 – 33.

ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Новосьолова А. С.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Федотова Т. А.
к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Ринок праці в Україні є складною динамічною системою, важливою багатоплановою сферою економічного і соціально-політичного життя суспільства. Будь-яка країна, в тому числі і Україна, прагне зайняти свою нішу в світовому господарстві, подолати конкуренцію, підвищити рівень економіки. Для реалізації своїх економічних інтересів в першу чергу державі необхідно

забезпечити контроль за якістю продукції, що випускається, товарів і послуг. Однак досягнення зазначеної мети неможливо без професійного людського капіталу, розвитку якого має сприяти ефективно функціонуючий ринок праці. В останні роки в своїх наукових роботах багато вчених вивчали проблеми, з якими зіткнувся сучасний ринок праці України. Серед них: С. Біляцькій, І. Гнибіденко, В. Безматерних, А. Фісун, А. Хахлюк та ін.

Аналізуючи їх статті можна виділити ряд проблем, з якими зіткнувся ринок праці України: приховане і відкрите безробіття; низька і несвоєчасна оплата праці працівників; дисбаланс попиту і пропозиції на робочу силу; низький рівень зайнятості молоді та осіб пенсійного віку; створення нових робочих місць за рахунок розвитку малих і середніх підприємств.

Дві важливі проблеми розглянув І. Гнибіденко: перша – це «проблема зайнятості на селі». Дослідивши динаміку кількості вивільнених працівників в галузях економіки України, він прийшов до висновку, що відбувається істотне зниження в структурі зайнятості частки працівників аграрного сектора, що супроводжується відпливом людських ресурсів в інші сектори економіки [1].

Другою проблемою в своїй роботі, вчений назвав проблему інтелектуальної міграції. Він пише: «Нині держава стоїть біля критичної межі інтелектуальної еміграції, за якої можливі незворотні наслідки. Загрозливою реальністю є також вимивання з національного ринку праці робочих місць з високою та середньою «освітньою ємністю», створення робочих місць, які негативно впливають на професійну структуру зайнятості, погіршення перспектив зайнятості в галузях, які можуть і повинні стати пріоритетними» [1].

Низька наукоємність робочих місць – це ще одна важлива проблема на ринку праці, яку виділив вчений А. Фісун. У своїй статті він пише наступне: «Україна входить в першу десятку провідних країн світу за кількістю фахівців з вищою освітою, але з них тільки третина працює за отриманою спеціальністю, а через низьку наукоємність робочих місць їх творчий потенціал використовується лише на 25-30 %» [2].

Ми згодні з думкою автора. Так, за даними статистики лише 3% загальних витрат припадає на обладнання для проведення дослідів і експериментів. Це говорить про недостатність грошових коштів, що виділяються державою на наукову діяльність [3].

Такі вчені як С. Вовканич, Х. Копистянська, О. Риндзак в своєму дослідженні «Структура і особливості мотивації зайнятості» розглянули незайнятість молоді як складний аспект і підкреслили: «З нашого погляду головна причина незайнятості молоді полягає в тому, що в осіб, які закінчили навчальні заклади немає досвіду практичної роботи, тому роботодавці відмовляють їм у працевлаштуванні,тому що вони не відповідають їх вимогам» [4].

Також Безтелесна Л. відзначає переваги розвитку малих і середніх підприємств в Україні: «Створення нового робочого місця обходиться дешевше, ніж на великому підприємстві; їх діяльність має соціальну спрямованість, так як відбувається в інтересах незаможних верств населення; вони насичують ринок споживчих товарів, внаслідок чого знижуються ціни і зростає рівень життя небагатих громадян , а також краще пристосовані до змін, зорієнтовані на конкурентну діяльність, швидко освоюють нові види продукції» [5].

Отже, ринок праці України зіткнувся з наступними основними проблемами: невдосконалена нормативно-правова база, низька оплата праці, зниження мотивації зайнятості в сільському господарстві, низька трудомісткість робочих місць, дисбаланс між попитом і пропозицією на ринку праці, недостатньо врегульована міграція, проблема працевлаштування молоді, та літніх людей. Всі перераховані вище проблеми державі треба вирішувати, застосовуючи ефективні методи та заходи.

Підводячи підсумки можна виділити наступні шляхи подолання проблем, за допомогою яких Україна отримає кваліфіковані кадри і конкурентоспроможний ринок праці.

Державі в першу чергу необхідно проводити інноваційну соціально-економічну політику, яка дозволить задіяти молодь з вищою освітою і людей зрілого віку,удосконалити нормативно – правове регулювання ринку праці, враховуючи проблеми регіонів, забезпечити систему соціальних стандартів і гарантій, стимулювати розвиток і діяльність малих і середніх підприємств за допомогою пільгового оподаткування та кредитування.

Слід законодавчо захистити українських громадян при виїзді на роботу за кордон, а також спростити процедуру виїзду їх за кордон на тимчасове працевлаштування. Це дозволило б зменшити чисельність безробітних на ринку праці, поліпшити матеріальне становище як самих безробітних і членів їх сімей, так і збільшити можливі надходження в держави валютних коштів.

А саме головне у розробці методів державного регулювання ринку праці повинні брати участь найкваліфікованіші фахівці, які добре знають проблеми ринку праці, які володіють достовірною інформацією про перспективи розвитку підприємств і галузей регіону, розвитку підприємницького сектора.

Список використаних джерел

1. Гнибіденко І. Трансформація зайнятості сільського населення в умовах аграрних перетворень// Економіка України. – 2005. – №2. – С. 27.

2. Фісун А. Створення наукомістких робочих місць – фундамент зростання економіки України // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 33.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Вовканич С., Копистянська Х., Риндзак О. Структура і особливості мотивації зайнятості // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 50.

5. Безтелесна Л. Підприємництво в контексті людського розвитку // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 63.

ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ КАТЕГОРІЙ «РОЗВИТОК» ТА «СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ» ПІДПРИЄМСТВА

Парфентьєва О. Г.
Асистент, Національний транспортний університет

Питанням розвитку та стратегії розвитку підприємств присвячено багато праць. Під розвитком розуміють «процес закономірних змін, переходу від одного стану до іншого, більш досконалого, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого» [1]. Розвиток підприємства також розглядається як «такий тип змін, який підвищує ступінь організованості системи» [2].

Розмежовують поняття «розвиток» і «ріст» [3-5]. Розвиток характеризується як процес, у якому збільшуються можливості й бажання задовольняти свої бажання й бажання інших, при цьому головна відмінність розвитку від росту в тому, що головні межі росту екзогенні, лежать поза системою, а головні межі розвитку ендогенні, закладені в ній самій.

Розвиток являє собою якісну зміну й оновлення господарської системи, підвищення ефективності її функціонування на основі сучасної техніки, технології й організації праці у всіх структурних підрозділах і поліпшення якості продукції, що випускається. Ріст вбачається як збільшення розмірів організації та розширення обсягу виробництва.

Для досягнення сталого розвитку й забезпечення стратегічної ефективності підприємствам рекомендують створювати гнучкі організаційно-структурні форми, тобто системи, які відповідають підприємницькому типу поведінки [6].

Деякі науковці узагальнюють поняття розвиток і ріст [7].

Виділяють три головні напрямки розвитку: кількісний аспект (збільшення масштабів споживання економічних ресурсів); структурний аспект (зміна в складі елементів і їхніх комбінацій); якісний аспект (зрушення в споживчих характеристиках елементів у їхній індивідуальній і інтегральній корисності) [4].

Виділяють також такі основні напрямки розвитку підприємства: інтенсивний розвиток, інтеграційний і диверсифікований розвиток [8], а також прогресивний і регресивний, еволюційний і революційний розвиток.

Для розвитку підприємства важливу роль відіграють такі внутрішні чинники, як: спроможність керівництва і персоналу підприємства виділяти та оцінювати економічні, соціальні і технологічні зміни в зовнішньому середовищі; орієнтація керівництва на довгострокову перспективу і наявність чітких стратегічних цілей; система маркетингу та збуту, спроможна досліджувати та оцінювати ринкові тенденції; безперервний пошук нових ринкових пропозицій; уміння аналізувати і реалізувати нові ідеї. При цьому підприємства повинні в процесі розвитку керуватися, в основному, концепцією життєвого циклу виробу на ринку, спираючись на такі чинники, як динаміка об'єму реалізованої продукції, рівень норми та маси прибутку, що одержується [9].

Узагальнивши сутність поняття «розвиток», можна проаналізувати визначення категорії «стратегії розвитку».

Стратегія розвитку – це довгостроковий якісний визначений напрямок розвитку підприємства, що стосується галузі, засобів та форми його діяльності, системи взаємозв'язків всередині підприємства, а також місця підприємства в зовнішньому середовищі, що приводиться підприємство до поставленої мети [10]; набір правил для прийняття рішень з метою забезпечення та розвитку підприємства; системний підхід до розв'язку проблем та функціонування підприємства, що забезпечує збалансованість його діяльності і визначає головні напрями його розвитку [11]; модель довгострокових дій підприємства, реалізація якої направлена на досягнення поставленої стратегічної мети [12]; встановлення довгострокового напрямку підприємства на будь-який вид виробничої діяльності та заняття ним відповідного або запланованого становища на ринку послуг [13].

Отже, не існує єдиного підходу до визначення поняття «розвиток» та «стратегія розвитку». Зміст вищезазначених понять залежить від конкретних

цілей об'єкту управління і особистих поглядів керівників на процес формування стратегії підприємства.

Література

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова // Русская академия наук – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
2. Пушкарь А. И. Стратегическое управление развитием предприятия / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед // Бизнес-Информ. – 1999. – № 11-12. – С. 124-129.
3. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Рассел Л. Акофф. – [М.]: Сирин, 2002. – 255 с.
4. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка – Х.: Издательский Дом “ИНЖЭК”, 2003. – 184 с.
5. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия. Учебник / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М.: Информационно-издательский дом “Филинъ”, Рилант, 2001. – 506 с.
6. Попов С. А. Стратегический менеджмент: Видение – важнее, чем знание : [учеб. пособие] / С. А. Попов. – М. : Дело, 2003. – 352 с.
7. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: [учебное пособие] / И. В. Афонин. – М. : ИТК “Дашков и Ко”, 2002. – 380 с.
8. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: посібник / Герасимчук В. Г. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
9. Вершинин Ю. Б. Формирование стратегии диверсификации промышленного предприятия: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Ю.Б. Вершинин – Ульяновск, 2004. – 20 с.
10. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. – [2-е изд.]. – М. : Экономистъ, 2004. – 292 с.
11. Никешин С.Н. Внешняя среда экономических систем / С.Н. Никешин. – СПб.: Изд-во “Два-Три”, 1994. – 99 с.

12. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим – Х. : Видавничий Дім “ІНЖЕК”, 2003. – 328 с.

13. Глобальные трансформации и стратегия развития / Под ред. О. Г. Белоруса. – К., 2000. – 147 с.

НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЯКІ ДОЗВОЛЯЮТЬ ЕКОНОМИТИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЮ

Петренко М., Фурманова Ю.
Національний університет харчових технологій

Вступ. Наша держава багата на природні ресурси. Проте на сьогоднішній день в країні криза і люди змушені економити на електроенергії, воді. опаленні. В наш час електроенергія дуже дорого коштує, тому для готельно-ресторанних підприємств необхідно розробити план для економії електроенергії. Як зустріти гостя з високим рівнем комфорту та якості і не забути про економію? Інноваційні технології дозволяють економити електроенергію.

Матеріали і методи. Метою дослідження було проаналізувати можливість економії електроенергії у підприємствах готельного господарства внаслідок встановлення енергозберігаючих пристроїв INNCOM by Honeywell.

Результати. Щоб з економити електроенергію, необхідно мінімально використовувати електрику. Питання в тому, як зробити це, не знизивши рівень комфорту гостей готелю? Для цього необхідно скористатися енергозберігаючими пристроями INNCOM by Honeywell.

Устаткування і датчики INNCOM непомітні й приховані від мешканців готелю, але їх численні компоненти постійно працюють. Маленькі датчики на всіх дверях відзначають, коли двері відкриваються і закриваються, в той час як програмне забезпечення та інші крихітні датчики постійно сканують кімнату на наявність руху і тепла. Якщо гість знаходиться в номері, система дозволяє гостю встановити термостат. Але як тільки датчики визначать, що гість пішов,

комп'ютеризований термостат INNCOM автоматично скине кімнатну температуру до тієї, яку встановили менеджери готелю. Внутрішня робота системи є невидимою для гостей, але економія може бути істотною.

Система відчує, навіть якщо балконні двері кімнати прочинені. Термостат панелі видасть повідомлення гостю, щоб він закрив двері. Якщо це залишити без уваги, зрештою датчики вимкнуть кондиціонер.

Система INNCOM автоматизована та інтегрована в систему управління готелем, підключена до стійки реєстрації.

Це дозволяє економити енергію непомітно, не зачіпаючи гостя. Якщо вартість системи складає приблизно $ 300 на кімнату, можна заощадити до 20%. Як правило, вона окупається за три – чотири роки.

Висновки. Забезпечивши номери пристроями INNCOM by Honeywell можна зекономити значні обсяги електроенергії, що дає змогу повернути кошти за обладнання за 3-4 роки.

Література

1. http://www.honeywell-ec.ru/about/
2. http://klimat-doma.com/inncom-novaya-sistema-kontrolya-temperaturyi.html
3. http://www.polel.ru/all_news/jarn/inncom-honeywell/

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Петухова Н. Г.
кандидат экономических наук, доцент
Бондарева Т. В.
старший преподаватель
УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Транспортная система государства является главной составляющей логистики товародвижения, т.к. имеет значительный потенциал для увеличения своего вклада в развитие логистических услуг. Определено, что Республика Беларусь располагает необходимой инфраструктурой для стимулирования

роста грузовых и пассажирских перевозок, как на территории республики, так и для эффективной реализации транзитного потенциала на базе интеграции в европейскую транспортную систему.

В структуре грузооборота республики на 1.01.2016 г. железнодорожные перевозки занимают 34,2% в связи с их оптимальной себестоимостью при больших объемах перевозок, автомобильным транспортом – 20,3%.

На современном этапе увеличение объемов транзита по территории республики является важным фактором стабилизации и структурной перестройки экономики страны, так как транзит является одним из наиболее эффективных видов экспорта услуг, а инвестиции в данную сферу деятельности отличаются быстрой отдачей.

В настоящее время в Беларуси функционирует 15 логистических центров, общей площадью более 292 тыс. кв. метров. Одной из важнейших их задач является обработка транзитного грузопотока с оказанием полного цикла транспортно-логистических услуг промышленным и торговым организациям по рационализации перевозочного процесса и гарантированной доставке грузов в оптимальные сроки (таблица 1)[1].

Таким образом, удельный вес услуг, оказываемых логистическими центрами, в общем объеме транспортно-экспедиционных услуг составляет всего лишь 20,08%.

Таблица 1 – Объем транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь на 01.01.2016 г. (миллиардов рублей)

Показатель	Объем транспортно-экспедиционных услуг, оказанных:		
	организациями, осуществляющими логистическую, транспортно-экспедиционную деятельность	логистическими центрами	
		в сумме	в % к общему объему
Объем транспортно-экспедиционных услуг, всего, в т.ч., по видам транспорта:	15726,2	3158	20,08
автомобильный	6389,1	613,9	9,6
внутренний водный, морской	708,9	2,6	0,4
железнодорожный	8473,2	2541,5	30,0

воздушный	155,0	-	-
Импорт услуг	5502,6	855,8	15,6
Выручка от реализации услуг экспедитора	1234,6	192,4	15,6

В логистическое обслуживание в республике на мизерном уровне привлечены внутренний водный, морской и воздушный транспорт. Доля импорта услуг логистических центров составляет 15,6%, что свидетельствует о том, что Республика Беларусь, как международный перевозчик, не полностью использует свой транзитный потенциал.

Основными проблемами, препятствующими эффективному функционированию и дальнейшему развитию логистики в Республике Беларусь, являются [2]:

- недостаточно развитая инфраструктура, несоответствие ее аналогичным системам, созданным в ЕС;
- неразвитость сети транспортно-логистических центров, терминалов по всем транзитным магистралям; компьютеризации обработки коммерческой информации и управления транспортно-экспедиционным процессом;
- ограниченное количество и качество предложения логистических услуг;
- несовершенство ключевых таможенных и пограничных процедур;
- слабая координация работ при осуществлении смешанных перевозок с участием различных видов транспорта;
- недостаточное внедрение автоматизированной системы для оформления экспортно-импортных и транзитных поставок;
- несовершенная нормативно-правовая база, обеспечивающая транзитную привлекательность страны, отсутствие унификации нормативно-правовых актов и документооборота с прогрессивными общепринятыми нормами.

Поэтому, для эффективной реализации транспортной логистики необходимо [3]:

- продолжать работу по модернизации транспортных коммуникаций,

энергосистемы, информационных систем, уделять особое внимание развитию международных транспортных коридоров, а также логистических центров;

- провести работы по развитию инфраструктуры на автодорожных пунктах пропуска и на железнодорожных станциях;
- совершенствовать сеть передач данных для информационного обеспечения перевозок и применению электронной технологии слежения за перемещением грузов на основе современных систем рыночного мониторинга, анализа, логистики и статистики транспортных связей и процессов;
- способствовать формированию конкурентоспособной среды в области логистических услуг на внутреннем и внешнем рынках;
- оптимизировать транспортные затраты и себестоимость перевозки всеми видами транспорта, и, особенно через расширение использования водного транспорта, энергопотребление которого значительно ниже, чем на автомобильном и железнодорожном транспорте.

Таким образом, транспортно-логистические услуги в Республике Беларусь можно поднять на достаточный уровень при решении проблем, препятствующих их эффективному развитию и функционированию.

Список литературных источников

1. Транспорт и связь в Республике Беларусь: статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. belstat.gov.by. – Дата доступа: 15.01.2016 г.

2. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г.: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 г., № 1249 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.pravo.by.

3. Об утверждении стратегии развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 9 авг. 2010 г., №1181[Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.gki.gov.by /docs/programma_tranzita_2011_2015.pdf.

СТАН ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Погоріла І. І.
к. е. н., асистент кафедри економіки підприємства, Буковинський державний фінансово-економічний університет

Досягнення високого рівня зайнятості – одна з основних цілей макроекономічної політики держави. Безробіття є негативним соціально-економічним явищем, оскільки зумовлює скорочення купівельної спроможності населення, зменшує кількість платників податків та призводить до виникнення додаткових витрат на підтримку безробітних. Також безробіття є однією з причин міграції робочої сили.

Як свідчать дані Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці залишається напруженою. Обсяги та рівень зайнятості населення Чернівецької області також зменшується.

Чисельність зайнятого населення в області віком 15-70 років за 9 місяців 2015 р. становила 367,2 тис.осіб та зменшилась в порівнянні із 9 місяцями 2014 р. на 11,3 тис.осіб. Рівень зайнятості серед осіб у віці 15-70 років склав 54,9% і зменшився на 1,7 відсоткових пункти [4; 5].

Суттєвими є обсяги вимушеної неповної зайнятості. Чисельність працюючих, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень) у січні-вересні 2015 р. склала 6511 осіб або 5,5% від середньооблікової чисельності штатних працівників.

Серед працюючих у режимі скороченого робочого часу у січні-вересні 2015 р., працівники промисловості становили 43% (17,8% штатних працівників, зайнятих у цьому виді діяльності), працівники транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 30,7% (31,6% штатних працівників, зайнятих у цьому виді діяльності).

Значними залишаються обсяги та рівень безробіття. Чисельність безробітних за 9 місяців 2015 р. становила 37,3 тис. осіб. Рівень безробіття

населення, визначений за методологією МОП, дорівнював 9,2%, у тому числі серед працездатного населення – 10,3%.

Чисельність економічно неактивного населення у віці 15-70 років за 9 місяців 2015 р. становила 264,7 тис. осіб, а серед працездатного населення – 211,7 тис. Осіб [4; 5].

Проблема безробіття в Чернівецькій області вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій як від держави, так і від регіональних органів влади. Дана проблема потребує негайного вирішення і глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економіно активного населення області, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально–допустимого рівня.

Основними напрямками вирішення проблеми безробіття в Чернівецькій області, на наш погляд, можуть бути:

- надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого населення;
- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;
- преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше, ніж двох років, без звільнень робітників;
- надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце;
- відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу;
- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили;
- залучення приватного (як вітчизняного, так і іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;

- створення підприємств для працевлаштування молоді у вільний від навчання час;
- сприяння створенню малих молодіжних підприємств;
- створення при вузах або при службах зайнятості відділів сприяння працевлаштуванню молоді.

Отже, запровадження вищезапропонованих заходів значно покращить ситуацію зайнятості на ринку праці Чернівецької області, що сприятиме покращенню як економічного, так і соціального рівня розвитку області.

Література

1. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – №8. – С. 60-61
2. Транченко Л.В. Безробіття як соціальна проблема ринкового суспільства / Л.В. Транченко // Економіка та держава. – 2012. -№4. – С. 12-13
3. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С.110-113
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу:www.dcz.gov.ua
6. Основні показники ринку праці – статистична інформація – Ринок праці. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

Польова Т. В.
доцент Харківськиого державного університету харчування та торгівлі

Основним інструментом оцінки ефективності використання ресурсів та інтенсивності здійснення економічного процесу в умовах нестабільної економіки є аналіз ділової активності підприємств. Багатоаспектність ділової

активності підкреслює необхідність її наукової класифікації й уточнення видового складу. З цією метою науковці С. Бурий та В. Мукомела-Михалець пропонують виділити три основні підходи (змістовний, процесний, системний). На підставі дослідження існуючих точок зору ми пропонуємо виділити десять класифікаційних ознак ділової активності, за якими будуть визначитися її види (табл. 1). Це дозволить забезпечити якісну розробку методичних положень її аналізу та обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення її рівня.

Таблиця 1 – **Класифікація ділової активності**

Класифікаційна ознака	Види ділової активності
За масштабом охоплення	У країні, у регіоні, у галузі, на підприємстві
За змістом оцінюваних об'єктів	Фінансова, операційна, інвестиційна, інноваційна, ринкова, організаційно-управлінська
За стадіями життєвого циклу підприємства	На етапі створення, на етапі первісного здійснення діяльності, на етапі активного зростання, на етапі «зрілості», на етапі «старіння»
За ступенем відношення до суб’єкта господарювання	Внутрішня, зовнішня
За сферою діяльності	Основного виду діяльності, інших видів діяльності
За часовим аспектом	Ретроспективна, поточна, прогнозна
За горизонтами планування	Тактична, стратегічна
За ступенем реальності	Реальна, потенційна
За спрямованістю	Інтегральна, локальна
За рівнем активності	Достатній, задовільний, незадовільний

За змістом оцінюваних об'єктів ділову активність доцільно розмежовувати на фінансову, операційну, інвестиційну, інноваційну, ринкову, організаційно-управлінську. Вважаємо, що ділова активність підприємства повинна визначатися на основі аналізу усіх видів діяльності з наступним проведенням її комплексної оцінки. Зазначимо, що науковці Бурий С. А. та Мукомела-Михалець В. О. за функціональними складовими виділяють окремо також маркетингову, кадрову, логістичну види ділової активності. Разом з тим «за змістом» зазначені економісти виділяють організаційну, управлінську, соціальну,

винахідницьку ділову активності, проте, на жаль, не пояснюють відмінність між запропонованими ознаками «за функціональними складовими» та «за змістом».

Відомо, що підприємство проходить п'ять основних стадій життєвого циклу, після чого відбувається або процес ліквідації, або новий цикл розвитку в результаті оновлення устаткування, технологій, а також адаптації до нових ринкових реалій. На кожній стадії підприємство може проявляти певний ступінь ділової активності, що впливає на фінансову стійкість, швидкість настання наступного етапу, а також низку інших параметрів. За належністю до життєвого циклу підприємства Бурий С. та Мукомела-Михалець В. розділяють ділову активність більш загально, за стадіями створення, функціонування та розвитку підприємства.

За ступенем відношення до суб’єкта господарювання ділова активність може бути внутрішня і зовнішня. Вважаємо, що внутрішня ділова активність характеризує зусилля підприємства щодо раціонального і ефективного використання ресурсів у рамках суб'єкта господарювання. Зовнішня ділова активність гарантує високу результативність фінансово-економічних відносин з контрагентами. Вона може виражатися в укладанні вигідних угод, визначенні перспективних каналів реалізації, виборі оптимального податкового і кредитного режиму. У економічній літературі аналогом ознаки «за ступенем відношення до суб’єкта господарювання» є розмежування ділової активності за напрямами оцінки елементів середовища (Доскалієва Б., Гаврилова А.). У деяких випадках зустрічається розділення поняття внутрішня активність – це ділова активність, а зовнішня активність – це ринкова активність (Турило А.).

У літературних джерелах можна спостерігати розмежування ділової активності за часовим періодом на стратегічну, тактичну, оперативну (Моісеєва Н., Бурий С.). Ми, у свою чергу, вважаємо доцільним окремо виділяти ознаку «часовий аспект» та «горизонт планування». Так, за часовим аспектом виділяти ретроспективну, поточну та прогнозну. З подальшою деталізацією останньої (за горизонтами планування) на тактичну та стратегічну.

За ступенем реальності ділова активність може бути реальною та потенційною (уявною). Реальність підтверджується досягненням певних результатів діяльності. Враховуючи, що зовнішній прояв ділової активності полягає в концентрації зусиль управлінського персоналу, можна припустити, що не в кожному випадку ця активність буде давати позитивний результат діяльності. Таким чином, реальна ділова активність має місце у разі обґрунтованої інтенсивності, тобто за досягнення поставленої мети. Потенційна ділова активність також супроводжується динамічною діяльністю, проте результативність або відсутня взагалі, або знаходиться на низькому рівні. Ця класифікаційна ознака має суттєве значення для зовнішнього фінансового аналізу, оскільки дозволяє виявити неблагонадійні підприємства, що не здатні досягати певних тактичних і стратегічних цілей.

Підтримуємо точку зору економістів щодо необхідності розділення ділової активності на локальну та інтегральну (Кухарєва О., Корнєв М.). Дане групування знайшло відображення у запропонованій нами класифікації за ознакою «спрямованість».

Цікавим також є погляд науковців Бурого С. та Мукомели-Михалець В. щодо доцільності виділення «за чутливістю до змін факторів впливу» відповідно циклічної та нециклічної видів ділової активності підприємства.

Погоджуємося з точкою зору вчених-економістів, які «за рівнем ділової активності» виділяють достатній або високий; задовільний або середній; незадовільний або низький (Шеремет А., Рзаєва Т., Войнаренко М., Білик Д., Павловська О., Притуляк Н., Невмержицька Н.). Певний рівень активності визначається на підставі кількісних та якісних показників.

Наведені класифікаційні ознаки ділової активності підтверджують багатоаспектність досліджуваної категорії і можуть застосовуватися з метою її підвищення на усіх рівнях управління підприємством.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Потапюк І. П.
к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Осятро Ю.О.
Магістрант, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Експортний потенціал країни – потенційна можливість тієї чи іншої країни експортувати наявні в неї або вироблені нею ресурси, продукти. Експортні ресурси – частина експортного потенціалу країни, призначена для поточної реалізації [2]. Сьогодні проблема поліпшення експортного потенціалу України дуже актуальна. Експорт українських товарів і послуг може забезпечити приплив у країну грошових коштів, необхідних для проведення повного реформування економіки і поліпшення добробуту суспільства. На даний момент ситуація з українським експортом не така гарна як хотілося б [3].

Економіка України значною мірою є експортно-орієнтованою. Частка експорту в структурі ВВП становить близько 50%. Домінуючі позиції у структурі експорту України займає експорт товарів. За даними зовнішньоекономічних показників та товарної структури експорту України, їх частка у загальному обсязі експорту становила понад 80%, а частка експорту послуг, відповідно, близько 20%. З огляду на це, дослідження товарного експорту, його обсягу, динаміки та структури є важливим і набуває особливої значущості у контексті членства України у Світовій організації торгівлі та посилення євроінтеграційних процесів.

Експортний потенціал України визначається обсягами товарів, які можуть бути виготовлені в економічній і соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною користю для країни. За 2014 р. експорт товарів склав 5126,3 млн. дол. США, імпорт – 5110,5 млн. дол. Позитивне сальдо становило 15,8 млн. дол., а в січні 2013 р. сальдо було від'ємним – 60,5 млн. дол. Тобто за рік Україна зуміла не тільки зрівняти різницю між експортом та імпортом, але й перевищити обсяг експортованих товарів над імпортованими.

Найсуттєвіші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації − 21,9 % від загального обсягу експорту, Туреччини – 6 %, Італії – 4,9 %, Індії –

4,7 %, Китаю – 4,3 %, Польщі – 3,9 %, Єгипту – 3 %. Серед найбільших країн партнерів експорт товарів збільшився до Іспанії на 53,2 %, Китаю – на 51,4 %, Індії – на 40 %, Білорусі – на 30,5 %, Італії – на 7,8 %, Польщі – на 7,6 %.

Головний недолік українського експорту, вважають експерти, в неефективній його структурі. Адже на сьогоднішній день головним структурним елементом експорту України є сировина і продукція низького рівня переробки. У сучасних умовах розвитку світового господарства така спеціалізація експорту є неоптимальною з причин [3]:

– сировина, на відміну від технологій і знань, вичерпується і не відновлюється;

– низький рівень переробки, в першу чергу, означає низький прибуток;

– у конкурентному середовищі сировину завжди можна замінити аналогічною сировиною з іншої країни, що робить попит високоеластичним і зумовлює значні коливання цін.

Для забезпечення ефективного розвитку експортного потенціалу країни необхідно [2]:

– забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;

– проведення всебічної експертизи проектів законів, які мають вплив на розвиток вітчизняного експортного потенціалу;

– встановлення ліберального режиму інвестування, а саме мінімізація вхідного контролю, спрощення законодавчої бази з метою отримання доступу до нових технологій, реструктуризації господарства шляхом реалізації спільних інвестиційних проектів;

– організація оперативної роботи державних органів у сфері активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном.

Таким чином, забезпечення переходу до активної експортно-орієнтованої стратегії економічного розвитку на базі цілеспрямованого формування та

ефективної реалізації експортного потенціалу України у пріоритетних галузях економіки є матеріальною підставою поступової інтеграції нашої країни у світовий економічний простір.

По-перше, необхідно удосконалити структуру експорту товарів України та її диверсифікацію у товарному розрізі. Удосконалення товарної структури експорту передбачає поступове підвищення ступеня оброблення сировинних ресурсів, збільшення у ній частки готової, зокрема високотехнологічної продукції. Проблема низько-технологічного експорту пов'язана з тим, що Україна взагалі виробляє недостатні обсяги високотехнологічної продукції, тому необхідно насамперед звернути увагу на цю проблему.

По-друге, необхідно збільшити державну підтримку у процесах в зовнішньоекономічної діяльності, яка полягає не лише в удосконаленні законодавства, а й у поліпшенні інфраструктури (доріг, портів), наданні інформаційних та консультаційних послуг; сприянні участі вітчизняних фірм на зарубіжних виставках, наданні фінансової підтримки через експортне кредитування, експортне страхування, наданні державних гарантій тощо. Упровадження цих заходів не тільки поліпшить структуру експорту товарів, але й посилить зовнішньоекономічну безпеку України, яка водночас є складовою економічної безпеки країни.

Список використаних джерел

1. Герасименко Г.О. Формування і розвиток експортного потенціалу України в умовах глобалізації / Г.О. Герасименко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. − 2014. − № 2 (26). – С. 22-26.

2. Лишиленко В.І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка [Текст]: навчальний посібник / В.І. Лишиленко. – ЦНЛ, 2006. – 325 с.

3. Шевченко В.В. Експортний потенціал України і його соціальне значення / В.В. Шевченко // Економіка. Бізнес навігатор. – 2013. – №1 (30). – С. 66-71.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Потік Т. О.
Студентка 4-го курсу, Факультет Міжнародної Економіки, ДНУ ім. Олеся Гончара
Федотова Т. А.
к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Економічна стійкість – це стан підприємства, при якому зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку при негативних впливах зовнішнього середовища [1]. Забезпечення стійкості – одне із головних завдань підприємства.

В 1991-1992 рр. Україна повільно почала переходити у ринкову економіку, тоді перед країною постали питання самостійного ведення бізнесу. Тому питання економічної стійкості підприємств набуло популярності та актуальності і стало ключовим напрямком стратегічного управління [2].

Основною проблемою економічної стійкості цих підприємств є нестабільна економіка України, яка постійно намагається бути сталою і розвиватися.

Нестабільність економіки України характеризується безробіттям, значним підвищенням цін, зменшенням обсягу випуску продукції, скороченням експорту і імпорту.От наприклад на кінець 2015 р. кількістьбезробітних дорівнювала 508,6 тис. осіб, це третя частина всіх безробітних у працездатному віці. Продукти подорожчали на 2,2%. Тарифи на водопостачання піднялись на 12,1%. Освіта подорожчала на 2,5%.Щодо промисловості, то тут всюди спостерігається спад. Наприклад у добувній промисловості випуск продукції спав на 2,6%. У хімічній промисловості на 7,5%. У виробництві харчових продуктів, тютюну та напоїв обсяг випущеної продукції зменшився на 2,2%. У будівництві будівель, також, відбувся помітний спад – на 13, 1%. Обсяги експорту і імпорту в Україні також зазнали спаду, якщо порівнювати 2014 і 2015 роки, то експорт скоротився на 27,2%,а імпорт – на 29,9%.Навіть в сільському господарстві відбувся спад, адже високі ціни на техніку, добриво, воду та ін. дають про себе знати. Якщо порівнювати 2015 і 2016 роки, то у загальному обсязі випуск власної продукції зменшився на 51%[3].

Досить таки вражаючі числа, це значить, що Україні вийти на шлях сталого розвитку буде надто тяжко, а підприємствам буде тяжко забезпечити економічну стійкість. Більшість українських підприємств працюють тільки заради максимального прибутку, а про економічну стійкість забувають, особливо зараз в часи економічної кризи.

Наприклад, відоме українське підприємство «Чумак», яке всі роки свого існування підтримувало економіку України, надавала робочі місця, годувала країну екологічно чистими продуктами. Зараз компанія «Чумак», як і інші компанії України, зазнала спад, який, знову ж таки, пов'язаний з економічним станом країни. Головні проблеми з 2013-го року це: великий спад купівельної спроможності українців, девальвація гривні, а зараз з'явилася ще одна серйозна проблема – це втрата величезних ринків збуту Росії і Криму. Як наслідок цих проблем є те що «Чумак» у 2014 році отримав чистий збиток в розмірі близько 270 млн. грн. А довгострокові боргові зобов'язання зросли в два рази – до 490, 8 млн. грн..У 2015 році збиток дорівнював уже 336,6 млн. грн. [4].

Коли в компанії почалася криза, вони почали збільшувати об'єм виробництва, тобто компанія почала рухатися краще ринку, «викручуватися», утримувати економічну стійкість всіма силами. Але кризова хвиля все ж таки наздогнала компанію у 2015 році, величезним стрибком національної валюти – з 16 грн./$ до 25 грн./$. Такий стрибок ніяку компанію в Україні не обійшов. У 2015–2016 рр. інвестиції були найменшими за останні 15 років, адже це особисті кошти компанії [4].

Щоб підвищити економічну стійкість будь-якого підприємства, потрібно посилити рівень маркетингу на підприємстві (застосувати SWOT-аналіз, PEST-аналіз, оцінити конкуренцію та інші методи оцінки і планування щодо зовнішніх і внутрішніх сторін організації), збільшити обсяг реалізації продукції, запровадити чітку систему планування, використовувати послуги факторингу, за необхідності послуги кредиту в допустимій мірі.

В наш час в Україні майже немає економічно стійких підприємств, це все пов'язано тільки з жорсткою кризою в країні. Щоб на підприємствах

урівноважилася економічна та інші стійкості, потрібно, перш за все, установити порядок в Україні. Тобто, треба країну міняти з самих низів: розібратися з корупцією, владі потрібно завоювати віру народу, урівноважити економіку країни, працювати не тільки для себе, а і для країни і тоді все повернеться на свої місця, все урівноважиться, стане стабільним, заробітні плати збільшаться, люди стануть достатньо платоспроможними, а отже, обіг товарів на підприємствах буде в рази швидший, а прибуток більший, тільки тоді на підприємствах підвищиться економічна стійкість.

Список використаних джерел

1. Зайцев О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий // Автореф. дисс. канд. экон.наук. – Хабаровск. 2007. – 23 с.

2. Чумак Л.Ф., Богданова О.Є. Економічна стійкість підприємства: фактори та механізм управління //Вісник економіки транспорту і промисловості. –2015. – №49. – С. 165-169.

3. Офіційний сайт Державноїслужби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Новини компаній, споживчі ринки [Електронний ресурс] // Новини бізнесу. – березень 2016.– Режим доступу: http://delo.ua/business.

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВИХ ПРОФЕСІЙ В УКРАЇНІ

Привалова Ю. В.
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
Федотова Т. А.
к.е.н., доцент Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

На сьогодні питання розвитку нових професій є досить актуальним, адже сучасний стан ринку праці змушує людину активно аналізувати свої можливості з метою пристосування до потреб суспільства в умовах швидкісного темпу життя. Отож, метою нашого дослідження є вивчення питання майбутніх перспектив розвитку нових професій на ринку праці в

Україні на основі аналізу сучасного стану та світових тенденцій в галузі професійного спрямування.

Активні процеси інтелектуалізації та автоматизації виробничих процесів зумовлюють зміну в структурі професійного різноманіття на ринку праці. Для того, щоб залишатися затребуваним спеціалістом в тій чи іншій галузі, працівник має бути гнучким в питаннях адаптації до тенденцій професійної спрямованості суспільства та швидкого навчання новим видам діяльності. Так, останні кілька років світовий ринок праці характеризується 43 активно зростаючим попитом на професії сфер ІТ-технологій (програмісти, системні адміністратори, web–дизайнери та ін.), медицини (терапевти, хірурги, медсестри, фізіотерапевти, фармацевти), техніки та інженерії (інженери, будівники, електротехніки) та маркетингу (власне маркетологи та менеджери зі збуту продукції). Як результат, працівники, зайняті в цих сферах економіки, мають змогу отримувати високу заробітну плату, достойні умови праці, вигідні пакети соціальних бонусів, можливість кар'єрного росту тощо [1, 2]. Не менш важливими залишаються і питання подальшого розвитку нових професій, оскільки вже на сьогодні існує проблема нестачі кваліфікованої робочої сили в необхідних сферах діяльності та відсутності програм з навчання працівників за новими спеціальностями. Найвідоміший спеціаліст в цьому питанні футуролог Томас Фрей вважає, що найбільш затребуваними професіями майбутнього є такі, «більша частина яких наразі не створена» [3], а тому, говорити напевне про популярні професії майбутнього досить складно.

Проте все ж існують певні думки та прогнози з цього приводу. Так, в результаті досліджень на основі створених футурологами перспектив розвитку нових та зникнення старих професій, можна стверджувати про наступні тенденції майбутнього ринку праці. Затребуваними залишаться професії сфери інформаційних технологій та медицини, а також з'являться нові професії, такі як вертикальний фермер, GR- менеджер, нанотехнолог, геронтолог, розробник органів для трансплантації, кліматолог, спеціаліст з космотуризму, урбаніст-еколог, тренер з mind- фітнесу, time- брокер тощо.

На фоні появи таких професій зникне потреба в таких: бухгалтер, бібліотекар, нотаріус, аналітик, журналіст, ріелтор, перекладач, логіст, поштар, офіціант, охоронець, шахтар, інспектор ДПС тощо [4]. Такі зміни, знову ж таки, тісно пов'язані з активними процесами глобалізації, урбанізації, інформатизації та науково-технічного прогресу загалом.

Активний розвиток зазначених аспектів має значний вплив на економічні та соціальні відносини і в Україні. Українці, з одного боку, мають високу конкурентоспроможність на світових ринках праці, а з іншого – певні перешкоди на шляху до реалізації свого трудового потенціалу як в Україні, так і за кордоном. Серед основних перешкод – низький попит на вітчизняному ринку праці, відсутність перспектив кар'єрного росту та розвитку наукових і творчих здібностей працівників, глибока, тривала системна криза в Україні. Як наслідок, спостерігається високий рівень безробіття та відтік робочої сили за кордон, де потенційні працівники не мають змоги застосувати свої навички та вміння за спеціальністю, а тому втрачають свій науковий та трудовий потенціал [5].

Для вирішення цих проблем необхідні активні заходи з боку органів державного регулювання та роботодавців, метою яких має виступати встановлення рівноваги на ринку праці та забезпечення населення робочими місцями з достойними умовами праці. Такими заходами можуть бути: розробка в навчальних закладах програм з допомоги у виборі професійної орієнтації (враховуючи специфіку сучасності та майбутніх перспектив), створення спеціалізованих відділень для швидкої перекваліфікації працівників, формування програм з можливістю навчання за кордоном за умови подальшого застосування отриманого досвіду в Україні, поліпшення державою науково-технічної бази для розвитку нових галузей. Таким чином, результати проведених досліджень дають змогу стверджувати про активний розвиток світового ринку праці в напрямі поширення професій технічної та медичної спрямованості, які залишатимуться затребуваними і в найближчому майбутньому.

Український ринок праці наразі перебуває в стані перехідного періоду, що не дає змогу повністю задовольнити потребу як працівників в достойних робочих місцях та умовах праці, так і роботодавців в потрібній кількості та якості робочої сили. Це зумовлює виникнення дисбалансу в структурі зайнятості та професійного різноманіття країни, а тому потребує уваги з боку відповідних органів регулювання соціально-трудових відносин. Запропоновані заходи дадуть змогу пом'якшити проблеми та покращити адаптивність українського ринку праці до вимог сучасності та майбутнього.

Література

1. 25 Highest Paying Jobs In Demand [Електронний ресурс]. – Glassdoor, February 17, 2015. – Режим доступу: http://www.glassdoor.com/blog/highest-paying-jobs-demand.

2. Here's What You Can Earn At The 20 Top Tech Companies [Електронний ресурс]. – Business Insider, 2014. – Режим доступу: http://www.businessinsider.com/top-paying-tech-jobs-ranked-2014-9?op=1.

3. Thomas Frey, 162 Future Jobs: Preparing for Jobs that Don't Yet Exist [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу: http://www.futuristspeaker.com/2014/03/162-future-jobs-preparing-for-jobs-that-dont-yet-exist.

4. Альманах «Атлас новых профессий» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://atlas100.ru.

5. Грішнова О. А. Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці: проблеми і виклики // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 3-7.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Савицька О. І.
аспірант кафедри фінансів Української академії банківської справи, м. Суми

Актуальним на сьогоднішній день для України залишається питання розробки та реалізації ефективної фінансової політики країни, що дасть можливість забезпечити економічний та соціальний розвиток кожного громадянина, підприємства, регіону та країни в цілому. Для досягнення та вирішення поставленого питання необхідним є проведення структурних реформ, що спрямовані на поступову та помірну зміну економічних механізмів розвитку. Невід'ємною складовою, що потребує змін є також модернізація інфраструктури і базових секторів економіки, які будуть сприяти фінансовій стабільності держави, що в свою чергу зумовить підвищення стандартів життя та добробуту населення. З огляду на зовнішню та внутрішню політику країни, фінансова політика виступає дієвим інструментом державного впливу на соціально-економічні процеси.

Існує велика кількість визначень поняття фінансова політика, проте однозначне розуміння даної категорії досі відсутнє. У загальному розумінні фінансова політика виступає сукупністю заходів, які використовується державою з метою виконання власних обов'язків та функцій, що повинні призвести до досягнення визначених цілей. Фінансова політика держави відображається через використання різних методів та форм мобілізації фінансових ресурсів і визначення основних напрямків, що потребують додаткового фінансування, яке призведе до стійкого зростання економіки, забезпечення потреб оборони, державного управління і соціального захисту населення країни. На сьогоднішній день є актуальним перетворення існуючої фінансової політики у більш дієву, що покращить напружену ситуацію у соціальній та економічній сфері життя.

Пошук, розробка та впровадження оптимальної моделі розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, зосереджених у фінансовій системі між

економічними суб'єктами розподілу є одним із пріоритетних завдань у сфері реалізації фінансової політики на сучасному етапі [1].

Основна мета фінансової політики, за визначенням провідних науковців, є визначення оптимального розподілу ВВП між галузями економіки, соціальними групами населення та територіями [2, 3, 4]. Реалізація поставленої цілі має відображатись у всіх складових фінансової політики, а саме у бюджетній, податковій, грошово-кредитній, митній, валютній політиці. Натомість вони мають реагувати на конкретну економічну ситуацію в країні та визначати відповідні завдання, що ставляться перед органами державної влади та вирішення яких, як очікується, призведе до підвищення рівня соціально-економічного розвитку. Такими завданнями в основному визначають: організувати систему формування фінансових ресурсів, створити ефективне фінансування державних видатків, удосконалити систему перерозподілу фінансування сфер та видів економіки країни та регіону, створити мотивацію та стимули для розвитку підприємницької діяльності, забезпечити результативні програми кредитування реального сектору економіки, сприяти розвитку міжнародних відносин.

Фінансова політика основується на виборі необхідних джерел і методів формування фінансових ресурсів, визначенні їх основних напрямків використання та рівня централізації. Це свідчить про те, що виконання перелічених раніше завдань державних органів реалізується через створення та застосування різного роду фондів фінансових ресурсів.

Таким чином, створення необхідних передумов для економічного зростання країни може бути реалізованим через вдосконалення інструментів та заходів фінансової політики. Усі вони мають бути направлені на: створення та збалансування стійкої фінансової системи, через організацію сприятливих податкових, інвестиційних, правових умов для розвитку національних виробників; використання ефективного державно-приватного партнерства, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності країни; формування нових

економічних умов, що зумовлять залучення інвестиційних та кредиторських ресурсів у розвиток бізнесу.

Список використаних джерел

1. Дехтяр Н. А. Фінансова політика як складова соціально-економічного розвитку держави / Н. А. Дехтяр //Фінансова система України: проблеми та перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин : збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (16-18 травня 2013 р., м. Севастополь) / Севастопольський інститут банківської справи УАБС НБУ; Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського. – Сімферополь : ТНУ ім. В.І. Вернадського, 2013. – С. 99-100.

2. Стецiв Л. П., Копилюк О. І. Фінанси: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 235 с.

3. Фінанси: Навч. посіб. О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщева та ін.; За ред. В. І. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.

4. Фінанси: Навч. посіб. / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй. – 2-ге вид. , стер. – К.: Знання, 2008. – 247 с.

СТАН РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Садура О. Б.
к.е.н., доцент Львівського національного аграрного університету

Протягом останніх років матеріально-технічна база АПК значно зруйнована. Недостатня забезпеченість сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними засобами (тракторами, комбайнами, автомобілями та іншими засобами) безпосередньо пов’язана з відсутністю фінансових ресурсів.

Одним із способів відтворення основних засобів є лізинг – особлива сфера підприємницької діяльності, широко розповсюджена за кордоном, – сьогодні розвивається й в Україні.

Лізинг – це одна з найпривабливіших і найперспективніших форм інвестування, яка здатна значно пожвавити процес оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників та входження економіки України в структуру світового ринку. Фінансовий лізинг – це лізинг з повною окупністю орендованих матеріальних елементів основних фондів. Згідно із Законом фінансовий лізинг – вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, за яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування останньому на визначений строк не менше одного року за встановлену плату.

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення. Активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки. На сьогодні лізинг як спосіб реалізації продукції та здійснення інвестицій набув значного поширення в усьому світі. У країнах із розвиненою ринковою економікою лізингові операції для багатьох суб'єктів господарювання переважали при технічному переозброєнні матеріально-технічної бази виробництва.

Українські лізингові компанії зазначають, що ключовою умовою розвитку їх бізнесу є доступ до фінансових ресурсів. Вони вважають фінансування своїх операцій найголовнішою проблемою, що впливає на їх бізнес. Брак фінансових ресурсів є результатом макроекономічної нестабільності, високого рівня інфляції, недостатності довгострокових кредитів, а також високих процентних ставок та комісії банку.

Переваги фінансового лізингу перед прямим кредитуванням широко використовуються у світовій практиці: близько третини інвестицій в нове обладнання здійснюється саме за допомогою фінансового лізингу. В Україні ж, за експертними оцінками, загальний річний обсяг операцій лізингових компаній у середньому складав останнім часом лише близько $380 млн., що дорівнювало

приблизно 15% платоспроможного попиту. Такий стан зумовлений численними проблемами, зокрема недосконалістю нормативно-правого регулювання лізингових операцій. Багато із цих проблем, деякі досить кардинально, і розв’язує оновлений Закон України «Про фінансовий лізинг».

Для технічного переоснащення сільськогосподарських підприємств створено Державний лізинговий фонд, метою якого є поліпшення матеріально-технічного та сервісного забезпечення сільського господарства. Постановою передбачено, що кошти державного лізингового фонду мають використовуватися на придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки.

Наявність негативних норм регулювання послуги фінансового лізингу призводить до зниження відносних показників. Додатковими причинами такого зниження підприємства вважають недостатню пропозицію лізингових послуг, жорсткі умови, обмежений вибір обладнання.

Лізинг на сьогодні є ефективною формою залучення інвестицій та відтворення основних фондів для підприємств. Даний вид послуг, на відміну від банківського фінансового забезпечення, спрямований на розв'язання проблем нестачі капіталу та проблем його ліквідності. У світі ця форма інвестування основного капіталу посідає друге місце після банківського кредиту.

Привабливість лізингу пояснюється тим, що виробники мають можливість розширити ринки збуту й отримати прибуток, а споживачі – зберегти власні кошти і користуватися, а в майбутньому придбати за залишковою вартістю, нову, високопродуктивну й дорогу техніку.

Аналізуючи вітчизняний ринок лізингу, треба відзначити його активізацію, але обсяги здійснення лізингових операцій залишаються у декілька разів нижчими за аналогічні показники західних країн. Для успішного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів з реформування податкового законодавства, встановлення норм пришвидшеної амортизації, урізноманітнення джерел фінансування лізингових операцій тощо.

Отже, ринок лізингових послуг потребує особливої уваги, оскільки це не лише засіб стимулювання реалізації нової техніки, пришвидшення оновлення матеріально-технічної бази, а й інтенсифікація розвитку національної економіки в цілому, підвищення її якісного рівня.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ

Сафронов Ю. Ю.
аспирант кафедры денежного обращения кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Республика Беларусь)

Период развития мирового глобализационного процесса совпал с началом формирования в Беларуси рыночных отношений. Данное совпадение с одной стороны облегчает, с другой стороны затрудняет происходящие в республике трансформационные преобразования.

Интеграция национальной экономики в единую международную экономическую систему совпала с внутренней перестройкой, в таких условиях предоставляется возможность более быстрого проведения процессов интеграции. Сложности совпадения во времени процессов формирования рыночной экономики в стране с мировыми глобализационными процессами связаны, главным образом, с необходимостью проведения перестройки всего механизма функционирования экономики в условиях стремительно растущей конкуренции на внутренних и внешних рынках, существования жестких временных рамок для проведения перестройки экономики, а также в условиях возникновения проблем сохранности национального и экономического суверенитета.

Таким образом, с целью адаптации экономики Республики Беларусь к происходящим глобализационными процессам следует принимать ряд мер, способствующих расширению инноваций, объемов экспорта и экономическому развитию в целом, следовательно, к целевым ориентирам стратегического развития национальной экономики следует выделить:

1. Формирование эффективно функционирующей системы институтов. В современных условиях как государственным, так и негосударственным институтам следует больше внимания уделять внешним факторам, приспосабливаясь к неизбежным изменениям, которые обусловлены вовлечением стран в процесс глобализации. Система современных институтов должна принимать меры по адаптации национальной экономики к происходящим международным процессам, стимулировать конкурентоспособность, а также минимизировать негативные последствия экзогенных потрясений.

2. Проводимая национальная политика должна способствовать привлечению в республику высоких технологий, а также их освоению. Инвестиционную политику, проводимую в стране, следует все больше ориентировать на привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь – прямых иностранных инвестиций, так как это способствует повышению уровня наукоёмкости экономики, а также обеспечивает приток необходимых стране передовых технологий. Таким образом, национальная инвестиционная политика должна быть ориентирована на инновационное развитие республики и включение страны в мировое научное пространство, что может быть достигнуто, например, развитием национального сектора интеллектуальных услуг посредством привлечения в него иностранного капитала. Освоение передовых технологий зарубежных стран позволит преодолеть отставание республики от более развитых стран.

3. В рамках национальной политики следует уделить внимание решению проблемы «утечки мозгов», принимая меры по инвестированию в развитие человеческого капитала и повышению эффективности его использования, а также меры по привлечению в страну высококвалифицированных иностранных специалистов и получение доступа к зарубежным передовым технологиям.

4. Энергетическая безопасность Беларуси зависит от установления взаимовыгодных отношений с Российской Федерацией в области транспортировки и переработки российского сырья (в первую очередь, нефти и

газа). Так как доходные поступления от этих отраслей составляют значительную часть бюджета республики, следует ориентировать национальную экономическую политику на обеспечение эффективного сырьевого взаимодействия с российскими представителями. Также для последующей минимизации зависимости экономической стабильности Беларуси от колебаний на российском рынке следует продолжать поиск альтернатив поставкам нефти преимущественно из этого региона.

5. Экономическая политика республики должна быть направлена на оказание национальным компаниям поддержки в области ведения бизнеса, как в республике, так и за рубежом.

6. В современном мире развития информатизации и международных коммуникаций все большее значение оказывает имидж страны за рубежом. В связи с чем следует на государственном уровне способствовать формированию положительного имиджа республики.

7. Экономическая политика республики должна быть ориентирована как на развитие отношений регионализации, так и на вхождение Беларуси с глобальную мировую экономику. Так принятые меры в области развития отношений со странами Таможенного союза и ЕврАзЭС, не должны ограничивать участие страны в международных процессах глобализации.

На сегодняшний день следует признать, что Республика Беларусь на современном этапе развития не готова к всеобъемлющему включению в глобальные и региональные интеграционные процессы, в связи с высоким уровнем рисков для национальной экономики, связанных с протеканием процессов интеграции. Однако геоэкономическое положение республики не позволяет долгое время игнорировать происходящие мировые процессы глобализации. В настоящее время возникла острая необходимость постоянной модернизации национальной экономики с учетом современных мировых тенденций интеграции и глобализации.

ВИЗНАЧЕННЯ ВЕКТОРУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Скляр Є. В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету, м. Чернівці

Проблеми розвитку структури та принципів організації системи виробництва і реалізації завжди знаходились у центрі економічної науки. Але вітчизняні дослідження цього питання до недавнього часу з об'єктивних причин проводились без урахування особливостей прояву нових форм і принципів господарювання. В сучасних умовах такий підхід до вирішення проблем викликає протиріччя між можливостями підприємств і попитом споживачів.

Фундаментальні основи дослідження системи управління та організації виробництва для стратегії планування і тактики управління підприємницькою діяльністю в цілому, закладені в наукових працях таких зарубіжних дослідників, як Анікіна Б.А. [2], Зайцєва Н.Л. [8], Горфинкельда В.Я. [5], Грэй Сидней Дж. [6], Pearce J.A. [12], Robert, H. Hayes [13], Chiodo A.J. [14], Carey H. C. [15], Danson M. [16], Krugman P. [17]. Вирішальний внесок в розробку перелічених вище важливих питань внесли праці відомих вчених: Абдулліна Р. В. [1], Василькова В. Г.[4], Лузана Ю. Я.[9], Богдановича О.Г. [3], Єгупова Ю.І. [7], Крещенка О.В. [18], Ячменьової В.М. [11].

Виробничий процес пов'язаний з відтворенням матеріальних благ і виробничих відносин. Матеріальні блага відтворюються через сукупність взаємопов'язаних процесів праці і природних процесів, унаслідок яких вхідні сировина, матеріали і напівфабрикати перетворюються за певною технологією в готову продукції необхідного виду. Отже, виробничий процес – це сполучення предметів, знарядь праці та живої праці в просторі і часі, що функціонують для задоволення потреб виробництва. Система управління демонструє високу ефективність не лише тоді, коли менеджери підприємств, які приймають управлінські рішення та встановлюють форми контролю, і працівники, які беруть на себе відповідальність за виконання рішень, діють

злагоджено, але й тоді, коли між рівнями управління (інституційним, управлінським та операційним) налагоджений зрозумілий і чіткий алгоритм взаємовідносин. Відсутність такого механізму між рівнями управління знижує управлінську ефективність усієї системи.

Модернізація організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з діючими нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо [6, с. 126].

Поліпшити систему планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства можна за допомогою впровадження ефективної системи внутрішнього контролю, широкого і всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів: технологій управління та інформаційних технологій. Насамперед це стосується системи організації фінансового менеджменту, бюджетування, управління фінансовими потоками та витратами. Покращення управління виробничими ресурсами і запасами означає раціональне використання всіх видів матеріальних ресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, регулювання використання виробничих запасів згідно з прогресивними нормами.

Одним з напрямків удосконалення системи управління є об'єктно-цільовий підхід із закінченим циклом управління при визначенні організаційної структури, нових прав і обов'язків працівників, а також міри відповідальності за свої посадові функції керівників і фахівців різних рівнів. Цільова об'єктно-функціональна структура апарату управління дозволить компетентно, комплексно, компактно і своєчасно здійснювати процеси управління, як це і потрібно при ринковій економіці. Організація автоматизованої системи збирання і обробки економічної інформації також є одним із напрямків удосконалення системи управління, що сприяє побудові раціональної структури апарату управління підприємством і більш ефективному його використанню для виробничих цілей [1, с.216]. Отже, саме за допомогою

методів управління керівники підприємств мають змогу впливати на трудові колективи, координувати їхню діяльність, спрямовувати на виконання робіт, стимулювати працівників, підвищувати рівень їхнього матеріального та морального задоволення від роботи, а також стимулювати як працівників, так і споживачів для використання нових технологій, в тому числі і енергозберігаючих. Від методів управління залежить ефективність функціонування структури підрозділів і підприємства в цілому як складної соціально-економічної системи. Також спостерігається те, що від правильної та раціональної організації виробничих процесів (особливо основних) залежать результати виробничо-господарської діяльності підприємства, економічні показники його роботи, собівартість продукції, прибуток і рентабельність виробництва, величина незавершеного виробництва і розмір оборотних коштів.

Список використаних джерел

3. Абдуллін Р. В. Нові підходи до управління підприємствами в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 216-218

4. Анікін Б.Ф. Системы управления: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2002. – 220 с. – (Серия «Вопрос – ответ»).

5. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2012. – №1.

6. Васильков В. Г. Організація виробництва : навч. посіб. / В. Г. Васильков. – К. : КНЕУ, 2005. 524 с.

7. Горфинкель,В.Я. Економіка підприємства: Підручник для вузів / під ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А.Швандара. – 4 – е вид., перераб. ідоп. – М.:ЮНИТИ, 2007. – 670 з. – ISBN 978–5–238–01201–8

8. Грэй Сидней Дж. Финансовый учет: глобальный подход: [учеб.-метод. пособие]: / Сидней Дж. Грэй, Белверд Е. Нидлз.; [пер. с англ.]. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 614 с.

9. Єгупов Ю. Організація виробництва на промисловому підприємстві: Навчальний посібник/ Юрій Єгупов,; Мін-во освіти і науки України. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

10. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие для вузов / Н. Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 490 с.

11. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – №2. – С. 3-12

12. Товста Т. Л. Оцінка рівня якості продукції як стратегічний імператив діяльності підприємства / Т. Л. Товста // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – №2. – С. 109 – 113.

13. Ячменьова В.М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз : [монографія] / В.М. Ячменьова, М.В. Височина, О.Й. Сулима. – Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. – 472 с.

14. Pearce J.A. Strategic management: formulation, implementation and control. – Richard D/ J. A. Pearce, R. B. Robinson Irwin Inc.-Chicago, 1995.– 948 p

15. Robert, H. Hayes / Dynamic Manufacturing / Hayes H. Robert, Steven C. Wheelwright, Kim B. Clark. – N.Y. : The FREE PREES, 1988

16. Chiodo A.J. A case study of a currency crisis: the Russian default of 1988 / Addigail. J. Chiodo, Michael T. Owyang // Journal revier of Federal Reserve Bank of St. Louis. – 2002.

17. Carey H. C. Principles of Social Science / H. C. Carey. -Philadelphia, 1858-1859.

18. Danson M. Regional development Agencies in Europe. An Introduction and Framework for Analysis / M. Danson, H. Halkier, Ch. Damborg. – London and Philadelphia, 1998.

19. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography / P. Krugman//The Journal of Political Economy, Vol. 99, No. 3. (Jun., 1991), pp. 483-499.

20. Підвищення ефективності системи управління з питань здійснення постачання на металургійних підприємствах [Електронний ресурс] Крещенко О. В. Університетські наукові записки, 2006, № 3-4 (19-20), с. 445-449. Режим доступу до журн. : www.univer.km.ua

ОФШОРНІ ЗОНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОРГАНІЗАЦІЇ

Совтис Н. О.
Іщук Л. І.
Луцький національний технічний університет

З значним податковим навантаженням у більшості країн світу, підприємства все частіше змушені шукати шляхи зменшення податкового тягаря. Одним із найпопулярніших таких шляхів є мінімізація податків через виведення капіталу в офшорні зони (юрисдикції).

Перші офшорні зони з'явились в 50-роках XX століття. Офшорна зона (від англ. off shore – «поза берегом») – один із видів вільних економічних зон, що належать до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високий рівень та законодавчі гарантії банківської та комерційної секретності, лояльність державного регулювання [1].

Основні ознаки у визначенні офшорних зон:

1) **оподаткування.** Багато офшорних юрисдикцій стягують податки, проте всі вони або не стягують податок на прибуток взагалі, або стягують його тільки з певних категорій доходу, або стягують податок нижчий, ніж у тій країні, де платники є податковими резидентами.

2) **фінансова секретність.** Особливістю офшорних юрисдикцій є наявність надмірно жорстких правил захисту банківської й комерційної таємниці. З цієї точки зору розрізняють дві категорії офшорних юрисдикцій:

- країни, які відмовляють у послабленні своєї секретності, незважаючи на використання такого режиму секретності зі злочинною метою;

- країни, що дозволяють законні розслідування в належних випадках.

3) **валютний контроль**. Офшорні юрисдикції мають, як правило, систему подвійного валютного контролю

4) **комунікації.** Більшість офшорних юрисдикцій мають надійні засоби зв'язку – добрі телефонні, кабельні та телексні послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами. Багато хто має також регулярний повітряний зв'язок.

5) **легкість доступу** до зарубіжної банківської системи.

Від діяльності переважаючий на території тієї чи іншої економічної зони, дозволяє виділяти наступні її типи (табл. 1).

Таблиця 1

Економічні зони	Цілі створення
Торгово-складські зони	Зони, в яких товари іноземного походження можуть зберігатися, продаватися і купуватися без сплати звичайних митних зборів.
Портові особливі економічні зони	Цілю створення портових особливих економічних зон є стимулювання розвитку портового господарства та розвитку портових послуг конкурентоспроможних по відношенню до зарубіжних аналогів.
Експортно-виробничі зони (промислові)	Відмінна риса цих зон складається в тому, що використовуючи пільговий валютно-фінансовий та правовий режими, держава на території зони, забезпечує розвиток найбільш пріоритетних галузей промисловості чи на території депресивних районів стимулює експортне промислове виробництво залучаючи для цього іноземну валюту або інвестиції від місцевої, штатної, федеральної влади
Науково-технологічні зони	Ціль створення таких зон – мобілізувати всі доступні матеріальні і трудові ресурси для пришвидшення передачі нових високих технологій в промисловості, забезпечити нові робочі місця, диверсифікувати економіку в регіоні та в країні.
Офшорні зони	Ці зони приваблюють клієнтів сприятливим –валютно-фінансовим режимом, високим рівнем банківської і комерційної секретності, лояльністю державного регулювання. Їх головна відмінність від інших вільно-економічних зон полягає в тому, що зареєстровані в них підприємства не мають права здійснювати ніяку виробничу діяльність.
Комплексні зони	В реальному житті, як правило, зон «чистого типу», спеціалізуючи на одній функції практично не має. Найбільш розповсюджені зони, в яких поєднуються торгові, митні, виробничі, дослідницькі функції, тобто комплексні (комбіновані) зони.

Типи офшорних компаній наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Типи офшорної компанії	Призначення
1	2
фірми-копілки	Накопичення грошових коштів, перевага визначається ступенем конфіденційності інформації про власника (Ліхтенштейн).
фірми транзитних торгівельних операцій	Наявність подвійної схеми, де реєструється компанія у відповідній офшорній зоні, а інша в респектабельній країні, котра слугує в якості транзиту для фінансових потоків.
фірми «Роялті»	Збирання різних ліцензійних виплат за патенти, авторські гонорари та інші подібні відрахування.

фірми перевізники та судохідні компанії	Проведення морських та авіоперевезень, як власними так і застрахованими судами та літаками під прапором офшорної держави або фірмою, що здійснює експедиторську діяльність.
страхові компанії	Здійснення перестрахування страхових ризиків або страхування «дружньою» компанією.
банки, банківські філії та кредитні установи	Проведення діяльності банками, банківськими філіями та кредитними установами в офшорних зонах за умови ліцензування (Швейцарія).
інвестиційні та трастові компанії	Здійснення грошовими активами клієнтів (Нідерланди).

Продовження табл. 2

1	2
фінансові компанії та брокерські фірми	Таким структурам необхідна репутація (Люксембург, Швейцарія, Нідерланди, Ліхтенштейн, Ірландія).
холдингові компанії	В Люксембурзі, при певних умовах, холдингові компанії повністю звільняються від податків.
штаб-квартири компаній	Основним параметром для створення подібної структури буде являтися розмір прибуткового податку.
інформаційні агентства та видавничі фірми	Країни з низьким рівнем оподаткування авторських винагород, низькою вартістю виробництва поліграфічної продукції, хорошими засобами комунікації (Кіпр і Мен).

Утворення офшорних зон є позитивним для країни, яка її створює. Для такої країни з'являється можливість залучення додаткових іноземних інвестиційних ресурсів для покращання своєї інфраструктури, додатково з'являється можливість надходження грошових коштів (хоча і невеликих) до державного бюджету у вигляді сплачених податкових платежів. Країна частково вирішує проблему зайнятості населення тощо. При збільшення кількості підприємств, які реєструються в офшорних зонах, збільшуються і доходи країни офшорної зони.

Література

1. https://uk.wikipedia. org/wiki

2. Омельчук Е.С. Свободные экономические зоны: преимущества и недостатки / Е.С. Омельчук // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2010. – №33. – С. 104 – 121.

3. Балбекова О. Огляд можливих юрисдикцій для розміщення та реєстрації холдингової компанії / О. Балбекова // Юридичний радник. – 2009. – № 29

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВРЕГУЛЮВАННІ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Степлюк К. С.
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Федотова Т. А.
к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Ринок праці в Україні є складною динамічною системою, важливою багатоплановою сферою економічного та соціально-політичного життя суспільства. На його основі здійснюється організація трудових ресурсів, створюються нові робочі місця в усіх галузях економіки, формуються відносини між найманими робітниками та роботодавцями при визначенні ціни та умов праці. Відносини, що виникають, торкаються важливих соціально-економічних аспектів, а тому потребують особливої уваги з боку держави. Роль держави полягає в створенні умов для зниження напруги у суспільстві та його захищеності, при цьому дозволяючи підняти конкурентоспроможність України. Державне регулювання у цьому контексті набуває визначального значення, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Мета роботи – дослідити особливості регулювання державою ринку праці в Україні.

Питання державного регулювання висвітлювали такі вчені-економісти як: О. Грішнова, С. Гринкевич, В. Дружиніна, А. Іванченко Д. Богиня, Е. Лібанова.

Будь-яка країна, в тому числі й Україна, прагне зайняти своє місце у світовому господарстві, подолати конкуренцію, підняти рівень економіки. Для реалізації своїх економічних інтересів, в першу чергу, державі необхідно забезпечити контроль за якістю виробленої продукції, товарів та послуг. Однак досягнення зазначеної мети неможливе без професійного людського капіталу, розвитку якого повинен сприяти ефективно функціонуючий ринок праці, який керується державою [1].

В умовах сучасного розвитку основним важелем з питань врегулювання економічних відносин повинна виступати саме держава. Ринок праці сам по собі не може вирішувати проблеми, що виникають, такі як високий рівень безробіття, зайнятість, інфляція тощо. На сьогодні немає ще ефективного

механізму, котрий би забезпечував тривалу рівновагу між попитом та пропозицією праці в економічних ринкових системах. Розвиток ринку праці в нашій країні, коли економіка тільки на стадії формування ринкових відносин, де ще не розроблений діючий механізм суспільного, інституційного та державного регулювання, а елементи ринкової інфраструктури діють недостатньо, необхідно направляти на формування нових правил поведінки суб'єктів ринку праці[2].

Аналізувавши ситуацію сьогодення можна простежити, що ринок праці зіткнувся з основними проблемами, такими як: неудосконалена нормативно-правова база, низька оплата праці, зниження мотивації занятості у сільському господарстві, низька трудомісткість робочих місць, дисбаланс між попитом та пропозицією, проблема працевлаштування молоді[3].

Для вирішення створених проблем потрібно намагатися спрогнозувати ситуацію, яка складеться на ринку праці у майбутньому, допомагати працівникам адаптуватися до його потреб. В цей же час державі необхідно лімітувати їх поведінку певними рамками, при цьому забезпечуючи захист найбільш вразливих груп населення та регулювати у складних ситуаціях вивільнення робочої сили.

На всіх рівнях регулювання державою повинно здійснюватися спираючись на загальноекономічну концепцію формування орієнтованої ринкової економіки на суспільство. У процесі врегулювання необхідно вирішувати головні завдання. Перше полягає у визначенні перспектив розвитку ринку праці. Необхідно стабілізувати та поступово збільшити загальний попит на робочу силу, сприяти зростанню її конкурентоспроможності, зниженню рівня безробіття при забезпеченні гнучкості ринку праці. Друге завдання орієнтоване на майбутню перспективу і передбачає систему заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків кризових явищ в економіці, створення нових робочих місць.

Таким чином, взявши до уваги важливість проблем ринку праці в Україні, не варто покладатися лише на те, що шлях до їх вирішення буде забезпечений

шляхом вільної дії регуляторів ринкової економіки. Досягнення суттєвих результатів у вирішенні даних проблем можливо лише за допомогою важелів активного державного регулювання.

Україна все стоїть на шляху удосконалення економічної ситуації. Якщо дотримуватися правильного регулювання ринку праці, то економіка країни з кожним роком буде все більше покращуватися.

Список використаної літератури

1. Гринкевич С. С. Важелі державного регулювання ринку праці в Україні / С. С. Гринкевич, І. О. Смолярчук // Науковий вісник НЛТУУ : [збірник науково-технічних праць]. – Львів : НЛТУУ. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 141-144.

2. Дружиніна В. В. Механізм державного регулювання ринку праці: теоретичний аспект / В. В. Дружиніна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 67-71.

3. Іванченко А. В. Формування механізмів державного регулювання зайнятості населення в Україні / А. В. Іванченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua

ГІБРИДНА ВІЙНА В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР

Сьомаш А. В.
Учень 11 класу НВК №10 м. Хмельницького

Протистояння між Росією й Україною, яке триває вже більше двох років, стало найбільшим за роки незалежності викликом для нашої держави. Нині Україна переживає момент істини, їй доведеться відповісти собі та всьому світові, чи спроможна вона вижити в критичних умовах.

Різні аспекти розвитку українсько-російських відносин досліджуються в працях В.Будкіна, М.Бурмістрова, Ю.Василенко, Б.Губського, В.Іванова, А.Мазаракі, О.Острія, С.Пирожкова, А.Сухорукова, Г.Шестопалова, В.Юхименка та інших.

Кризові явища, що спостерігаються в українській економіці у 2014-2016 рр. мають дві головні причини - прогнозована системна криза, та наслідки російсько-української війни, в якій Кремль використовує методи гібридної війни, спрямовані на руйнацію економічних, суспільно-політичних та державних механізмів України.

Гібридна війна – це «прагнення однієї держави нав'язати іншій…свою політичну волю шляхом комплексу заходів політичного, економічного, інформаційного характеру і без оголошення війни відповідно до норм міжнародного права.» [1, 168] Саме тому в умовах гібридної війни бойові дії є другорядними. Головна причина виникнення гібридних війн – поява нових потужних видів зброї, що робить класичні війни вкрай небезпечними як для самого агресора, так і для всього світу.

Гібридна війна – нова форма бойових дій XXI століття, насправді явище зовсім не нове. Недружні дії Росії стосовно України були зафіксовані ще восени 2003 р. біля острова Коса Тузла в Азовському морі. Найчіткіше характер нового типу війни продемонстрували спочатку анексія навесні 2014 р. території Автономної Республіки Крим, а потім – підтримка місцевих радикальних елементів та повномасштабне вторгнення російських підрозділів до східних областей України.[2]

В Україні під загрозою виявились практично усі сфери суспільного життя – економіка, політика, культура пам’яті та інформаційного споживання, навіть ідентичність. Росія гібридною війною проти України намагається вирішити одразу низку актуальних для себе геополітичних завдань, головне з яких позбутися конкурента у впливі на пострадянському просторі, зірвати її європейський курс, повернувши Україну під свій контроль, послабити економіку України та зруйнувати її окремі галузі. У ході неоголошеної війни Україна втратила щонайменше 20 % економічного потенціалу [3]. Для реального сектору, як і для економіки у цілому, 2014-2016 рр. стали періодами значних випробувань: перевіряються на міцність усі його складові. Саме реальний сектор відчув нищівного удару в ході збройного протистояння – розташовані у східних

регіонах виробництва вугільної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, що забезпечували значну частину внутрішнього промислового виробництва та експорту, зазнали величезних втрат, знищено низку транспортно-логістичних об’єктів [4].

Однією з ключових ланок нинішнього економічного протистояння України з Росією стала газова сфера. Припинення поставок російського газу виокремило ряд напрямів скорочення очікуваного дефіциту газу в Україні. Одним з них є реверсні поставки газу в Україну з країн ЄС. Поточного року такі поставки вже здійснювались із території Польщі, Угорщини та Словаччини [5].

Через російсько-український конфлікт у газовій сфері особливого значення набуває стан вітчизняної вугільної промисловості. Однак ескалація бойових дій на Донбасі завдала значної шкоди цій галузі української економіки. На початку вересня в нормальному режимі на Донбасі працювали лише 24 з 95 державних шахт, 57 шахт перебувають у режимі життєзабезпечення, 13 шахт повністю зруйновано. Криза у вітчизняній вугільній промисловості негативно позначається на виробництві електроенергії. Українська сторона продовжує пошук альтернативних джерел вугілля, зокрема в ПАР, Китаї, В'єтнамі, країнах Південної Америки та Азії. До можливих поставок своєї продукції в Україну готуються вуглевидобувні компанії Польщі [7].

Аналогічна ситуація і у вітчизняній чорній металургії. Через ескалацію військових дій на Донбасі припинили або скоротили роботу деякі металургійні підприємства. У результаті Україна у серпні 2015 р. скоротила виробництво сталі на 37 %. [7]. Через російсько- українське військове протистояння на Донбасі найбільших втрат зазнають галузі вітчизняної економіки, багато об’єктів яких розміщенні саме в цьому регіоні – вугільна промисловість, електроенергетика, чорна металургія та сільське господарство. Перспективи подолання негативних наслідків українсько-російського протистояння для різних галузей вітчизняної економіки різні й залежатимуть від адекватності обраної для цього державної економічної політики та обсягів фінансових, матеріальних і трудових ресурсів,

які будуть мобілізовані для таких цілей як державою, так і приватними власниками [8].

Значних пошкоджень та руйнувань від бойових дій на сході країни зазнала транспортна інфраструктура. У зоні проведення АТО пошкоджено понад 1610 об'єктів залізничної інфраструктури, на відновлення яких необхідно витратити близько 860 млн.грн. Зазнали руйнувань 962 км автодоріг загального користування, зруйновано 33 мости і шляхопроводи загальною довжиною понад 2800 п.м. Орієнтовна сума збитків, завданих дорожньому господарству, оцінюється у 4696,4 млн. грн. Україна втратила 5 морських торговельних портів через окупацію РФ Криму. На Донбасі повністю знищено аеропорти «Донецьк» та «Луганськ». Пошкоджень або руйнувань зазнали 28 об'єктів керування повітряним рухом. [9]

Отже, цілеспрямоване знищення терористами низки об'єктів реального сектору економіки на Донбасі суттєво погіршує соціально-економічне становище східних регіонів країни та завдає удару всій економіці України, обумовлюючи критичне зростання рівня загроз економічній безпеці України.

Події, що відбувалися в Україні впродовж 2014-2016 рр. підірвали довіру до Росії як стратегічного партнера. Однак, рано чи пізно нам доведеться розпочинати будувати двосторонні економічні відносини на зовсім інших засадах, керуючись не давньою дружбою та спільним минулим, а перш за вс економічною доцільністю та вигодою. Не відомо, скільки часу пройде до початку цього процесу, але росіянам доведеться подивитися нам у вічі і першим подати руку примирення.[9]

Довгострокові економічні відносини України та Росії мають будуватися на рівноправних засадах, з урахуванням національних економічних інтересів обох держав на засадах рівноправного партнерства і взаємовигідної інтеграції ринково-орієнтованих економічних систем України та Росії. Цьому можуть допомогти лише спільні дії двох держав.

Україна навряд чи зможе перемогти, якщо виявиться нездатною змінюватися. Сьогодні Україна переживає момент істини, шукає. Саме тому нашій країні

потрібні реальні економічні реформи, посилення позицій середнього класу й формування національної ідеї, здатної об'єднати навколо себе мільйони громадян України. Вона проста – створення сильної та квітучої держави, здатної стати повноправним членом європейської сім'ї народів.

Список використаних джерел

1. Магда Є.В. Гібридна війна: вижити і перемогти[Текст]: Є.В. Магда -Х.: Віват, 2015.-304
2. Про поняття «гібридна війна». Журнал «Віче» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/4615/
3. Гібридна війна: уроки російсько-українського конфлікту. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1256
4. Через російську військову агресію Україна втратила 20 % економіки – А. Яценюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id= 247809790&cat_id=244276429
5. Чорна книга Кремля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2015-02-20/Kremlin_Black_Book_February_2015.pdf
6. Порошенко П. Майже третина промислового потенціалу Донбасу вивезена в Росію – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/news/tret-promyshlennogo-potentsiala-donbassa-1428687445.html
7. Які підприємства Донбасу ризикують опинитися в Росії [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://forbes.ua/ua/business/1377967-yaki-pidpriemstva-donbasu-rizikuyut-opinitisya-v-rosii
8. Статистика. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Статистика. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cbr.ru/statistics
10. Гребеник Е. Небоевые потери: во что обходится АТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua/magazine/forbes/1387462-neboevye-poteri-vo-chto-obhoditsya-ato
11. Оцінка економічного стану України. Національний банк України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Федотова Т. А.
к.е.н.. доцент Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Сфера праці – одна з найбільш важливих і багатофакторних галузей суспільно-економічного й соціального життя країни. Вона включає ринок робочої сили і ринок робочих місць, а також охоплює рух робочої сили на ринку праці в процесі її формування, розподілу і перерозподілу. На ринку праці формується вартість робочої сили, попит на робочу силу (робочі місця) та її пропозиція; він відбиває основні тенденції зайнятості, структуру й масштаби безробіття, мобільність робочої сили та процеси трудової міграції.

Ринок праці виявляється в постійному мінливому співвідношенні попиту на робочі руки з боку наймачів і пропозиції робочої сили з боку осіб, готових і здатних працювати за наймом.

Співвідношення попиту та пропозиції формує кон'юнктуру ринку праці. Якщо попит перевищує пропозицію, то кон'юнктура ринку є працедефіцитною, при зворотному співвідношенні – праценадлишковою. Коли попит та пропозиція на ринку праці збігаються, його кон'юнктура стає рівноважною.

Загальна кон'юнктура ринку праці в країні складається із сукупності ринкових кон'юнктур регіонів, сфер застосування праці, економічних районів, галузей економіки тощо.

Кон'юнктура ринку праці безпосередньо впливає на ціну робочої сили і на рівень зайнятості. При зниженні ціни робочої сили (зарплати) попит на робочу силу і відповідно зайнятість зростають. Зростання зарплати приводить до збільшення пропозиції робочої сили.

Отже, кон'юнктура ринку праці – це співвідношення попиту і пропозиції на ринку, що визначає ціну робочої сили й рівень зайнятості. Їй властива постійна рухливість, різноманітність видів праці та категорій робочої сили, значна мінливість у часі й у просторі.

Модель попиту-пропозиції робочої сили на ринку праці дозволяє вірогідно визначити його елементи: товар «робоча сила», конкуренція, пропозиція, попит

і ціна. Під товаром, що пропонується на ринку праці, будемо мати на увазі індивідуальну робочу силу, яка визначається сукупністю фізичних та духовних якостей людини, які використовуються в процесі суспільного виробництва.

Ціна робочої сили виступає у вигляді заробітної плати. Вона забезпечує можливість існування й відтворення здатності до праці, певний рівень духовних та матеріальних благ, утримання сім'ї.

Конкуренція виникає через те, що на зміну стабільності праці на одному робочому місці приходить об'єктивна необхідність боротися за вигідні робочі місця у мінливій економіці. Дуже швидко застарівають отримані раніше знання, підвищується роль і значення удосконалювання знань і навичок, на перше місце виходить заповзятливість, мобільність, уміння оперативно пристосовуватися до мінливої ринкової кон'юнктури.

Пропозиція робочої сили виступає у формі чисельності і структури наявних трудових ресурсів. Вона визначається рівнем народжуваності, темпами зростання чисельності працездатного населення, його статевовіковою структурою, що в остаточному підсумку впливає на формування ціни робочої сили. Попит виступає у формі потреби галузі, регіону, окремого підприємства в робочій силі.

Отже, ринок праці – це складова частина структури ринкової економіки. Це, в першу чергу, – система суспільних відносин щодо купівлі-продажу товару «робоча сила». Також ринок праці – це сфера, де формується попит і пропозиція робочої сили, здійснюється її залучення, споживання та відтворення. Ринок праці можна охарактеризувати і як механізм узгодження ціни робочої сили та умов праці, суб'єктами якого виступають працівники і роботодавці.

СТАН УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Фень К. С.
Аспірант Подільського державного аграрно-технічного університету

Ризик – це дуже складне явище та багатогранне, яке необхідно враховувати у будь-якій сфері діяльності. Формування законодавчо-нормативної бази,

методичних рекомендацій та іншої документації для ефективного управління ризиком необхідно насамперед чіткого, логічного та послідовного тлумачення поняття ризику, визначення основних факторів впливу та формування класифікації для суб'єкту господарювання. Існують певні види ризиків, дії яких піддані усі без винятку організації, але поряд із загальними є специфічні види ризику: ризик, який зв'язаний з особистістю підприємця, ризик, який зв'язаний з недостатністю інформації про стан зовнішнього середовища. Саме через багатоаспектність цього явища, і визначає складність класифікації ризиків полягає в їхньому різноманітті.[2]

Управління ризиком покликане забезпечити оптимальне для підприємця співвідношення прибутку (приросту ринкової вартості) та ризику, його прийнятний (допустимий) рівень. Необхідною умовою для розв’язання проблеми ризику є чітке усвідомлення цілей діяльності фірми. Виходячи з конкретних цілей, потрібно виконувати збір, обробка та аналіз інформації про зовнішнє середовище, про внутрішні показники фінансової, виробничої, комерційної діяльності фірми в минулому та в поточному періоді, здійснюватися прогнози щодо майбутнього.

Інформація швидко старіє, а тому суб’єкт прийняття рішення повинен оперативно, динамічно реагувати на її надходження, водночас оцінюючи якість інформації й здійснюючи її моніторинг.

Обираючи стратегію та тактику управління ризиком, менеджер повинен дотримуватись таких основних принципів:

- недоцільно ризикувати більшим заради меншого;
- недоцільно ризикувати більше, ніж це дозволяють власні засоби (капітал тощо);
- необхідно заздалегідь піклуватися (здійснювати прогноз) відносно можливих (імовірних) наслідків ризику.

Складові процесу управління ризиком визначаються залежно від сфери діяльності фірми, притаманних їй ризиків, наявних ресурсів, особистої майстерності, професіоналізму, схильності до ризику менеджера (суб’єкта прийняття рішення) [1].

Список літератури

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком // В.В. Вітлінський, П.І. Верченко/ Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

2. Електронне джерело: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4599

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Філіпенко Т. В.

доктор наук з державного управління, професор кафедри цивільного та господарського права, Донецький юридичний інститут МВС України, м. Кривий Ріг

Під економічною безпекою слід розуміти такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави. Економічна безпека держави охоплює всі галузі господарства і всі аспекти життя держави та її населення. Природно, що економічна безпека держави має враховувати економічні інтереси кожного громадянина та груп населення і поєднувати їх з загальнодержавними інтересами. При цьому пріоритет надається тому рівню, який на цей час є найважливішим.

Основи національної економічної безпеки відповідно до ст. 92 Конституції України визначаються виключно Законами України. Закон України «Про основи національної безпеки» від 19 червня 2003 р. окреслює основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз в усіх сферах життєдіяльності [1].

Виразником і гарантом захисту національних економічних інтересів повинна бути держава. Однак в Україні досі відсутні чітко визначені національні економічні інтереси, не сформовано їх цілісну систему. Це дає змогу урядовцям різних рівнів виправдовувати будь-які свої дії, твердити, що вони повністю відповідають національним економічним інтересам. Така

ситуація (скільки чиновників – стільки ж і трактувань національних економічних інтересів), приховує в собі значну загрозу економічній безпеці України.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Розрізняють такі рівні економічної безпеки: міжнародна (глобальна і регіональна), національна, локальна (регіональна або галузева в межах країни), приватна (фірми та особи).

Міжнародна економічна безпека це такий комплекс міжнародних умов співіснування домовленостей та інституціональних структур, при якому кожній державі – члену світового співтовариства забезпечується можливість вільно вибирати і здійснювати свою стратегію соціального та економічного розвитку, без зовнішнього та політичного тиску та розраховувати на невтручання, розуміння і взаємовигідне співробітництво з боку інших держав.

Правові гарантії досягнення міжнародної економічної безпеки полягають у визнанні принципів рівноправності країн незалежно від соціального та політичного устрою, свободи вибору шляхів розвитку і форм організації економічного життя; суверенітету країн над природними ресурсами і економічним потенціалом в своїх державах; взаємовигідного співробітництва і вільного розвитку економічних, фінансових, науково-технічних та інших мирних відносин між країнами; міжнародного співробітництва з метою економічного розвитку і соціального прогресу; спеціальних пільг у відношенні менш розвинених країн-членів світового співтовариства; мирного врегулювання економічних спорів без застосування сили та загрози силою.

Національна економічна безпека – це такий стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонічний, соціальний розвиток країни в цілому, достатній економічний і

оборонний потенціал навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

В міру інтернаціоналізації виробництва національна економічна безпека все більш тісно пов'язується з міжнародною економічною безпекою.

Об'єктами національної економічної безпеки є держава, суспільство, сім'ї, окремі громадяни, підприємства, установи, організації, окремі території, а також основні елементи економічної безпеки. Одночасно держава є не тільки об'єктом, а й основним суб'єктом національної економічної безпеки і здійснює свої функції в цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Це не виключає участі громадян та їх об'єднань у підтримці економічної безпеки. Більше того, такі дії повинні всіляко заохочуватися державою. Однак активна участь громадянина в забезпеченні економічної безпеки неможлива без усвідомлення ним важливості цієї державної справи і прояву активної життєвої позиції. У ст. 17 Конституції України чітко зазначено, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України забезпечення її економічної безпеки є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу [2].

Нині існують певні протиріччя між окремими громадянами і державою в забезпеченні ними своєї економічної безпеки. Насамперед це пов'язане з тим, що держава може не тільки виступати гарантом економічної безпеки своїх громадян, а й сама бути для них джерелом загроз (знецінення грошових заощаджень, затримка заробітної платні та інших соціальних виплат, непомірні податки та ін.). Якщо держава створюватиме для громадян загрозу, що значно перевищуватиме ту небезпеку, від якої вона їх захищає, то, зрозуміло, така держава не буде викликати у них повагу. Більше того, така держава не зможе бути виразником національних економічних інтересів.

Література

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.

2. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст.141.

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВИБОРУ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ

Фісун К. А.

доктор економічних наук, професор кафедри манеджменту та військового господарства факультету №3 (економіки та менеджменту) Національної академії Національної гвардії України

На сучасному етапі розвитку регіональних утворень ситуація визначається тим, що їм необхідно брати на себе відповідальність за перспективи власного розвитку, зважувати й оцінювати свої можливості й ресурси. Очевидно, що складності, з якими зіштовхуються регіони України, не можуть бути подолані тільки за рахунок допомоги ззовні. На відміну від зовнішніх ресурсів (державних, зовнішньоекономічних і т.п.) регіональні ресурси в певний проміжок часу доступні для огляду й завжди обмежені. Організаційно-управлінська й економічна діяльність, заснована на цих ресурсах, базується і планується максимально оптимально, щоб уникнути кроків, не узгоджених між собою, які дублюють один одного, що вимагає виділення додаткових ресурсів на зміну сформованої ситуації. На вирішення цього завдання, у широкому значенні слова, і спрямована робота з програмування регіонального розвитку.

Наявність програми розвитку підвищує конкурентоспроможність регіонального утворення, коли навіть наявність стратегічного плану само по собі вже є чинником залучення зовнішніх і внутрішніх інвесторів. Крім того, у роботі з регіонального планування можуть брати участь органи вищестоящої влади (наприклад, держави), які відстоюють свої інтереси в ході розвитку територіально-виробничого комплексу, можуть мати достатні важелі (адміністративні, правові, фінансові) для впливу на сценарій соціально-економічного розвитку регіону. Для продуктивного розвитку умов і забезпечення балансу інтересів різних представників регіону треба знайти відповідні схеми їхнього залучення до планування. Схеми можуть бути

різними, визначаються багатьма факторами, включаючи природно-ресурсний потенціал, економічну ситуацію, мету економічного розвитку, соціальні аспекти, ступінь зацікавленості приватного й державного секторів в економічному розвитку, фінансово-організаційні й кадрові ресурси регіону.

Існує багато способів ситуаційного аналізу формування стратегії розвитку складної організації, які використовують, як методи дослідження операцій в економіці (мережний аналіз проектів, імітаційне моделювання, моделювання ухвалення рішення в різних станах визначеності середовища й т.п.), так і різні матричні методи вибору стратегій [1]. Одним з найбільше часто використовуваних інструментів матричної форми вибору напрямку стратегічного плану є SWOT – аналіз. І дотепер він є основним інструментом регулярного стратегічного керування. Хоча в цей час досить часто висловлюються спірні думки відносно девальвованості цього методу через багаторазовість його використання з не завжди підтвердженою ефективністю, але однаково він залишається одним з найбільш простих і раціональних інструментів стратегічного аналізу, що відповідає на запитання: "На якій стадії розвитку ситуації ми перебуваємо?".

Для об'єктивного використання аналізу стратегії планування розвитку регіону насамперед треба ввести наступні припущення: учасники аналізу мають ресурси, що дозволяють обробити всю інформацію з формування стратегії; активні учасники програмування розвитку регіону мають повні детальні "знання" поточної ситуації; обсяг інформаційного простору повинен бути сформований до початку реалізації нової стратегії (напрямку, політики) у розвитку регіону; адміністрація регіону має можливість централізовано визначити організаційні заходи щодо реалізації планованої стратегії [2].

Список літератури

1. Бакаєва І.Г. Детермінанти швидкого економічного зростання / І.Г. Бакаєва // Економіко-мат. моделювання соціально-економічних систем. – 2003 – Вип. 4. – С. 21-25.

2. Оценка разработанных в Украине стратегий устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sustainable-cities.net.ua.

МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Фітель О. І.
викладач кафедри економіки і управління персоналом ЛІ УБС
Ільницька Г.
студентка ЛІ УБС

В основі розвитку персоналу лежить суб'єктивне усвідомлення та візія власного трудового майбутнього та місця в професії чи організаційній ієрархії, тобто уявлення про кар'єру та її можливий прогрес. Тому завдання менеджменту в галузі персоналу компанії полягає в тому, щоб знайти такі інноваційні важелі мотивації праці, які б в повній мірі розкрили та використовували професійний, інтелектуальний, організаційний, соціальний та творчий потенціал працівника.

Відомо, що розвиток персоналу знаходится в залежності від розвитку компанії. На кожній із стадій життєвого циклу компанії (становлення, зростання, стагнація, занепад) щодо персоналу є певні вимоги та очікування, які змінюються (Табл.1). Виходячи з цього, можна зробити висновок, що уявлення про розвиток співробітника ґрунтується на моделі життєвого циклу компанії. Стадія життєвого циклу визначає стратегію діяльності компанії, отже і характеристики персоналу, за умови відповідності яким вдасться найефективніше забезпечити досягнення основних цілей та завдань організації.

Таблиця 1. Оціночні показники розвитку персоналу залежно від стадій життевого цикла компанії

Стадія життєвого циклу компанії	**Оціночні показники розвитку персоналу**
Становлення	Гнучкість, мобільність, презентабельність, взаємозамінність, стресостійкість
Зростання	Підтримка нововведень, харизматичність, адаптивність, відповідність
Стагнація	Послідовність, дисциплінованість, безконфліктність, здатність виконувати завдання
Занепад	Взаємна підтримка, лояльність, відданість
Відродження	Підтримка нововведень, активність, новаторство, самовизначення

Джерело: опрацювання [1].

Таким чином, розвиток є і характеристикою, і властивістю, і потребою будь якої системи, що реалізується через життєвий цикл компанії. Розвиток персоналу виступає як інвестиційне рішення, тобто із статті витрат стає об’єктом інвестицій.

Поведінкові зміни в потрібному для організації напрямку забезпечуються заходами стимулювання праці, які відображають зусилля компанії щодо заохочення більш ефективної діяльності персоналу. Натомість відмінною за змістом категорією виступає мотивація, яка зумовлена бажанням працівника задовольнити свої потреби через працю.

Слід зазначити, що в основі сучасних теоретичних підходів до мотивації лежать психологічні передумови й механізми цілеспрямованого поводження людини. Виходячи з цих позицій, мотивація визначається як рушійна сила людської поведінки, в основі якої перебуває взаємозв'язок потреб, мотивів і цілей людини. Оскільки потреби людини постійно змінюються, мотивація повинна відображати ці зміни, це означає, що менеджери з управління персоналом повинні постійно відслідковувати дієвість системи мотивації і модифікувати її. Тільки знаючи механізм формування мотіваційної системи співробітника, керівники зможуть ефективно управляти розвитком персоналу [2].

Відомо, що функція мотивації персоналу складається з двох аспектів: інструментального, який полягає в примушенні підлеглого виконувати свої обов’язки та соціально-психологічного, який відноситься до усунення конфліктів та напруги, що заважає трудовому процесу та розвитку персоналу. Тільки визначивши, що спонукає людину до роботи, які мотиви лежать в основі її дій, можна розробити ефективну систему форм і методів управління розвитком персоналу [3].

Інноваційний розвиток співробітників передбачає стимулювання, просування інноваційних ідей, підтримку і мотивацію підвищення рівня їх інтелектуального капіталу.

Виділимо дві базові моделі інноваційного розвитку співробітників.

Навчання співробітників. В даний час більшість навчальних програм в корпораціях можна охарактеризувати наступним чином:

1. Ставка робиться на професійний розвиток співробітників, тобто придбання тих навичок, які безпосередньо знадобляться для виконання службових обов'язків. Ми ж пропонуємо розвивати творче мислення. Даний напрямок найбільш характерно для представників зарубіжних компаній, зокрема американських.

2. Характерною рисою сучасної системи навчання є те, що процес отримання знань позбавлений практичної основи, при тому, що близько 80% знань засвоюються тільки при реальних ситуаціях. З цього можна зробити висновок, що більшість існуючих програм навчання співробітників малоефективні і накопичення знань не завжди сприяє зростанню результативності бізнесу. Розглянемо позитивні і негативні сторони даної мотиваційної моделі.

Система заохочень. Дана система поряд з навчанням персоналу займає лідируюче місце в системі мотивації інноваційного розвитку співробітників. Для того щоб співробітник виявляв творчу, або інноваційну активність, існує ряд способів, з яких можна виділити:

1. Просування інноваційних ідей співробітника.

2. Підтримка інноваційної спрямованості співробітника [4].

Таким чином, дві мотиваційні моделі інноваційного розвитку співробітників спрямовані на розвиток професійних навичок та творчого потенціалу персоналу. Дані моделі доповнюють один одного, і для досягнення ефективного інноваційного розвитку співробітників організації необхідно їх спільне застосування.

Список використаних джерел

1. Сучасні підходи до управління розвитком персоналу на основі інновайційних моделей/ [Електронний ресурс] М.К. коноваленко, Н.Г. Яковлева. – Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_5/statti.pdf

2. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування / Н. Л. Гавкалова. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с. (Укр. мов).

3. Альохіна О. Інноваційний розвиток персоналу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name= sid=9

4. А.Н. Гвозденко. Мотивационные модели инновационного развития сотрудников бизнес структур// Наука и образование. – 2011 – №5

КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Бакало Н. В.
к. е. н., доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
Хаустова Е. О.
Студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Важливим аспектом у кар'єрному житті колективу є професійний менеджер, який керує робочими процесами в компанії, але і не забуває про суто моральні аспекти діяльності. При бездоганному знанні організації і різних особливостей дії певних механізмів, не можна ігнорувати той факт, що людський фактор прямо впливає на продуктивність праці. Ідеальний менеджер повинен володіти ще й знаннями про своїх підлеглих. Він має бути керівником і психологом в одному, прагнути до росту не лише компанії, а й кожного підлеглого.Розвиток співробітників — це не просто один з пунктів плану, це необхідність, яку необхідно взяти за правило. Такі дії залучають ваших колег до спільної діяльності, покращують майстерність, що в свою чергу впливає на результативні показники. Як найкраще для цього підходить коучинг.

Термін «коучинг» широко використовується в ЗМІ, спортивному та бізнес світі. Коучинг в менеджменті — це процес взаємодії керівника і співробітника в ході якого досягаються цілі організації найкращими шляхами і в оптимальні терміни, засіб навчання для досягнення мети, спосіб зміни поведінки та звичок. За даними дослідження, проведеного журналом Fortune, близько 40% компаній, що входять до списку найбільш успішних компаній світу за версією цього ж видання, у своїй практиці активно застосовують коучинг. В Україні мистецтво коучинга тільки зароджується, в основному його використовують в ТНК. Звичайно є переваги і недоліки використання. Плюсом є підвищення

ефективності роботи співробітників. Технологія коучинга залучає співробітника в процес управління діяльністю організації. Тренінги не сприймаються нав'язливо, ідеї з'являються як результат співпраці. Людина сама знаходить потрібні рішення та методи для досягнення мети. Коучинг допомагає знайти необхідні ресурси та навички, які до цього часу не використовувалися. Зростає залучення персоналу в досягненні цілей компанії за рахунок синергії. Тобто, якщо думає над рішенням не одна людина, а кілька, то ймовірність знаходження геніального рішення зростає в рази. Підвищується пристосованість компанії до змін. Підлеглі починають ставитися до завдань не як до повинностей, а як до ще одного кроку до власної перемоги над складністю. Співробітники стають більш ініціативними, дієвими, усвідомленими. Значить у важку для компанію хвилину більше шансів, що вони зостануться і підтримають, так як тут цінують саме твої ідеї, які впливають на загальний результат.

Починати робити щось нове завжди ризик, а коучинг тим паче. Страх і хвилювання щодо необхідності і правильності тренінгів завжди присутні. Потрібно поступово впроваджувати зміни в життя компанії, різкий переворот подій не завжди добре відображається на результатах. Необхідно нести відповідальність за кожний крок проекту. Краще починати впровадження коучингу в управлінську культуру організації із зустрічі з першою особою. Важливо, щоб він сам розумів, навіщо йому впроваджувати коучинг і яких результатів він чекає. Ще одним мінусом є витрати ресурсів, зокрема часу, енергії, коштів. Набагато швидше і простіше, просто розповісти план виконання підлеглим, позначити контрольні точки і відслідковувати виконання. Це класика менеджменту. При цьому навряд чи задіюються додаткові ресурси людини.До того ж, працівник безініціативний, може бути не мотивованим, та й відповідальність перекладає на керівника, оскільки це рішення було спущено зверху.

Для покращення роботи співробітників на перших етапах можна застосовувати модель GROW, запропонована колись Джоном Уітмором,

консультантом і засновником бізнес напрямку в коучингу. Ця модель особливо гарна в якості структури для коуч-сесії в менеджменті. Вона дуже проста, складається з чотирьох етапів. Перший етап — G (Goal — Мета) на самому початку бесіди коуч з'ясовує, яка мета співробітника (виробнича мається на увазі). Ціль повинна бути загальною для співробітника і компанії. 50% успіху — правильно поставлена мета, вона в даному випадку служить «паливом». Для правильної постановки цілі існує модель SMART: S — (Specific) конкретна — (Measurable) вимірна — (Achievable) досяжна; R — (Resultoriented) орієнтована на результат; T — (Timed) співвідноситься з конкретним терміном реалізації.Другий етап коучсесії по моделі GROW — R (Reality — Реальність). Мова йде про те, щоб з'ясувати, яка ситуація сьогодні, чому виникла необхідність у досягненні цієї мети і що заважає в її досягненні сьогодні. На третьому етапі O (Options — Варіанти) розбираються можливі варіанти дій, зокрема залучається ініціативність працівника до вирішення задач. Останній етап бесіди — W (What to do? — Що потрібно зробити?). Вирішуємо, що працівник робитиме для досягнення поставленої вище цілі. Фактично, це складання плану, причому будує його сам співробітник, коуч тільки задає уточнюючі питання. У плані знаходяться не тільки конкретні дії, а й терміни виконання кожного пункту.

Отже, коучинг, як підхід в менеджменті, дозволяє керівнику, здійснюючи свої щоденні функції з використанням коучингових інструментів, розвивати підлеглих, впливати на продуктивність праці, зміцнювати колектив і організацію в цілому і як результат збільшення прибутку та покращення іміджу фірми.

КОМПЕТЕНЦІЯ ТА КОМПЕТЕНТНІСТЬ В СТРУКТУРІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК РУШІЙНОЇ СИЛИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Хомин О. Й.

к.е.н., доцент, професор кафедри соціальних дисциплін Львівського державного університету внутрішніх справ

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку та забезпечення стабільності його функціонування. Від моменту свого створення підприємство стикається з різного роду ризиками, які в тій чи іншій мірі впливають на його результативність. Забезпечення стабільності діяльності підприємства передбачає мінімізацію ризиків, котрі виникають через різні дестабілізуючі чинники. Це можливо при умові розробки дієвої стратегії розвитку підприємства, яка характеризується тісним взаємозв'язком і взаємообумовленістю її окремих складових.

Стратегічний розвиток підприємства базується на ефективній роботі колективу підприємства, а точніше на використанні людського капіталу. Дослідження останнього передбачає аналіз як якісних так і кількісних його характеристик. Так, професійна компетентність, рівень кваліфікації, додаткова освіта в поєднанні з мобільністю є вагомими чинниками якісних характеристик людського капіталу підприємства. Також серед якісних характеристик є інтелектуальний та творчий потенціали, які разом із мотивацією та конкурентоспроможністю визначають адаптивність до швидких змін в умовах інноваційної діяльності.

Вирішення поставлених стратегічним планом розвитку підприємства завдань досягається лише за умови компетентності працівника. Серед науковців точаться дискусії щодо тлумачення понять компетенції та компетентності як рушійної сили в управління підприємством.

Вважаємо, що компетенція – це наявність у людини освіти, знань, вмінь, кваліфікації, що дозволить їй вирішувати поставлені перед нею завдання.

Компетентність – здатність людини приймати на основі наявної освіти, знань, вмінь, кваліфікації, додаткової освіти, інтелектуального та творчого потенціалу, враховуючи мотивацію та конкурентоспроможність рішення щодо окреслення стратегічних завдань та здатність ефективно їх розв'язувати.

Компетентність як керівника, так і працівників підприємства є основною ланкою формування, розвитку та використання людського капіталу підприємства. Компетентність працівників дозволяє в повній мірі разом з організаторськими здібностями просувати діяльність підприємства до більш ефективного його функціонування.

Для дослідження людського капіталу використовують коефіцієнти, до яких відносять: коефіцієнт стажу, коефіцієнт стабільності, коефіцієнт здоров'я, коефіцієнт професійного зростання, коефіцієнт освіти. Пропонуємо включати до них коефіцієнти компетенції та компетентності.

Вважаємо, що коефіцієнти компетенції та компетентності можна визначити за формулами:

Коефіцієнт компетенції $К_{к\text{-}ції}$

$К_{к\text{-}ції}$ = Кількість працівників, що мають високі показники в роботі (визначаються за галузевим принципом)/Середньооблікова чисельність працівників

Для підприємства важливим показником в якості людського капіталу є Коефіцієнт компетенції ($К_{к\text{-}ції}$). Його величина може коливатися в межах від 0,5 до 1. Коефіцієнт компетенції ($К_{к\text{-}ції}$) дасть інформацію про рівень компетентності працівників підприємства.

Коефіцієнт компетентності $К_{к\text{-}ності}$.

$К_{к\text{-}ності}$.= Кількість працівників, що розробляють стратегію розвитку підприємства (управлінська служба підприємства) /Середньооблікова чисельність працівників.

Коефіцієнт компетентності повинен бути не менше 0,7 і зростати до 1. Зменшення цього коефіцієнту призведе зо зростання кризової ситуації на підприємстві.

Оцінка людського капіталу, враховуючи компетенцію та компетентність повинна відбуватися після аналізу стратегії діяльності підприємства з метою прийняття відповідних управлінських рішень. Ефективність роботи підприємства враховуючи вплив різного роду факторів може змінюватися. Якщо коефіцієнти мають негативне, чи близьке до нього значення то, діяльність підприємства є неефективною. За такої ситуації управлінській службі підприємства необхідно розробити комплекс мір щодо нейтралізації кризового стану.

Література

1. Коваленко Н.В,, Должикова А.П, Аналіз людського капіталу підприємств а як ключової компетенції Економічний простір №75 2013, С.191-199.

2. Головань М.С. Компетенція та компетентність: порівняльний аналіз понять / М.С. Головань // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. – 2011. – №8. – С. 224-233.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ЇЇ МІСЦЕ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Скляр Є. В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету
Храпливий А. І.
аспірант кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету

Продовольча проблема і її вирішення – одна з головних в соціально-економічній політиці Україні. Основна мета харчової промисловості – задовольнити потреби населення повноцінними високоякісними продуктами харчування, крім цього, саме харчова промисловість спроможна активно впливати на поглиблення світового та регіонального міждержавного та міжрегіонального поділу праці [10]. І, як стверджує академік І. Р. Юхновський, харчова промисловість України здатна забезпечити продуктами харчування внутрішній ринок і позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продовольчими товарами [12, с.5]. Вона займає особливе місце у розвитку продуктивних сил

кожної країни. Як зазначав академік П.П. Борщевський, це зумовлено не тільки важливістю продуктів харчування, а й тим, що харчова промисловість в процесі виробництва специфічно поєднує природні, кліматичні, економічні, геополітичні, географічні, соціальні та екологічні умови кожної країни [1, с.8].

Головною продуктивною силою суспільства є людина, її життя і здоров'я. Всі потреби людини в узагальненому вигляді дослідники поділили на 13 груп, серед яких на першому місці стоять продукти, питна вода та безалкогольні напої, що споживаються вдома, і на другому місці – ті ж самі категорії, але які споживаються в підприємствах громадського харчування. Навіть житло вони розташували тільки на третьому місці [3, с.75]. Тому, продукти харчування – це основа добробуту населення і ефективного розвитку всіх продуктивних сил, а отже, і економіки України в цілому. Зростання промислового виробництва, розширення світового територіального розподілу праці у сфері виробництва продовольства, викликає суттєві кількісні та якісні зміни у харчовій промисловості, виробництві та споживанні продуктів харчування, у зміні структури харчування і звільненні її від впливу природно-кліматичних та географічних особливостей [9]. Виробництво і споживання продовольства є однією з головних умов суспільного розвитку. М.І.Туган-Барановский, розкриваючи сутність і зміст поняття господарства, відзначав, зокрема, роль і значення продовольства в суспільному людському розвитку: "Щоб жити, людина повинна пити, їсти, мати одежу, хату тощо. Все це треба приготувати і здобути. Отже, щоб здобути хліба, потрібного для життя, треба зорати поле, засіяти його" [11, с.59].

Безпосередньо переробляють сільськогосподарську сировину: цукрова промисловість, зернопереробна і плодоовочеконсервна галузі, а кондитерська, макаронна, хлібопекарська галузі використовують промислову сировину – цукор, борошно [4]. Велика різноманітність сировини та готової продукції обумовлюють і таку ж різноманітність обладнання, устаткування та технологічних процесів, що застосовуються у харчовій промисловості. Але і матеріально-технічна база і технології різних галузей харчової промисловості мають спільні ознаки: переважання хіміко-технологічних процесів при виробництві продовольчих товарів; великі обсяги виготовлення харчових

продуктів; особливі вимоги відносно дотримання санітарно-гігієнічних умов на харчових підприємствах [8, с.4]. Дещо інакше формулює сутність поняття харчової промисловості Л.В.Дейнеко. Вона характеризує харчову промисловість як сукупність підприємств, що мають такі основні ознаки [6, с.17]: єдність економічного призначення продукції – виробництво продуктів харчування для задоволення безпосередніх потреб населення; однорідність сировини і матеріалів, що використовується для виробництва продуктів харчування; спільність матеріально-технічної бази і технологічних процесів виробництва продовольства; особливий професійний склад виробничих кадрів; специфічні особливості розміщення і розвитку харчової промисловості.

За визначенням академіка П.П.Борщевського, під харчовою промисловістю спочатку розуміли переробку продуктів харчування у сфері виробництва продовольчих товарів, а в наш час в економічно розвинутих країнах до неї включають суміжні галузі, зокрема, продовольче машинобудування, виробництво тари і таропакувальних матеріалів та інші галузі, які сприяють виробництву, зберіганню, транспортуванню та реалізації продуктів харчування безпосередньо споживачам. В економічно високорозвинутих країнах світу комплекс всіх перерахованих галузей називають індустрією харчування [2, с.7]. Індустрія харчування є комплексом по виробництву, обігу і споживанню продовольчих товарів. Провідною структурою індустрії харчування є харчова промисловість, основна функція якої – виробництво продуктів харчування у широкому асортименті та високої якості на основі використання сприятливих природно-кліматичних, соціально-економічних, науково-технічних, екологічних умов кожної країни [1, с.7].

Структура харчування населення будь-якої держави постійно змінюється, не втрачаючи при цьому основні національні звичаї і смаки [5]. Розвиток харчової промисловості доцільно розглядати в кількох аспектах, серед яких найбільш значущими є: просторовий, часовий, функціональний, комплексно-формуючий, інституційний, інноваційний тощо. Продовольство – найперша передумова життя безпосередніх виробників і будь-якого виробництва в цілому. А тому, [7, с.17], галузь, яка виготовляє продукти харчування, відіграє особливу роль у розвитку суспільного виробництва.

Список використаних джерел

1. Борщевський П.П. Підвищення ефективності розвитку і розміщення харчової промисловості. К.: Наукова думка. 1994. – 158с.
2. Борщевський П. Харчова промисловість України: сучасні тенденції та перспективи розвитку / Борщевський П., Сичевський М., Троян В. // Економіка України. – 2003. – № 8. – с. 45–49.
3. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, інститут аграрної економіки УААН. Монографія. – К., 2001. – 506с.
4. Власов В.І. Тенденції та проблеми глобальних процесів у світовій продовольчій сфері / В.І. Власов // Економіка України. – 2006. – № 3 (532). – С. 75-80;
5. Глобалізація і безпека економічного розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; за ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2001. – 733с.
6. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії і практики) / Л. В. Дейнеко; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К. : Знання, 1999. – 331 с.
7. Дейнеко Л. В. Шляхи та перспективи оновлення потенціалу харчової промисловості України / Л. В. Дейнеко, Е. І. Шелудько // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). С. 82-89. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu_2013_21(1)__14.pdf
8. Опацький Л.В. Размещение пищевой промышленности СССР. Госпланиздат. Москва – 1958 г. 341 с.
9. Скляр Є.В. Інтеграційні тенденції сталого розвитку малого бізнесу та підприємництва / Є.В. Скляр // Науковий вісник Луганського аграрного національного університету. м. Луганськ, 2012. Економічні науки № 42. с. 264-274.
10. Прядко В.В. Парадигма продовольчої безпеки в контексті інтеграції України до ЄС / В.В. Прядко, Є.В. Скляр // Вісник Чернівецького торговельно – економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕУ КНТЕУ, 2012. – Вип. IV (48). Економічні науки. с. 97-107.
11. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. І. Туган-Барановський. – М. : РОССПЭН, 1998. – 664 с.
12. Харчова промисловість України: стан та перспективи / за ред. академіка Юхновського І.Р. – К.:ФАДА, ЛТД, 2001р.– 339с.

ЕВОЛЮЦІЯ СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ

Шевченко Ю. О.
Байгуш О. В.
Запорізький національний університет,

Міжнародні компанії беруть пряму і непряму участь у глобальних політичних процесах, виступаючи «локомотивами» економіки, які формують сучасний і майбутній вигляд світогосподарських процесів.

Міжнародні компанії, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, що швидко розвиваються, а з іншого боку – самі представляють могутній механізм впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, багатонаціональні корпорації формують нові відносини, видозмінюють сформовані їхні форми [1].

Особливістю діяльності міжнародних компаній є диверсифікація їх виробничих потужностей та послуг. У свою чергу, кожна з найбільших ТНК США має підприємства у десяти галузях виробництва, а найвпливовіші охоплюють 30-50 галузей. Так, серед 100 найбільших компаній Великої Британії 96 є багатогалузевими, у Німеччині – 78, у Франції – 84, в Італії – 90.

Переважна більшість найбільших МНК за національною приналежністю відносяться до так званої «тріади» – трьох найбільш потужних економічних центрів планети: США, ЄС та Японії. ТНК, що функціонують на території приймаючих країн, постійно посилюють свій вплив на політичну та економічну ситуацію. Вони охоплюють усі процеси виробництва, реалізацію і розподіл продукції, що неминуче веде до розвитку протиріч між економічними інтересами цих країн й інтересами міжнародної компанії [1].

Міжнародні корпорації стрімко почали розвиватися на початку 70-х років XX ст., у той час було зареєстровано приблизно 7000 фірм. Через 20 років їхня чисельність стрімко зросла і досягла 60 000. На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів налічується близько 82 000 ТНК, що по офіційним даним мають приблизно 810 000 філій в різних країнах, на всіх континентах [3].

При цьому понад 9/10 усіх ТНК базується в розвинутих країнах, близько 8% – в країнах, що розвиваються, і менш 1% – в країнах з перехідною економікою.

Порівнюючи дані рейтингу Fortune Global 500 за 2010 р. та за поточний рік, спостерігаємо закономірність лідерства американської компанії-ритейлера Walmart. Такі компанії як Royal Dutch Shell, BP, Exxon Mobil, Toyota Motor також зберігають провідні позиції серед найвпливовіших ТНК світу впродовж п’яти років (табл. 1).

Таблиця 1. – Компанії-лідери з рейтингу Fortune Global 500, 2010р.

№ у рейтингу	Назва компанії	Галузь діяльності
1.	Walmart	Рітейл
2.	Royal Dutch Shell	Видобування та переробка нафти
3.	Exxon Mobil	Видобування та переробка нафти
4.	BP	Видобування та переробка нафти
5.	Toyota Motor	Автомобілебудування
6.	Japan Post Holdings	Страхування
7.	China Petrochemical Corp.	Видобування та переробка нафти
8.	State Grid Corporation of China	Електрична промисловість
9.	AXA	Страхування
10.	China National Petroleum	Видобування та переробка нафти

Що стосується галузевої структури ТНК, представлених у даному рейтингу, то вона є доволі диверсифікована: 60% міжнародних компаній зайняті у вторинному секторі виробництва, 37% – у третинному і 3% – у первинному секторі.

У 2014 р. 500 найбільших компаній світу отримали виручку в сумі $ 31,200 млрд. і $ 1,7 трлн прибутку. Штат працівників, що задіяний у багатонаціональних корпораціях, налічує 65 мільйонів осіб із 36 країн світу [2].

Аналізуючи дані рейтингу Fortune Global 500 за 2015 р., можна зробити висновок, що 5 із 10 лідируючих позицій належить корпораціям, що працюють у первинному секторі економіки, а саме у нафтопереробній сфері (табл. 2). Переважна кількість, а саме 161 із 500 компаній зайняті у третинному секторі (111 надають фінансові та банківські послуги, 32 компанії зайняті розробкою високотехнологічної продукції, а 18 фірм працюють у сфері телекомунікацій),

107 – у вторинному секторі (паливо–енергетичному комплексі). Ще однією тенденцією на сьогоднішній день є переважання на світовому ринку американських ТНК. 128 компанії, включені в цей рейтинг, є американськими, 54 – японських, і 28 – британських [3].

Таблиця 2. – Компанії-лідери з рейтингу Fortune Global 500, 2015р.

№ у рейтингу	Назва компанії	Галузь діяльності
1.	Walmart	Рітейл
2.	Sinopec Group	Видобування та переробка нафти
3.	Royal Dutch Shell	Видобування та переробка нафти
4.	China National Petroleum	Видобування та переробка нафти
5.	Exxon Mobil	Видобування та переробка нафти
6.	BP	Видобування та переробка нафти
7.	State Grid	Комунальні послуги
8.	Volkswagen	Автомобілебудування
9.	Toyota Motor	Автомобілебудування
10.	Glencore	Видобуток корисних копалин, нафти

Зміна секторальної структури міжнародних корпорацій у світовій економіці пов'язана, перш за все, із всеосяжними процесами інтернаціоналізації. Не дивлячись на диверсифікованість глобальних компаній, усе більше приділяється уваги третинному сектору виробництва, а саме випуску високотехнологічної продукції, ноу-хау, переважанню сфери послуг, та росте їх кількість на міжнаціональному просторі. Водночас, неможливо охопити всі аспекти розвитку ТНК, тому дослідження потребує подальшого ґрунтовного аналізу впливу усіх факторів.

Список використаної літератури:

1. Шаховская Л.С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Л.С. Шаховская. – К.: «КноРус», 2013. – с.26.

2. Доклад о мировых инвестициях [Електронний ресурс] / UNCTAD. – 2014. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

3. Fortune Global 500 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://fortune.com/global500/

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ У НАДДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ТА ПЕРЕТВОРЕНІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Шевченко Ю. О.

Підопригора О. О.

Запорізький національний університет

На сучасному етапі розвитку міжнародні корпорації (МНК) стали однією з головних рушійних сил кардинальних перетворень в економічних системах. Через їх втручання економічні системи більшості країн світу втратили чітку побудову, почали проникати одна в одну, переплітатися та взаємоузгоджуватися. Під поняттям МНК сьогодні розуміють цілу сукупність економічних суб'єктів, у тому числі транснаціональні та багатонаціональні корпорації. На сьогоднішній день саме міжнародні корпорації фактично вирішують як акумулювати, примножувати та розподіляти між країнами власні продуктивні сили, як будувати господарських механізм їх дії. Тому не дивно, що такі компанії є одним з головних регуляторів економічних відносин на наддержавному рівні.

За результатами попередніх досліджень відомо, що на початку 2012 року у світі було зафіксовано 85 тис. транснаціональних компаній та їхніх філій, які контролювали більше 85% світового експорту і 90% прямих іноземних інвестицій. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями [1].

Зараз, діяльність МНК набрала таких масштабів, що їхній капітал може перевищувати статки невеликих країн, а тому й відбувається примусове нав'язування таким країнам власних економічних інтересів. Для прикладу порівняємо торговельний оборот Wal-Mart Stores ($ 485,6 млрд) з ВВП Норвегії ($ 500 млрд), або Австрії ($ 437 млрд). Щоб покрити оборот цієї гігантської корпорації знадобиться або 5 ВВП Словаччини, або 6 ВВП Білорусі, або 15

ВПП Латвії тощо. Крім того, в цій корпорації працює 2,2 млн осіб, що цілком порівняно з населенням Латвії чи Молдови.

Аналізуючи дані списку 2000 найбільших публічних компаній світу за версією журналу Forbes, виявили, що за 2014 рік прибутки та капіталізація компанії ExxonMobil склали $44,9 і $400,4 млрд, Apple – $41,7 і $416,6 млрд, Газпрому – $40,6 і $111,4 млрд, ICBC – $37, 8 і $237,3 млрд, Volkswagen Group – $28,6 і $94,4 млрд [2]. Згідно ж з даними Світового банку, багато країн мають показники ВВП за 2014 рік, значно менші, ніж зазначені показники. До таких країн належать: Південний Судан – $13,1 млрд, Афганістан – $20,8 млрд, Гаїті – $8,7 млрд, Зімбабве – $13,7 млрд, Гамбія – $0,8 млрд, Бурунді – $3,1 млрд тощо [3]. Для прикладу ВВП України за 2014 складав $131,8 млрд.

Необхідно також відзначити, що капітал, інвестований корпораціями в економіку приймаючих держав, стає складовою частиною їх відтворювального процесу. Так, частка підприємств, контрольованих іноземним капіталом, в загальному обсязі виробництва обробної промисловості Австралії, Бельгії, Ірландії та Канади перевищує 33%, у провідних західноєвропейських країнах – 21 – 28%, в США – більше 10%. Ще більшу роль іноземний капітал у формі прямих інвестицій відіграє в економіці країн, що розвиваються, де на частку компаній з іноземною участю припадає до 40% промислового виробництва, а в ряді держав дочірні структури та філії ТНК випускають 50 – 60% виробленої продукції [4].

Наведені дані підтверджують тезу, що МНК економічно набагато сильніші, ніж більшість приймаючих їх країн. Як наслідок ці компанії нерідко намагаються використовувати свою міць, щоб чинити тиск на місцеві уряди, примушуючи останніх надавати податкові пільги та спеціальні преференційні режими у фінансовій сфері, у доступі до об’єктів інфраструктури, захисті ринку від небажаної для МНК конкуренції і т.д.

МНК змінюють економічні системи країн-реципієнтів, використовуючи політику трансфертних цін у переміщенні факторів виробництва та результатів їхньої діяльності. Ціни завищуються або занижуються, у зв'язку з чим,

податкові надходження в бюджет країни скорочуються, одночасно відбувається неконтрольований відтік робочої сили, інтелекту тощо. Понад сімдесят країн світу переробили законодавство, що регулює видобуток корисних копалин, щоб відкрити доступ іноземним видобувним компаніям на внутрішній ринок.

Позитивним моментом є те, що МНК також мають певний вплив на місцеві органи влади для поліпшення податкового режиму або дебюрократизації окремих процедур, наприклад, пов'язаних з інвестуванням або приватизацією. Часто саме потужний вплив представників МНК служить каталізатором реформування бюрократичного апарату, перегляду різних законодавчих актів, що регулюють правила інвестування й оподаткування в країні, що приймає, в сторону їх оптимізації та лібералізації [5].

Отже, міжнародні корпорації породжені глобалізацією й одночасно управляють цим процесом і прискорюють його з метою реалізації власних економічних інтересів. МНК відіграють вирішальну роль у міжнародному переміщенні капіталу, тією чи іншою мірою контролюють половину світового промислового виробництва. На відміну від окремих національних економік, МНК не мають чіткої територіальної прив’язки, а тому здатні поєднувати продуктивні сили різної державної належності, швидко переміщувати досягнення НТР, трансформувати та адаптувати організаційні структури і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

Список використаних джерел

1. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012. – 203 p.

2. FORBES 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.forbes.com/global2000/list/

3. Топ – 25 самых бедных стран мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vestifinance.ru/articles/64461?page=3

4.Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс] / Володимир Самофалов // Дзеркало тижня. – № 31. –

15.08.2003. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/globalniy_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy.html

5. Влияние ТНК на принимающие страны [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irwes.narod.ru/texts/s-tnk.html

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Шевченко Ю. О.

Хохлов Б. Ю.

Запорізький національний університет

Сьогодні енергетичний чинник має визначальний вплив на розвиток економіки України. Дефіцит паливно-енергетичних ресурсів в країні вимагає від керівників, які працюють на всіх рівнях управління паливно-енергетичним комплексом (ПЕК), оперативних управлінських рішень щодо перегляду механізмів і заходів енергетичної політики, невідкладного проведення структурних реформ, надійного забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, підвищення енергетичної ефективності роботи підприємств.

На жаль, Україна поки що випала з глобального тренду розвитку енергетичної сфери. Національний план дій з відновлюваної енергетики передбачає, що до 2020 року Україна повинна виробляти 11% своїх енергетичних потреб з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Однак на сьогоднішній день, якщо не брати до уваги гідроенергетику, частка ВДЕ в нашому енергобалансі складає ~ 4%. Для того, щоб досягти поставленої амбітної мети, необхідні великі інвестиції і технології.

Першим кроком модернізації ПЕК могло б стати приєднання України до Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA). Кабінет Міністрів України 20 січня 2016 року започаткував приєднання України до статуту цього товариства, заснованого ще в 2009 році.

Для того, щоб стати членом цього агентства, потрібно пройти певну

процедуру. Спочатку подається заявка. Потім протягом трьох місяців приймається відповідне рішення. Якщо впродовж зазначеного періоду, члени організації не висловлять заперечень, то подача заявки на членство вважається затвердженою.

У рамках IRENA створений Центр інновацій та технологій, який аналізує різні сценарії і стратегії з розвитку ВДЕ, надає відповідні консультації для національних урядів країн-членів.

Згідно із прогнозом експертів Міжнародного енергетичного агентства, розвиток світового паливно-енергетичного комплексу в найближчій перспективі буде базуватися на заміщення викопних палив (у даний час вони забезпечують понад 90% обсягу потреби в енергії) альтернативними та відновлювальними джерелами енергії, в інфраструктурі яких важливе місце належить водню.

Аналіз тенденцій розвитку ПЕК індустріально розвинених держав показує, що радикальним засобом вирішення енергетично-екологічних проблем – є розширення сфер використання водню в якості універсального екологічно-чистого енергоносія і технологічної сировини. Такий підхід лежить в основі стратегічної концепції водневої енергетики і технологій, що реалізуються в рамках ряду міжнародних і національних програм США, Канади, Німеччини, Японії, Ісландії, Китаю та інших країн.

Сформована складна ситуація в ПЕК України, особливо в газовому секторі, – додатковий стимул для прискорення темпів переходу до водневої енергетики.

На сьогоднішній день воднева енергетика в Україні знаходиться у зародковому стані, хоча й існує можливість одержання водню як побічного продукту при хімічних, коксохімічних та нафтопереробних виробництвах, використання для одержання водню скидних газів чи різних органічних сполук. Одне із таких виробництв існувало на території Казенного підприємства ”Екоантилід” (м. Дніпродзержинськ Дніпропетровської обл.), потужності якого дозволяють виробляти водень, важку та легку воду [1, с. 64]. Крім того, фахівцями Інституту Проблем машинобудування ім А. Н. Підгорного (ІПМаш)

розроблені методи отримання водню, що базуються на комплексному використанні електричної енергії та хімічного потенціалу вихідних продуктів, що застосовуються для отримання водню.

Реалізація розроблюваних в ІПМаш інноваційних водневих технологій дозволить забезпечити підвищення стійкості функціонування енергетичної системи України шляхом переорієнтації її на власні енергоресурси і зіграє важливу роль в диверсифікації потоків енергоносіїв в інфраструктурі ПЕК. Це істотно знизить залежність від імпорту вуглеводневих палив і поліпшить стан навколишнього природного середовища в найбільш екологічно напружених територіально-промислових регіонах.

У зв'язку з тим, що Україна багата запасами кам'яного та бурого вугілля, серед перспективних технологій одержання водню слід розглядати методи, що базуються на плазмохімічній конверсії водню з кам'яного і бурого вугілля, а також з торфу. На особливу увагу заслуговує метод отримання водню шляхом підземної газифікації вугілля. У цьому випадку його вартість знижується в 2-3 рази в порівнянні з іншими технологіями. Крім того, перспективний спосіб отримання водню за допомогою енергоакумулюючих речовин, зокрема витягають із мінеральної складової енергетичного вугілля в процесі їх спалювання на теплових електростанціях.

Як бачимо, Україна має високий потенціал і можливості для модернізації ПЕК шляхом впровадження поновлюваних енергоресурсів, зокрема переходу до водневої енергетики. Такі заходи будуть мати одночасно й економічні, й екологічні ефекти, які дозволять отримати національній економіці запас міцності та енергетичної незалежності.

Список використаної літератури

1. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій: Монографія / За заг. науковою ред. А.Шевцова. – Д.: РФ НІСД, 2008. – 208 с.

2. «Довгий шлях України до альтернативної енергетики» [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: http://uaenergy.com.ua/post/24781

3. Мацевитый Ю. В Украине несметное количество углеводородов / Юрий Мацевитый // Тижневик 2000. – №29-30 (707). – 2014р. – С. 17-18.

ЕФЕКТИВНИЙ ЛІДЕР ОЧИМА КОМАНДИ

Шкодіна О. С.
к. е. н, доц. кафедри менеджменту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
Докторук Є. В.
к. е. н, завідувач кафедри менеджменту, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

«Найважливіші навички, яких потребує світ,
щоб змінитись, – це навички лідерства»
Роберт Ділтс, фахівець і світовий лідер в галузі теорії та практики НЛП

Ефективність діяльності бізнес-структур у сучасних умовах формування бізнесу в більшій мірі залежить саме від керівника, рівня його компетентності та здатності сформувати комплементарну команду. Не зважаючи на відмінності між різними суб'єктами господарювання, існує ряд загальних принципів, спрямованих на удосконалення систем управління їх діяльністю, шляхом впровадження основних засад лідерства. На сьогоднішній день, в умовах жорсткої конкуренції ринкового середовища, питання щодо формування портрету ефективного ідеального керівника є досить актуальним. Одним із базових питань сучасного менеджменту постає проблема підготовки ініціативного та креативного керівника-лідера. Наразі ринок потребує керівників нового типу, система мислення яких базується на сучасних світоглядних бізнес-концепціях, що здатні оперативно приймати управлінські рішення, креативно підходити до вирішення поставлених задач, нести повну відповідальність за їх виконання та вести за собою людей.

На сьогоднішній день, на жаль, навіть хороші менеджери не можуть компенсувати відсутність лідерів у компанії. Адже їх система мислення, підхід до розв'язання завдань, стиль управління, манера спілкування тощо значно відрізняються від керівників-лідерів. Звісно, ефективний менеджер може «навчитися» бути результативним лідером, однак не всі цього прагнуть.

Набір якостей, якими має володіти ефективний лідер, різні компанії розуміють по-своєму.

Згідно Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 роки [1] підхід до управління людськими ресурсами має бути модернізований у відповідності до принципів та стандартів Європейського Союзу. Базовий аспект цієї модернізації стосується саме розвитку лідерів – керівників усіх рівнів, й особливо – вищої керівної ланки, які повинні бути спроможними та відповідальними за впровадження ефективних змін у процесі здійснення реформ на рівні держави, бізнес-структур тощо. Вважаємо, що саме якість лідерства є фундаментом для розвитку їх конкурентних переваг.

Актуальність питань лідерства та розвитку лідерського потенціалу на сьогодні є очевидною, особливо для тих, хто розуміє, що успіх організації в першу чергу залежатиме від постаті самого керівника. Тобто лідерство має стати ключовою компетенцією керівника в процесі формування та удосконалення системи управління суб'єктом господарювання.

В мінливих умовах розвитку бізнес-середовища XXI століття лідерство визначається як основне джерело розвитку конкурентних переваг його бізнес-структур. Наразі, лідерство є сучасною концепцією ефективного управління діяльністю організацій.

Лідер (від англ. leader – ведучий, керівник) – це людина, яка завдяки своїм особистісним рисам має переважний вплив на колектив.

Однак, ми маємо чітко зрозуміти, що поняття «керівник» та «лідер» не є тотожними. Основна відмінність полягає у тому, що керівник у своїй організації не завжди є лідером. Ключові аспекти керівництва та лідерства полягають у тому, що керівництво пов'язано з ефективним управлінням та організацією діяльності, а лідерство – з ефективним впливом на колектив задля досягнення організаційних та індивідуальних цілей. Лідери надихають і мобілізують до дії інших. Це можуть зробити тільки зацікавлені й самовіддані люди – провідники й послідовники [9]. Лідер – це не просто формальний керівник, його владу не можливо делегувати, він має владу авторитету.

З огляду на це, виділяють формальне і неформальне лідерство. У першому випадку вплив на підлеглих виявляється з позицій займаної посади. Процес

впливу на людей через особисті здібності, вміння, компетенції пов'язаний з неформальним лідерством.

Практика ведення бізнесу доводить, що ідеальним для лідерства є поєднання двох основ влади: особистісної та організаційної.

Можливість і готовність індивіда до ефективного лідерської поведінки проявляється у лідерському потенціалі управлінця.

Враховуючи той факт, що в процесі лідерства беруть участь як мінімум дві сторони: «лідер» і «послідовники», то у визначенні лідерського потенціалу керівника потрібно відобразити такі складові як:

1. Лідерські якості (компетенції) лідера (забезпечують ефективність лідерства).

2. Особливості сприйняття лідера послідовниками (забезпечують прийняття послідовниками керівника в якості лідера).

3. Умови здійснення лідерства (визначають можливості прояву лідерства).

Враховуючи це, лідерський потенціал керівника включає в себе сукупність його лідерських якостей, умов прояву лідерства, а також особливості його сприйняття групою людей, які визначають можливості керівника зайняти лідерське становище і успішно використовувати лідерський ресурс в практиці управління.

Враховуючи те, що сучасна бізнес-структура перебуває в постійному русі, змінюється, адаптується до мінливих умов навколишнього середовища, навчається і перебудовує себе саму в залежності від потреб ринку і здатна сама активно впливати на ринок, то проблема виконання лідерських функцій керівником потребує від нього постійного розвитку та самовдосконалення.

Англійськими ученими А. Лоутоном та Е. Роуз за висновками семінару керівників, що проводився у Лондоні в 1987 році, запропоновано розглядати наступні десять якостей, що підвищують ефективність керівників-лідерів [2, с. 49]:

- далекоглядність – вміння бачити перспективні цілі;

- вміння визначати пріоритети – розрізняти, що необхідно, а що просто важливо;
- вміння мотивувати послідовників;
- володіння мистецтвом міжособистісних відносин;
- здатність розуміти потреби оточуючих;
- спокійність та непохитність перед опонентом;
- харизма – те, що важко пояснити, але те, що полонить людей;
- здатність йти на ризик, а також делегувати повноваження;
- гнучкість – здатність реагувати на нові ідеї та досвід;
- рішучість та стійкість, коли цього вимагають обставини.

Звісно, що перелік цих якостей не є стандартним, він може змінюватись та доповнюватись.

Яким же бачать ідеального керівника вітчизняні працівники? За даними опитування майже 2000 респондентів, проведеного Дослідницьким центром міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна [3] отримані результати представимо на рис. 1

Рис. 1 Результати опитування щодо ідеального керівника в уявленні українських працівників

Висновки. Результати роботи авторів доводять значимість процесу формування керівника за засадах лідерства, що обумовлено не лише теоретичними напрацюваннями, а й практичними дослідженнями.

Розглядаючи лідерство з позицій менеджменту, необхідно сказати, що лідерство є запорукою успішної діяльності організації та джерелом її конкурентних переваг, що забезпечуються шляхом: креативного підходу до розвитку комплементарної команди; інтелектуального стимулювання мислення

її колективу та мотивації, що надихає прикладом харизматичного керівника-лідера.

Список використаних джерел

1. Стратегія державної кадрової політики на 2012-2020 роки / Указ Президента України від 1 лютого 2012 року № 45/2012 – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/45/2012.
2. Евтихов О. В. Тренинг лидерства: Монография. / О. В. Евтихов – СПб.: Речь, 2007. – 256 с.
3. Ідеальний начальник в уявленні українських працівників – Режим доступу: https://hh.ua/article/15461.
4. Нестуля О.О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера: Навч. посіб. / О.О. Нестуля, С.І. Нестуля, В.В. Карманенко. – К. : Знання, 2013. – 287 с.
5. Пинтосевич И. Действуй! 10 заповедей успеха / Ицхак Пинтосевич – М: Эксмо, 2012, – 145 с.
6. Розвиток лідерського потенціалу особистості – Режим доступу: http://studopedia.org/14-21731.html.
7. Татенко В.О. ЛІДЕР XXI / LEADER XXI. Соціально-психологічні студії. / В.О. Татенко – К.: Корпорація, 2004. – 198 с.
8. Шеклтон В. Психология лидерства в бизнесе / В. Шеклтон – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.
9. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. – СПб. : Питер, 2006. – 240 с.

СУЧАСНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

Шмагельська М. О.
доцент кафедри фундаментально-економічних дисциплін, Вінницький кооперативний інститут

Ключовою умовою формування ефективної відкритої економіки України є вироблення такої моделі міжнародного співробітництва, яка найбільшою мірою

враховувала б наявний потенціал взаємодії у сферах торгівлі, інвестиційної та науково-технічної взаємодії.

Важливість поглиблення економічного та політичного співробітництва України з іншими державами визначається низкою об'єктивних факторів: географічною близькістю і зручністю транспортних комунікацій, взаємодоповнюючим характером економічної структури економіки. У той же час, поглиблення економічного співробітництва з країнами, з відмінними соціально-культурними традиціями, ступенем соціально-економічного розвитку та факторними перевагами в глобальній конкуренції, розширює можливості двосторонніх відносин, взаємовигідного співробітництва та втілення масштабних економічних проектів.

Торговельно-економічні зв'язки – це всесторонній просторовий аналіз розгалуженої і всеосяжної системи різноманітних потоків товарів і послуг, що надаються [1]. Сутністю торговельно-економічних зв'язків є формування та розвиток експортного потенціалу, збільшення його обсягів та становлення збалансованої товарної структури, а також імпортний потенціал.

Сучасними факторами впливу на розвиток торговельно-економічних зв'язків України є:

- орієнтація на експорт високоякісного прокату, металомісткої продукції, включаючи транспортні засоби (особливо судна), металорізальні верстати, комплексне устаткування, особливо гірниче, енергетичне, металургійне, хімічне;
- розвиток експортної спеціалізації за окремими видами сільськогосподарської продукції (зерно, олійне насіння), переробної та харчової промисловості, сільськогосподарських машин та обладнання харчової промисловості;
- розвиток спеціалізованого, зорієнтованого на міжнародні ринки комплексу виробництва ракетної та авіапродукції;
- створення нового виробничого комплексу на основі галузей з видобутку рідко земельних металів, розвитку мікроелектроніки, випуску комп'ютерів,

побутової техніки із залученням іноземного капіталу;

- формування нового наукоємного комплексу на базі виробництв, що безпосередньо пов’язані з реалізацією перспективних науково-технічних досягнень.
- проведення радикальної раціоналізації енерго- та матеріалоспоживання, поширення заощадливих технологій у виробництві та в побуті;
- перехід на використання альтернативних імпортним енергоносіїв – сонячної, вітрової енергії, супутнього газу, метану вугільних шарів, етилового спирту (його джерелом можуть бути побічна продукція та відходи сільського господарства й агропереробки, зокрема цукрових буряків після технологічного процесу виготовлення цукру); доцільним є переведення ряду електростанцій, які використовують газ, на вугільне паливо;
- збільшення розвідок та власного видобутку нафти й газу, більш повний видобуток паливних родовищ;
- поширення виробництва на території України тих товарів іноземних марок, які характеризуються найкращими споживчими властивостями та користуються високим попитом;
- запровадження ефективних механізмів антидемпінгових розслідувань та процедур стосовно тих іноземних фірм, які можуть бути звинуваченими у недобросовісній конкуренції;
- розвиток альтернативних імпортним поставкам виробництв (з урахуванням того, що магістральним напрямом формування відкритої економіки України має стати модель національної спеціалізації, а не економіки, яка будується за принципом „все – сам”);
- стимулювання інвестицій у розвиток тих галузей економіки, які програють у міжнародній конкурентній боротьбі, зокрема і на національному ринку через об’єктивний дефіцит у них фінансових ресурсів [2].

На розвиток торговельно-економічних зв’язків також впливають негативні фактори: несприятлива кон’юнктура на ключових, для України, світових ринках; нерівномірний розвиток різних країн; перерозподіл фінансових потоків

й активів; коливання світових валют та сировинних цін; нестабільність курсу національної валюти; загострення проблем у торговельно-економічних та політичних відносинах із Росією; нераціональна структура вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки; низька конкурентоспроможність українських товарів та послуг; нарощування фінансових зобов'язань через несвоєчасні розрахунки українських підприємств з іноземними партнерами [3].

Критична залежність України від кон'юнктури зовнішніх ринків є одним із головних стримуючих факторів, що впливає на темпи економічного розвитку держави.

Отже, головними факторами впливу на розвиток торговельно-економічних зв'язків України, які потребують терміновиго вирішення, є: зниження енергоємності виробництва; покращення економічного клімату для іноземного інвестування; утримання позицій держави з великим транзитним потенціалом.

Список використаної літератури

1. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч. посіб. / І.І. Павленко, О.В. Варяченко, Н.А. Навроцька – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.

2. Центр зовнішньоекономічних зв'язків України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.biz-center.ua.

3. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. – Київ: «Центр учбової літератури», 2013. – С. 46-70.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИЗНЫХ УСЛОВИЯХ

Юрьева И. А.
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

В условиях кризисного функционирования предприятия при решении задач своей экономической безопасности акцентируется главное внимание на

поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, на предотвращении материального, финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям.

Производственная сфера эффективно работающего предприятия, если она своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономического неблагополучия (экономической опасности) как для коллектива предприятия и его собственника, так и для тех агентов рынка, которые пользуются продукцией предприятия, то есть его смежников и потребителей. В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового), как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из результатов своей деятельности (точнее – амортизационных отчислений и прибыли), а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты.

В настоящее время большинство украинских промышленных предприятий, работая в нестабильной экономической среде, является убыточными, переживают глубокий спад производства и находятся в критическом или банкротном состоянии. Причин депрессивного развития много, но главные из них кроются в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов, в отсутствии приоритетов государственной научно-промышленной политики, определение которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей, в условиях хозяйствования, сложившихся в результате неэффективных, с точки зрения реального сектора экономики, преобразований,

не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию. Такое их положение представляет определенную опасность как для экономики и социальной стабильности в регионе и обществе в целом, так и для потенциала и коллектива каждого конкретного предприятия. Промышленное предприятие, являясь основным структурообразую-щим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей, связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим, материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался. Ни одно предприятие не может ощущать себя в экономической безопасности, если его продукция не востребована рынком; ни одно предприятие, производящее средства производства, не может ощущать себя в безопасности, если происходит длительный спад в технологическом развитии страны. Сейчас наблюдается четко выраженная тенденция утраты промышленными предприятиями способности производства сложной и наукоемкой продукции, причем не только новой, но и выпускавшейся ими ранее в условиях стабильного развития экономики. Это означает, что под угрозой находится техническое перевооружение производственного аппарата таких базовых отраслей экономики, как энергетика, транспорт, металлургия, химия, добыча полезных ископаемых и т.д., так как по мере износа активной части основного капитала этих отраслей их полноценное замещение новым отечественным оборудованием будет затруднено или невозможно (ведь промышленность более чем на 80% укомплектована машинами и оборудованием именно отечественного производства. Их замена массовыми импортными закупками с финансовой точки зрения вряд ли осуществима). Многие предприятия этих отраслей просто остановятся, потому что их сложное оборудование (например, в энергетике) имеет, во-первых, длительный цикл

изготовления и, во-вторых, не будет достаточных производственных мощностей, чтобы возместить обвальное выбытие основных производственных фондов.

Список використаних джерел

1. Экономика Украины: стратегия и политика долгосрочного розвьющуюся / за ред. акад. НАН Украины В.М. Геєця. – К. : Ін-т екон. обгнозування : Феникс, 2003. – С. 337-481.

2. Борщ Л.М. Инвестиции в Украине: состояние, проблемы и перспективы / Л.М. Борщ. – К. : Т-во "Знание", КОО, 2002. – 318 с.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 2

Менеджмент економічних процесів

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Бакало Н. В.
к. е. н., доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
Метелиця А. С.
Студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Сучасний кризовий стан економіки Україні в цілому та на підприємствах різних галузей, потребує глибокого дослідження нових теоретичних положень та практичного застосування сучасних підходів до управління діяльністю підприємств, які б дозволили підвищити їх ефективність функціонування та рентабельність. Окрім цього, швидкий розвиток НТП потребує від підприємств розробку нових технологій, методів та процесів, щоб бути конкурентоспроможними на ринку. У даних умовах доцільно застосувати системний підхід до управління діяльністю підприємства.

Системний підхід в управлінні ґрунтується на тому, що будь-яка організація являє собою систему, що складається з частин, кожна з яких володіє своїми власними цілями. Керівник повинен виходити з того, що для досягнення цілей підприємства необхідно розглядати його як єдину систему, і тому застосовувати системні принципи управління, такі як:

децентралізація обов’язків, які б забезпечували активну діяльність усіх працівників підприємства;

поєднання саморозвитку і колективної діяльності для забезпечення якості роботи підприємства в цілому та його ефективності;

управління внутрішнім середовищем та зв’язками з зовнішнім для покращення показників діяльності підприємства;

регулярний контроль за процесом управління;

активізація інноваційної діяльності з метою оволодіння новими ринками збуту та посилення конкурентоспроможності;

посилення орієнтації управління на кінцеву мету.

Таким чином, управління за допомогою системного підходу забезпечує збалансовану взаємодію підрозділів підприємства і різних напрямків його діяльності, а також оптимальне поєднання ресурсів для досягнення кінцевої мети – отримання максимального прибутку.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Бакало Н. В.
к.е.н., доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
Пилипенко І. В.
Студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Сучасний етап розвитку економіки країни зобов'язує всі заходи внутрішньої політики здійснювати з урахуванням інтересів окремих областей. Розширення повноважень регіонів України відповідає світовій практиці децентралізації управління, Європейській Хартії про місцеве самоврядування. Державна політика з розвитку малого бізнесу повинна стати поштовхом до перенесення частини повноважень із державного на рівень місцевої влади та місцевого самоврядування.

Питання розвитку малого бізнесу в Україні визначаються на національному рівні управління, але конкретизуються та реалізуються у регіонах. Адже саме на місцевому рівні підприємці отримують дозволи та вирішують питання оренди, стикаються з корупцією і незахищеністю бізнесу від влади. Розвиток малого бізнесу також безпосередньо впливає на здатність місцевої влади та місцевого самоврядування забезпечувати належні стандарти життя громадян.

Завданнями державного управління як на національному, так і на регіональному рівнях має бути захист, сприяння та підтримка конкуренції серед малих підприємств, підтримка конкурентоспроможності українського бізнесу, його інноваційність. Однак основними питаннями на сьогодні залишаються створення нових робочих місць для громадян, що притаманно малому бізнесу, а також підтримка тих підприємств, які створюють додану вартість.

Органам влади на регіональному рівні доцільно делегувати ряд повноважень, серед яких організаційні (розробка програм розвитку малого бізнесу в регіоні, визначення пріоритетних галузей, співпраця з іншими регіонами), правові (ухвали обласних рад з питання визначення механізму стягнення місцевих податків і зборів, їх ставок, а також з питань надання субсидій, дотацій, пільг), економічні (забезпечення інфраструктурою ринку, що здатна стимулювати розвиток малого підприємництва, підтримка інноваційних підприємств, впровадження механізму регіональних замовлень) тощо.

Розвиток малого бізнесу має стати одним із пріоритетів регіональної економічної політики, адже він найбільш орієнтований на місцеві ринки, ресурси, є наповнювачем місцевих бюджетів.

УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ

Винятинська Л. В.
к. е. н., Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

В умовах стрімких змін та перетворень в країні, сучасним суб'єктам господарювання необхідно встигнути відреагувати та у своїй діяльності врахувати жорсткі умови функціонування ринку. Лісові господарства, як суб'єкти господарювання державної форми власності потребують як оперативного, так і стратегічного управління. Основою інформаційної бази є статистична інформація, яка слугує достатньо вичерпним джерелом для статистичного аналізу платоспроможності. Звичайно, для лісових господарств фінансова звітність, є внутрішнім джерелом, яке дає достовірну, оперативну та своєчасну інформації. Поряд з тим, в сучасних умовах господарювання неможливо існувати ізольовано й не враховувати інтенсивні зміни у суспільстві та інформацію про них. Саме тому, необхідно враховувати у фінансово-господарській діяльності лісових господарств статистичну інформацію, яка дає загальне і при потребі конкретне із зовнішнього середовища (головні чинники та розмір їх впливу).

Для управління підприємством потрібно мати уявлення не тільки про стан та використання активів, капіталу та зобов`язань підприємства, про хід виконання плану та про результати господарської діяльності, але й про тенденції та характер виникаючих змін в економіці підприємства. Осмислення, розуміння інформації досягаються за допомогою статистичного дослідження. У процесі його проведення первинна інформація проходить аналітичну обробку: проводиться порівняння досягнутих результатів з даними за минулі відрізки часу, з показниками інших підприємств, середньо галузевими та нормативними значеннями; визначається вплив різних чинників на величину результативних показників; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості, перспективи та ін.

В умовах ринкової економіки представляється очевидним, що неплатоспроможність лісових господарств прямо пропорційна обсягу їх зобов'язань (як довгострокових, так і короткострокових). Дійсно, абсолютно платоспроможним є підприємство, капітал якого цілком є власним, а зобов'язання відсутні. Так як зобов’язання виникають завжди (наприклад по податках і зборах), це означає, що дане лісове господарство з випередженням (авансом) виконує свої зобов'язання. У той же час підприємство може не мати власного капіталу, працювати цілком на позикових коштах і залишатися платоспроможним. Усе залежить від виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Статистичний аналіз платоспроможності лісових господарств в системі управління підприємствами тісно пов'язаний з плануванням та прогнозуванням, оскільки без глибокого аналізу неможливе здійснення цих функцій. Важлива роль аналізу в підготовці інформації для планування, оцінці якості та обґрунтованості планових показників, у перевірці та об'єктивній оцінці виконання планів. Затвердження планів для підприємства по суті також являє собою прийняття рішень, які забезпечують розвиток господарської діяльності у майбутньому запланованому відрізку часу.

Використання результатів статистичного аналізу платоспроможності

лісових господарств для прийняття управлінських рішень представлено в описовій таблиці 1.

Таблиця 1

Напрями прийняття управлінських рішень за результатами статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств

Результати статистичного аналізу	Напрями розроблення управлінських рішень відповідно до результатів статистичного аналізу
Аналіз динаміки та прогноз показників платоспроможності лісових господарств	Результати аналізу динаміки та прогнозування системи взаємопов'язаних статистичних показників та їх рівнів є інформаційною базою розроблення ефективних програм і сценаріїв розвитку лісового господарства з урахуванням визначених тенденцій
Оцінювання структури згрупованих активів за ступенем ліквідності та пасивів за терміновістю зобов'язання	Об'єктивна оцінка структурних зрушень згрупованих активів за ступенем ліквідності та пасивів за терміновістю зобов'язання, їх концентрації та диференціації розподілу є інформаційною базою розроблення програм і заходів щодо наявності грошових ресурсів та прострочених боргових зобов'язань в фінансово-господарській діяльності лісових господарств на основі їх перерозподілу
Оцінка рівня забезпечення згрупованих пасивів за терміновістю зобов'язання з групами активів за ступенем ліквідності	Оцінювання результатів порівняння груп активів та пасивів, їх відповідність певним критеріям типів ліквідності балансу є базою розробки заходів з підвищення рівня їх використання, визначення надлишку або нестачі певної групи, їх перерозподілу
Аналіз впливу чинників на рівень платоспроможності лісових господарств	Об'єктивна оцінка впливу основних чинників на загальний показник платоспроможності за допомогою кореляційно-регресійного аналізу є базою розроблення заходів щодо покращення ситуації, нівелювання впливу негативних чинників на рівень платоспроможності лісових господарств на мікро- та макрорівнях

Управління лісових господарств повинна відповідати вимогам антикризового управління фінансами підприємства і передбачати раціоналізацію обороту обігових коштів та оптимізацію структури джерел їхнього фінансування; забезпечення своєчасного оновлення поза оборотних активів і високу ефективність їхнього використання; вибір та реалізацію найефективніших шляхів розширення обсягів активів для забезпечення основних напрямків розвитку; забезпечення рівня самофінансування свого виробничого розвитку за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, ефективної амортизаційної політики; забезпечення найефективніших умов і форм позикових коштів; у відповідності з потребами підприємства.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З НАДАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОСЛУГ

Вислободська Г. П.
асистент кафедри статистики та аналізу Львівського національного аграрного університету

Сільськогосподарські підприємства є активними учасниками ринку послуг. Вони можуть одночасно виступати як у ролі споживачів, так і продавців послуг. В сучасних ринкових умовах функціонування економіки усі суб’єкти господарювання шукають альтернативні та додаткові джерела отримання доходів. Для сільськогосподарських підприємств одним із таких шляхів може стати діяльність з надання послуг.

Для економічного розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки держави загалом необхідно, щоб діяльність підприємства була ефективною, тобто здійснювалася в умовах оптимального (раціонального) витрачання виробничих ресурсів, мінімальних витратах та максимальній прибутковості виробництва. Проблема оцінювання ефективності посідає важливе місце. Дана проблема має велике значення. У зв’язку з цим, розгляд основних аспектів оцінювання ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах становить великий теоретичний і практичний інтерес, в тому числі й діяльності з надання послуг.

Основними із показників, що характеризують ефективність діяльності з надання послуг є прибуток, виручка від реалізації послуг та рівень рентабельності.

Прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства та відображає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності.

Прибуток від реалізації послуг визначається як різниця між виручкою від реалізації послуг (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартістю послуг. Повна собівартість послуг – це всі витрати понесені надавачем послуг в процесі їх виробництва та реалізації.

Виручка від реалізації послуг – це сума грошей, що надійшла на рахунок підприємства, чи в касу за реалізовані послуги. Загалом формулу визначення цього показника можна подати так:

Виручка від реалізації (планова) = КРП х Ціна реалізації (1)

В залежності від асортименту та зміни цін на послуги вона буде змінюватися, але її економічний зміст не змінюється.

Рівень рентабельності (Р) розраховують за формулою:

$$P = \frac{П * 100}{Вв}, \quad (2)$$

де П – валовий прибуток від реалізації (робіт, послуг);

Вв – виробничі витрати на реалізовану продукцію (її виробнича собівартість).

Для повнішої уяви про реальну ефективність певного виду товарної продукції доцільно цей показник обчислювати з врахуванням витрат на її збут, зменшивши при цьому валовий прибуток на величину цих витрат і водночас збільшивши на них знаменник формули.

Таким чином, діяльність з надання послуг є одним із додаткових джерел отримання доходу сільськогосподарських підприємств. Ефективність діяльності є важливим показником, оскільки показує чи доцільно проводити таку діяльність та визначає величину вигоди від її здійснення.

ПІДБІР ОПТИМАЛЬНОГО КОЛА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ У ПОЛІГРАФІЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Воржакова Ю. П.
к.е.н., асистент кафедри менеджменту Національного Технічного Університету України «Київський політехнічний інститут»

Підбір оптимального кола постачальників матеріалів для виготовлення поліграфічної продукції надзвичайно важливий аспект у діяльності

поліграфічних підприємств. Для виготовлення поліграфічної продукції недостатньо одного постачальника, оскільки потрібні постачальники фарб, паперу, картону, після друкарських матеріалів, плівок і т.д. Креативність у поєднанні матеріалів надає змогу підприємству збільшувати прибутки та в деяких випадках зменшувати витрати на виробництво продукції.

Для успішного функціонування підприємства необхідно, щоб між постачальником (продавцем) і споживачем встановилися партнерські відносини [1, с. 208].

При традиційному підході відділ постачання прагне:

- створити групу постачальників для кожного виду продукції;
- встановити ділові відносини з тими, хто пропонує мінімальну ціну або, у випадку якщо ціна необхідної продукції однакова у всіх постачальників, з тими, хто забезпечує як найшвидше постачання;
- встановити мінімально можливу ціну шляхом переговорів, наприклад, посилаючись на можливість укладення договору з іншими постачальниками;
- мати не менше двох постійних постачальників з метою захисту і страховки від можливих порушень постачань або інших проблем, а також щоб мати можливість чинити тиск на постачальників при укладенні договору (контракту) [2, с. 87].

Використовуючи цю тактику, можна досягти істотного зниження ціни на придбану продукцію. Але переважна орієнтація на ціну виробів підвищує ризик виробництва низькоякісної продукції та збільшення витрат на усунення відхилень (невідповідностей), дефектів або браку. Вибір постачальника повинен здійснюватися з урахуванням багатьох чинників, основними з яких є якість і ціна продукції.

Надійніший і ефективніший підхід у виборі постачальників ґрунтується на аналізі відомостей про якість їх роботи і продукції. Це потребує проведення відповідного дослідження і, отже витрат, що скорочує число потенційних постачальників, з якими компанія може вступити в співпрацю. При такому підході постачальник повинен допустити на своє підприємство представників

замовника (споживача). У такому разі обидві сторони відповідальніше відносяться до встановлення ділової співпраці та укладення договору [3, с. 113].

Метод оцінки постачальника (продавця) включає: 1.) аналіз попередньої діяльності по постачаннях; 2.) встановлення відповідності системи менеджменту якості постачальника вимогам стандартів; 3.) контроль споживачем якості продукції на відповідність вимогам стандарту.

При оцінці постачальника аудитори споживача розглядають наступні аспекти: компетентність керівництва і його прихильність якості; розуміння технічних умов і контракту на постачання; розмір підприємства і його виробничі потужності; можливий обсяг постачань; процеси та методи управління якістю; рівень кваліфікації та підготовки співробітників; організація і ефективність забезпечення якості; – відгуки інших споживачів; фінансова стабільність підприємства.

Аудит проводиться до укладення контракту. Висновки аудиторів можуть бути наступними:

1. Споживач (покупець) покладається на систему забезпечення якості, використовувану постачальником.

2. Постачальник передає споживачеві разом з продукцією встановлені технічними вимогами дані контролю і випробувань.

3. Постачальник здійснює стовідсотковий контроль і випробування продукції за відповідними параметрами.

4. Постачальник проводить приймально–здавальні випробування за узгодженою із споживачем програмою.

5. Постачальник має систему якості, що визнається споживачем (наприклад, систему якості по Міжнародних стандартах ISO серії 9000).

6. До постачальника не пред`являються жодні вимоги із забезпечення і контролю якості, а споживач здійснює свій вхідний контроль і відбір продукції.

Вибір постачальника ґрунтується на: – оцінці дослідної партії продукції; – досвіді попередньої роботи з аналогічними постачальниками; – результатах випробувань аналогічної продукції, що раніше поставляється; – відомому

досвіді інших споживачів; – контролі на підприємстві та оцінці функціонування системи якості постачальника, а також його можливостей вдосконалення виробництва, і тому подібне.

Визначення рейтингу постачальника: по–перше, надає змогу вибрати якнайкращого постачальника або продавця; по–друге, забезпечує зворотний зв`язок, що надає можливість усувати виникаючі труднощі або збої в роботі [4].

Рейтинг має враховувати в основному наступні чинники: якість продукції, ціну, послуги. Під послугами в даному випадку розуміється спосіб доставки продукції, точність дотримання графіка доставки, післяпродажне обслуговування та інше. Від вибору постачальника залежить якість продукції, яка виготовляється та ринковий успіх підприємства. Тому доцільно визначення рейтингу продавців і на цій основі обрання постачальника.

Література

1. Гонтовая Н.В. Совершенствование управления экономической устойчивостью предприятия на основе баланса интересов институций / Н. В. Гонтовая, Н. В. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010.– № 2. Т.1. – С. 206–211.

2. Гаффорова Є. Б. Управління якістю : навчальний посібник / Є. Б. Шкаріна, Т. Ю. Гаффоров, Ж. С. Меркушова. – Владивосток: Видавництво ТДЕУ, 2007. – 152 с.

3. Шаповал М. І. Менеджмент якості : підручник / М. І. Шаповал. – К.: Т–во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.

4. Харченко Т. Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т. Б. Харченко // Актуальні проблеми економіки.– 2003–№ 2.– С. 71.

РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ільєнко Р. В.
к. е. н., доцент Чернігівського національного технологічного університету

Для успішного функціонування будь-якого підприємства, незалежно від послуг і товарів, які воно пропонує на ринку, необхідним є, перш за все, кваліфіковані кадри, здатні працювати ефективно, а також керівники, здатні відповідно керувати виробничим процесом. Проте, навіть якщо керівнику вдалося сформувати колектив із справжніх професіоналів, зрештою він програє, якщо забуватиме про те, що персонал потрібно постійно мотивувати.

В літературі є безліч визначень поняття мотивації, що розкривають її сутність із різних сторін. Узагальнюючі можемо визначити, що мотивація – це внутрішній процес, що спонукає людину до дії. Стимулювання – це зовнішній процес, що спонукає людину до дії за умови синхронізації з внутрішнім процесом, тобто мотивацією. Таким чином, мотивація і стимулювання залежать один від одного і знаходяться у взаємозв'язку. Чим сильніше мотивація працівників, тим простіше може бути система стимулювання, і навпаки.

В процесі мотивації виділяють чотири основні етапи [1]:

- виникнення потреб;
- розробка стратегії і пошук шляхів задоволення потреб;
- визначення тактики діяльності і поетапне її здійснення;
- задоволення потреб й одержання матеріальної чи духовної винагороди.

До структурних елементів процесу мотивації зазвичай відносять потреби, інтереси, бажання, прагнення, цінності, ціннісні орієнтації, ідеали і мотиви.

Методи мотивації персоналу можна поділити на групи:

- прямі грошові, що включають форми та системи оплати праці, премії, участь у прибутках, оплата навчання тощо.
- непрямі грошові, виражені в пільговому харчуванні, доплаті за стаж роботи, пільговому користуванні житлом, транспортом тощо.

– негрошові методи, до яких відносять збагачення змісту та покращення умов праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, просування по службі, участь в управлінні, система атестацій і співбесід.

Матеріальні мотиви традиційно вважаються домінуючими у визначенні трудової поведінки працівників. Але сучасна практика господарювання незаперечно свідчить, що роль нематеріальних мотивів та стимулів постійно зростає, а результати роботи нематеріальних стимул-реакцій безпосередньо залежать від компетентності керівників [2].

Універсальних інструментів системи нематеріального стимулювання немає, оскільки це невід'ємна частина корпоративної культури підприємства, яка є унікальною і неповторною, а її джерело – власник (він же і керівник) підприємства. Ефективність діяльності підприємства багато в чому залежить від уміння керівника делегувати повноваження, ставити завдання і контролювати їх виконання, бути наставником, здійснювати зворотний зв'язок і при цьому не критикувати, бути гнучким і лояльним відносно персоналу. Інформація про історію створення підприємства, складнощі і труднощі на різних етапах розвитку, глобальні цілі підприємства, цінності і заборони є корисною при підборі інструментів нематеріального стимулювання і розвиток сильних сторін кадрів.

Причиною зниження ефективності мотивації персоналу є таки чинники:

– дискомфортне внутрішнє середовище підприємства, що є результатом обмеженої інформації про його будні (наприклад, складний характер керівника, затримки у виплаті заробітної плати, постійно змінна система оцінки праці, формальність навчання кадрів та кар'єрного зростання);

– недооцінка потенціалу працівника (немає кандидата, який би на 100% відповідав вимогам вакансії: він або вищий, або нижче за планку вимог);

– ігнорування з боку керівників ідей і ініціативи працівників підприємства;

– відсутність у співробітників відчуття причетності до підприємства (зокрема, позаштатних працівників);

– відсутність відчуття результату, особистого і професійного зростання;

– відсутність з боку керівництва визнання досягнень співробітника;

– відсутність змін в статусі працівника.

Отже, підприємство буде успішним, якщо система мотивації буде побудована, виходячи з особливостей його корпоративної культури і стилю управління. Цих проблем можна уникнути, якщо:

1. Систематично проводити наради, що підвищить рівень залучення працівників у життя та діяльність підприємства.

2. Вітати працівника із знаменними датами (підвищення на посаді, ювілей, народження дитини). Само поздоровлення може бути різним: від грошової премії до саморобного плаката, але обов'язково у присутності колег і начальства.

3. Здійснювати неперервний процес навчання персоналу (курси підвищення кваліфікації, стажування, семінари і конференції).

4. Надавати право вибору (наприклад, право планувати відпустку).

5. Забезпечувати зворотний зв'язок (можливість співробітникам висловлювати побажання і коментарі щодо організації роботи: анонімно (через корпоративний ящик для «листів») і відкрито – наради).

6. Обладнати місця для відпочинку (кухня, кімната відпочинку).

7. Інформувати про досягнення працівника (корпоративна газета або через Інтернет-ресурси, що впроваджені в робочому процесі підприємства).

8. Організувати проведення конкурсів і змагань (наприклад, «Кращий продавець місяця», «Найввічливіший співробітник» або «Міс Посмішка»).

9. Визначити персональну робочу ділянку (табличка на дверях, картка на столі, бейдж – людям приємно, коли їх помічають і звертаються по імені).

10. Надавати знижки на послуги або товари підприємства.

11. Організовувати заохочувальні корпоративні заходи (святковий банкет, корпоративний виїзд на екскурсію або на природу, весняний «суботник» тощо).

Список використаних джерел

1. Коваленко М.А. Менеджмент трудової активності працівників підприємства: Навчальний посібник./ М.А. Коваленко, І.І. Грузнов, Л.Є. Сухомлин. – Херсон: «Олди-плюс», 2006.–288 с.

2. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Олійник О. С.
старший викладач кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Формування персоналу являє собою складний процес, головною ціллю якого є ефективне функціонування підприємства. Даний процес є важливим в життєвому циклі підприємства. Відхилення чисельності персоналу від науково-обґрунтованої потреби підприємства негативно впливає на рівень трудового потенціалу персоналу. Недостатня кількість персоналу призводить до використання не в повному обсязі виробничих ресурсів та високе навантаження на працівників, а надлишок кількості працюючих – не дозволяє повністю реалізувати свій потенціал.

Процес формування персоналу підприємства включає мету, задачі та етапи, на які ми звернемо увагу.

В результаті господарювання склалась мета формування персоналу підприємства, яка полягає в мінімізації втрат, що виникають в процесі не відповідності потенційної здатності до праці і особистих якостей працюючих з можливістю їх використання при виконанні конкретної роботи.

Іншими словами мета формування персоналу підприємства – це зведення до мінімуму резервів невикористаних можливостей працівників і потенційної та фактичної зайнятості в кількісному і якісному відношенні.

Задачами формування персоналу підприємства є:

– чітке доведення чисельності працівників різних професійно-кваліфікаційних і соціально-психологічних характеристик для повної відповідності між будовою, формами, конфігурацією робіт, робочими місцями та персоналом;

– з метою реалізації трудового потенціалу персоналу забезпечити повне завантаження працівників, з врахуванням підвищення їх продуктивності праці;

– враховувати функціональний зміст праці при структуруванні працівників підприємства.

Процес формування персоналу підприємства складається з ряду етапів, але в ході еволюції вони згруповані в декілька груп (рис. 1.5), хоча сутність їх залишилась не змінна.

В процесі формування персоналу спочатку необхідно:

– по-перше, встановити відповідність робочої сили та робочих місць тобто з планувати;

Б.Г. Базилюк, О.О. Герасименко та В.М. Петюх відмічають, що кадрове планування – складова частина системи управління персоналом, що припускає відстеження змін у її структурі, а також елемент роботи з персоналом, мета якої – забезпечення надання людям робочих місць у потрібний момент часу й у необхідній кількості й відповідно до їх здібностей, схильностей і вимог виробництва [1, с. 293].

А.М. Виноградська, М.Д. Виноградський та О.М. Шканова стверджують, що кадрове планування – це складова частина планування на підприємстві. Зміст кадрового планування полягає в тому, щоб забезпечити людей робочими місцями у потрібний час і в необхідній кількості, у відповідності з їхніми здібностями, нахилами і вимогами виробництва [2, с. 151].

Базою кадрового планування є аналіз потреб у персоналі і вивчення інформації про продуктивність працюючих і витратах на їх утримання. Закордонні джерела інформації концентрують увагу головним чином на плануванні потреби організації в кадрах, тоді як вітчизняні приймають це лише як один з видів кадрового планування. Найперша задача планування персоналу

– це «перевести» наявні цілі і плани організації в конкретні потреби в кваліфікованих службовцях, тобто вивести невідому величину необхідних працівників з наявного рівняння планів організації і визначити час, у який вони будуть викликані. І як тільки ці невідомі величини будуть знайдені, у рамках кадрового планування необхідно вивести, скласти плани досягнення виконання цих потреб.

– по-друге, здійснити залучення кандидатів, що мають необхідні якості для досягнення поставлених цілей;

– по-третє, провести відбір персоналу, тобто заповнити вакантні місця та зробити резерв кадрів.

– по-четверте, провести вибіркову бесіду, тобто отримати психологічну інформацію на підставі вербальної комунікації. Важливою роботою на підприємстві в процесі формування персоналу є співбесіда керівника з співробітником. У цій бесіді обговорюються результати роботи працівника за минулий період, дається оцінка цієї роботи як керівником, так і самим працівником, затверджуються заходи співробітника на майбутній період і на перспективу [2, с. 229];

– по-п’яте, здійснити адаптацію, тобто взаємне пристосування працівника і підприємства, передумовою якого є поступове входження працівника до нових професійних, соціальних і організаційних умов.

Таким чином, формування персоналу підприємства є досить складним і важливим процесом, який включає крім вище переліченого ще особливості кадрової політики підприємства.

Список використаних джерел

1. Петюх В.М. Управління персоналом: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.М. Петюх, Б.Г. Базилюк, О.О. Герасименко. – К.: КНЕУ, 2007. – 320 с.

2. Виноградський М.Д. Управління персоналом. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова / 2-ге вид.: навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2009. – 502 с.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ткачук Ю. О.
студентка Хмельницького національного університету,
Капінос Г. І.
к. е. н., доцент кафедри Економіки, менеджменту та адміністрування
Хмельницького національного університету

В сьогоднішніх умовах проблема організації та нормування праці *посідає одне з* перших місць в управлінні персоналом на підприємстві. Це обумовлено вимогами покращення використання кадрів, акумуляції їх кваліфікаційних навичок, укомплектованості професійного складу, а також, у свою чергу, внесення коректив до вимог щодо персоналу відповідно до умов ринку.

Аналіз останніх досліджень в галузі нормування праці показав, що такі науковці, як І. Багрова, Д. Богиня, І. Гайдай, А. Гальцев, Б. Гєнкін, О. Грішнова, Г. Завіновська, Б. Ігумнов, А. Калина, Р. Колосова, А. Колот, В. Бичін та інші присвятили багато уваги питанням вдосконалення нормування на підприємствах, але повністю ця проблема залишається нерозв'язаною.

Під нормуванням праці розуміють вид управлінської діяльності, яка спрямована на оцінку та встановлення раціональних співвідношень затрат і результатів сукупної праці. На основі цих співвідношень приймаються управлінські рішення, здійснюються планування, організація, проектування, та виробництво продукції.

Відповідно до мети, завдань та принципів зміст процесу організації та нормування праці на підприємстві включає:

- вивчення та аналіз змісту і характеру праці відповідної категорії персоналу в реальних організаційно-технічних і санітарно-гігієнічних умовах;

- вивчення передового науково-технічного організаційного, виробничого

вітчизняного та закордонного досвіду, аналіз можливостей впровадження його в умовах підприємства;

- вибір оптимального варіанта технології та організації праці; проектування режимів роботи обладнання, прийомів і методів роботи, системи обслуговування робочих місць, режимів праці та відпочинку;

- розрахунок норм у відповідності до особливостей технологічного і трудового процесів; апробація норм, оцінка їх економічної ефективності, аналіз тенденцій змін організаційно-технічних умов, уточнення норм;

- впровадження норм на виконання конкретної роботи у виробничому процесі та подальше їх коректування у зв'язку зі зміною організаційно-технічних умов трудової діяльності.

Головною метою нормування праці на кожному підприємстві в умовах ринку є максимальне зменшення витрат виробництва за рахунок щільного використання робочого часу, вивільнення його від непродуктивних втрат.

Значення норм праці в стимулюванні ефективності виробничої діяльності обумовлюється тим, що вони є основою встановлення обсягу ресурсів (кількості обладнання, запасів матеріалів, чисельності робітників), необхідних для досягнення виробничих результатів. Тому норми праці повинні встановлюватись на рівні, який відповідає мінімуму сумарних витрат на всі види виробничих ресурсів [1].

На даний момент на підприємствах використовують застарілі норми або нормують працю досвідно-статистичними методами. Однак, не слід вважати технічне нормування застиглою, постійною системою, бо слідом за вдосконаленням робочих місць, форм поділу та кооперування праці, розробкою більш економних та ефективних операцій, прийомів і рухів (внаслідок удосконалення знарядь праці й технологічних процесів у цілому) продовжують розвиватись та вдосконалюватись методики створення прогресивних норм праці.

В Україні з переходом до ринкових механізмів господарювання мали місце чималі структурні зрушення в організації нормування праці на підприємствах,

які супроводжувалися розширенням їх прав у вирішенні цих питань та відмовою від прямого адміністративного втручання держави в управління процесами нормування праці. На практиці ці зміни призвели до порушення взаємодії організацій та структур, які займаються нормуванням праці, а в окремих випадках і до їх ліквідації; скорочення чи навіть повного припинення досліджень і розробок нормативних матеріалів з праці; зменшення чисельності працівників, які зайняті нормуванням на виробництві, зниження їх кваліфікаційного рівня. Внаслідок цього, відбулося старіння нормативних матеріалів, погіршилася якість норм та нормативів з праці, знизився рівень охоплення всіх категорій працюючих нормами трудових затрат.

До найбільш важливих напрямків діяльності з вдосконалення нормування праці на підприємствах, на наш погляд, слід віднести: заміну якомога більшої частини досвідно-статистичних норм праці технічно-обґрунтованими; підвищення відсотка робіт, професій, де впроваджено технічно-обґрунтовані норми; поширення технічного нормування праці на допоміжні роботи, на працю технічних виконавців і фахівців; застосування на вітчизняних підприємствах укрупнених нормативів і типових, групових норм; застосування комп'ютерної техніки для розрахунку проектних норм за нормативами; впровадження систематичного підвищення кваліфікації персоналу відділів праці; підготовка висококваліфікованих фахівців-нормувальників та комплектування ними підприємств. Поява автоматизованих засобів збору та обробки інформації розширила можливості застосування будь-яких методів дослідження трудових процесів – від усіх видів хронометражу до мікроелементних систем. Подальше вдосконалення нормування праці, як важливого фактора економії живої та уречевленої праці, тісно пов'язане з відродженням вітчизняного виробництва.

Література

1. Гришнова О.А. Економіка праці та соціально трудові відносини: Підручник / О. А. Гришнова О.А. – К.: Знання, 2007. – 559 с.

2. Игумнов Б.Н., Завгородняя Т.П., Барский С.Н. Системы нормирования

производственной деятельности. – Хмельницкий; Поділля, 1997.–388 с.

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ФОРМУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Шатайло О. А.
магістрантка Хмельницького національного університету
Капінос Г. І.
к. е. н, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету

В умовах сучасної економіки дуже важливим є питання формування кадрового потенціалу. Це безпосередня реалізація трудових і кваліфікаційних здібностей та навиків працівника, трудового колективу і суспільства в цілому. На сьогоднішній день раціональне використання кадрового потенціалу повинне концентруватися на реалізації здібностей кожного працівника підприємства, доданні праці характеру творчості, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня, різних заохоченнях та створенні гідних умов праці.

Розвиток кадрового потенціалу прямо пов’язаний з ефективністю діяльності підприємства, його іміджем, прибутками. Спад обсягів виробництва, затримки або невиплата заробітної плати, її низький рівень призводять до погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього потенціалу, що, в свою чергу, заважає розвитку підприємства та виробництву конкурентоспроможної продукції.

Питанням формування кадрового потенціалу багато уваги приділяється у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених та науковців: Довбенко В. І., Мельник В. М., Грем Мартин, Сьюзан Хетрик та інших. Але ця тема і на сьогодні залишається відкритою для досліджень.

Формування кадрового потенціалу містить у собі дві складових – моделі формування (абстрактна система формування кадрового потенціалу, яка базується на основних характеристиках персоналу, цілях діяльності підприємства) і методи формування (похідні від моделі).

Основна мета розвитку та формування кадрового потенціалу – це забезпечення підприємства необхідними працівниками в потрібній кількості та

з відповідною кваліфікацією. Щоб досягти цієї мети потрібно формувати високий рівень кадрової політики, систему мотивації, підвищувати кваліфікацію працівників за рахунок навчання, проведення семінарів, курсів, застосовувати різні нововведення в роботі, аналізувати ефективність проведення різних заходів та роботи з кадрами загалом.

Для успішного формування кадрового потенціалу варто дотримуватися принципів системності, рівності, поваги, єдності, захищеності. Принцип системності заснований на сприйнятті кадрового потенціалу як цілісної системи, яка спрямована на формування та ефективне використання людського капіталу підприємства. Принцип рівності демонструє тенденції, що відбуваються в соціально-політичному та економічному житті держави шляхом порівняння можливостей суспільства в цілому. Принцип поваги – спосіб мислення керівництва, завдяки якому всі працівники підприємства мають рівні умови, несуть колективну відповідальність за результати спільної діяльності, потреби працівників пріоритетніші за потреби підприємства. Принцип захищеності – чітке дотримання законів, кодексів, нормативно-правових актів, прозорість бізнесу, надання соціального пакету кожному працівнику.

Найпростіша та найдієвіша на сьогодні схема формування кадрового потенціалу може бути представлена таких чином (рисунок 1):

Рисунок 1 – Формування кадрового потенціалу підприємства

Кожен пункт схеми формується відповідно до потреб конкретного підприємства та є абсолютно унікальним. На нашу думку, формування та

розвиток кадрового потенціалу – це один з найперших засобів досягнення стійких конкурентних переваг підприємства на ринку. Він є невід'ємною частиною кадрової політики кожного сучасного підприємства, незалежно від виду та специфіки його діяльності.

Кадровий потенціал підприємства має розглядатись як джерело підвищення продуктивності праці, ефективності та зростання прибутків підприємства. Він характеризує трудові можливості фірми, здатність персоналу до генерування нових ідей, його кваліфікаційний та мотиваційний рівень, що формує позитивний результат виробничо-господарської діяльності за умови грамотно побудованої кадрової політики.

Отже, будь-яке підприємство, яке прагне бути ефективним потребує наявності висококваліфікованого персоналу, що, в свою чергу, може забезпечити високий кадровий потенціал підприємства з високою конкурентоздатністю. Ефективними методами формування та використання кадрового потенціалу підприємства є підвищення продуктивності праці завдяки підвищенню кваліфікації працівників відповідно до потреб підприємства, поліпшення системи перепідготовки кадрів, а також покращення умов праці.

Література

1. Кендюхов О. Мотивація творчої інтелектуальної праці: дослідження основних підходів // Економіка України, №3, 2005. – с.49-56.

2. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 3

Облік і аудит у галузях економіки

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

КАЛЬКУЛЮВАННЯ – ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Давидюк Т. В.
д. е. н., професор кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Для цілей управлінського обліку калькулювання слід розглядати як розрахунок собівартості результатів діяльності підприємства та його підрозділів для цілей управління виробництвом, економічного обґрунтування цін, планових показників і проектних пропозицій.

Особливого значення в сучасних умовах господарювання набуває калькулювання для встановлення оптимальної ціни на продукцію, оптимізації асортименту продукції, що випускається, визначення цілеспрямованості оновлення технології, оцінки якості роботи управлінського персоналу.

Зміст і форма проведення всіх процедур в рамках управлінського обліку визначаються конкретним управлінським завданням або напрямком обліку. Процес калькулювання не є винятком: і перелік витрат, і правила розрахунку величини кожної калькуляційної статті залежать від цілей такої процедури. Собівартість однієї і тієї ж калькуляційної одиниці для цілей ціноутворення і для визначення результативності діяльності виробничого підрозділу будуть різними. Якщо ціллю управлінської оцінки є визначення ефективності реалізації різних функцій підприємства, результат калькулювання буде виглядати інакше ніж при розробці системи матеріального стимулювання менеджменту.

Оцінка виконання прийнятого підприємством або його підрозділом плану залежить від своєчасності калькулювання, результати якого необхідні для аналізу причин відхилень від планових показників собівартості. Дані фактичних калькуляцій використовуються для наступного планування собівартості, обґрунтування економічної ефективності впровадження нової техніки, вибору сучасних технологічних процесів, проведення заходів з

підвищення якості продукції, перевірки проектів будівництва та реконструкції підприємств.

Нарешті, калькулювання є основою трансфертного ціноутворення. Трансфертна (внутрішня) ціна застосовується при комерційних операціях між підрозділами одного й того ж підприємства. Найбільш актуальним питанням формування трансфертних цін є наявність прав у структурних підрозділах підприємства самостійно виходити на зовнішніх покупців. В цьому випадку від правильного формування трансфертної ціни буде залежати загальний фінансовий стан підприємства. Якщо ж продукція підрозділу повністю споживається всередині підприємства, трансфертна ціна є лише обліковою категорією, необхідною для забезпечення господарських зв'язків між структурними підрозділами підприємства, але при цьому вона не впливає на кінцеві фінансові результати підприємства.

Калькулювання на будь-якому підприємстві незалежно від видів його діяльності. розмірів і форми власності організовано у відповідності з певними принципами, дотримання яких необхідно в системі як фінансового, так і управлінського обліку.

Вибір методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції є домінуючими в управлінському обліку. Він повинен відповідати інтересам прийняття рішень і може виконуватись незалежно від методів, що використовуються у фінансовому обліку.

За допомогою калькуляції собівартості можна підвищити ефективність підприємства шляхом:

− встановлення цін, оскільки коли відомі загальні витрати, можна встановити ціни, які принесуть прибуток підприємству;

− скорочення та контролю витрат, оскільки коли відомі всі витрати, можна спробувати знайти кращі та дешевші шляхи виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг);

− прийняття правильного рішення щодо підприємства, оскільки коли відомі загальні витрати для кожного товару чи послуги, можна більш точно визначити, які товари чи послуги краще продати для отримання найбільшого прибутку;

− можливості спланувати майбутнє, оскільки коли відомі всі витрати, можна будувати плани на майбутнє. Наприклад, необхідно знати всі витрати до того, як керівництво почне складати план продажів та витрат або план руху готівки.

Підводячи підсумок варто відмітити, що для того, що ефективно управляти підприємством, недостатньо лише забезпечити потік доходів, потрібно ще й сформувати потік витрат таким чином, щоб фінансовий результат завжди був позитивним. Саме для цього варто обґрунтовано підійти до вибору методу калькулювання.

ФІЛОСОФІЯ СИСТЕМНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Єршова Н. Ю.
к. е. н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Управлінський облік є сегментом структури обліково-інформаційного простору, функціонально орієнтованим на інформаційне забезпечення задач оперативного, поточного і стратегічного управління підприємством. Сучасні відкриття в галузі інформаційних технологій (відкриті технологічні платформи, хмарні технології, єдиний міжнародний формат подання фінансової звітності в електронному вигляді XBRL та ін.) значно розширюють можливості управлінського обліку для підвищення якості інформаційно-аналітичного супроводу стратегічного управління підприємствами. Уявлення про принципи та форми взаємозв'язку управлінського обліку, економічного цілепокладання та стратегічних цілей підприємства вимагають свого уточнення та теоретичного осмислення.

Заглиблюючись у проблему вдосконалення обліку у сфері управління, ми спираємося на теорію системності як феноменальний спосіб об'єднати в одному

явищі певний набір облікових інструментів. Виключення хоча б одного з них порушує феномен системності, а сам управлінський облік стає неефективним для сучасного управління. Системний підхід, крім набору облікових інструментів, передбачає певну послідовність застосування цих інструментів, що надає системі певний рух. В комплексі ці дії по відношенню до управлінського обліку актуалізують використання філософії системної технології, яка прийому дослідження. Наукова складова системної технології викладена наприкінці XX ст. у працях Телемтаева М.М., який сформував прикладний метод системної технології стосовно до інформатики, управління, освіти, екології, економіки, математики, в соціальній політиці та ін. «Системна філософія діяльності (системна технологія) – одна з таких методологій, оволодіння якою дозволяє стати професіоналом в системному розумінні. Професіонал системного рівня створює на основі теоретичної та прикладної системної технології свій набір інтелектуальних операцій, дій, рухів, свою оригінальну інтелектуальну системну технологію, яку він успішно застосовує для практичної та дослідницької діяльності в різних областях» [1, с.12]. Оскільки управлінський облік є системою, в якій формуються основні результативні показники діяльності підприємства, таке твердження є актуальним для обліково-управлінської інформації.

Системний підхід до дослідження об'єкта, взагалі, а управлінського обліку, зокрема, виходить з того, що розглянута сукупність об'єктів і явищ, що розуміється як система, складається з деякого числа особливим чином організованих підсистем, кожна з яких має відомої ступенем незалежності, але в цілому всі підсистеми певним чином пов'язані, що приводить їх взаємодію до деяких загальних результатів. Отже, управлінський облік виступає як симбіоз процесу управління та облікової системи. Будь-яка система, може бути розглянута як елемент системи більш високого порядку, в той час як її елементи можуть виступати як системи нижчого порядку. Так, система управлінського обліку є підсистемою системи бухгалтерського обліку; у свою

чергу, система бухгалтерського обліку є елементом інформаційної системи, а інформаційна система є підсистемою управління вцілому.

Як функція управління облік має двоякий характер: з одного боку – це елемент кожної основної функції управління (аналізу, мотивації, організації, планування), а з іншого боку – це самостійна функція управління. Проблема побудови єдиного облікового інформаційного простору актуальна для кожного підприємства і його керівництва і, тим самим, змушує серйозніше підходити до організації системи інформації на підприємства, вимагає розробки концепції інформації, відповідної до стратегії підприємства. Будь-яке підприємство має вирішити для себе питання про ступінь відкритості інформації; про ризики і виходах, пов'язаних з відкритістю; про заходи для підвищення достовірності даних звітності; задуматися про те, як буде сприйматися користувачами інформація, яка надається, як забезпечити ефективний обмін інформацією між своїми підрозділами. Управлінський облік зосереджують на ключових процесах діяльності, до яких залучені клієнти, постачальники та інші учасники. Тому доцільно приділити увагу взаємозв'язку господарських процесів у межах вартісного ланцюжка підприємства; зв'язку між господарськими процесами та стратегіями щодо продуктів (послуг). Отже, функції управлінського обліку значно розширюються – від управління витратами і доходами окремого підприємства до управління процесом створення цінностей, включаючи оцінку діяльності всіх суб'єктів ланцюжка в розрізі ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, стратегічного управління та інноваційної діяльності.

Процеси планування, реалізації, моніторингу, оцінки ефективності, коригування стратегії розвитку підприємства лежать в основі технології стратегічного управління, визначаючи відповідні інформаційні запити менеджменту для їх якісного інформаційного обґрунтування і супроводження. Зміна традиційної парадигми управлінського обліку на стратегічну парадигму пов'язана з розвитком наукового пізнання бухгалтерського управлінського обліку і прагненням до його вдосконалення. Стратегічна парадигма виникає у

зв'язку з розвитком глобалізаційних процесів, коли з'явилися нові проблеми і завдання, які не вирішуються в рамках традиційної управлінської парадигми. До числа цих завдань відносяться, насамперед, облік та оцінка впливу на результати діяльності організацій зовнішніх чинників і впливів, ризику і невизначеності.

Література

1. Телемтаев М.М. Системная технология (системная философия деятельности). / М.М. Телемтаев. – Алматы: Издательский дом "СТ-Инфосервис", 1999. – 336 с.

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В СПОРТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Мелех Я. Р.
аспірант кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Питання документування трансферних операцій у професійному спорті, зокрема у футболі, не врегульоване на законодавчому рівні, відсутні типові форми первинних облікових документів для відображення переходу гравців, прав на їхнє використання клубом в якості необоротних чи поточних активів.

Проведене дослідження з питань первинного операцій, які виникають в процесі діяльності спортивних організації, включаючи футбольні клуби, засвідчив відсутність форм первинних документів та недостатність розгляду цієї проблеми у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

Винятком є дослідження Батіщевої Н.М., яка обґрунтовано стверджує, що не існує специфічних документів стосовно прав на гравця (футболіста), що зумовлює ряд проблем в організації та методиці бухгалтерського обліку прав на гравця (футболіста). Адже для облікового відображення необхідна відповідна первинна інформація, що дозволить віднести право на відповідний аналітичний рахунок, визначити його вартість, що стане основною нарахування амортизації.

З метою вирішення даного проблемного питання автором запропоновано ввести до складу бухгалтерських первинних документів картку обліку футболістів. Запропонована форма документу, за переконанням автора, враховує не лише вартісні, але й кадрові характеристики гравця. Крім того, дає можливість відображення не лише вартості придбаного права (трансферу), але й витрат, понесених в ході діяльності ПФК на ринку трансферів [1, с.8], які дозволяють сформувати первинну вартість об'єкта.

Важливість використання такого документа футбольним клубом є безсумнівною, проте його практичне застосування зумовлене певними суперечностями. У авторефераті автор обґрунтовує, що новим об'єктом обліку професійного футбольного клубу є право на гравця (футболіста) у складі нематеріальних активів, а не сам гравець [1, с. 3-7], проте запропонована картка передбачає відображення в обліку не прав на гравця, а самого гравця як об'єкта обліку, з урахуванням його кадрових характеристик, тому проведене дослідження питань первинного обліку прав на реєстрації гравців не можна вважати вичерпним. Також автор не вказує, чи використовувати цей документ для обліку вартісних і кадрових характеристик усіх гравців, чи тільки придбаних за трансферним контрактом.

На наш погляд, в обліку футбольного клубу, який визнає придбані за трансферним контрактом права на реєстрації гравців за методом капіталізації і амортизації доцільно визначити як окремий об'єкт аналітичного обліку безпосередньо НМА – права на реєстрацію гравців з відокремленим відображенням витрат, які впливають і не впливають на балансову вартість НМА, тобто витрат на утримання гравців.

Розмежування в обліку витрат, які змінюють первісну та залишкову вартість нематеріального активу та витрат на його утримання (без зміни балансової вартості) є абсолютно обґрунтованим з позиції теорії і практики ведення бухгалтерського обліку і має різні облікові наслідки:

а) щодо спортивного нематеріального активу: первинне визнання, зміна вартості та списання нематеріального спортивного активу «Право реєстрації гравця»;

б) щодо витрат на утримання спортивного нематеріального активу: формування собівартості спортивних послуг.

Суми нарахованої амортизації та визнані знецінення нематеріальних спортивних активів зменшують їхню балансову вартість та одночасно збільшують собівартість спортивних послуг футбольного клубу.

Отже, у первинних документах професійного футбольного клубу має бути відображена мінімальна інформація про гравця, яка надається для реєстрації клубу в турнірах національної і європейської ліг за вимогами Союзу європейських футбольних асоціацій (УЄФА) та Федерації футболу України та визначена вимогами строкового трудового контракту з футболістом, а також вони мають містити усі необхідні реквізити, визначені Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [2], та враховувати вимоги до відображення в обліку прав інтелектуальної власності [3, 4].

Тому для ведення обліку прав реєстрації гравця, визнаного футбольним клубом в якості нематеріального активу доцільно використовувати первинний документ – картку обліку прав реєстрації гравця, а для обліку витрат на його утримання особову картку обліку гравця.

Література:

1. Батищева Н.М. Бухгалтерський облік діяльності професійних футбольних клубів: теорія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Н.М. Батіщева; Житомирський державний технологічний університет. – Ж., 2012. – 20 с.

2. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95.

3. 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 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04.

4. Про затвердження форм первинної облікової документації з обліку об’єктів права інтелектуальної власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків, компонувань (топографій), інтегральних мікросхем і раціоналізаторських пропозицій) та Інструкції щодо їх заповнення : наказ Державного комітету статистики України від 10.08.2004 р. № 469 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z10.

ОЦІНКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Мельничук І. І.
к .е. н., ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Погіршення економічної ситуації в країні, постійна зміна податкового законодавства, посилення конкуренції, розширення бюрократичного апарату призводять до значних труднощів у діяльності господарюючого суб’єкта та вимагають від керівництва дієвих і своєчасних рішень. На прийняття рішень впливає релевантна інформація, до якої науковці включають дані про трансакційні витрати підприємства.

Необхідність відображення даних витрат на рахунках обліку є науково доведеною. Крім того, науковцями запропоновано ряд методик їх облікового відображення [1; 3]. Проте, на сьогодні невирішеним є питання оцінки трансакційних витрат, підвищена увага до якого зумовлена значним зростанням рівня даних витрат на підприємстві та новими роз’ясненнями в частині відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності витрат, які не підтверджені первинними документами контрагентів.

Керуючись нормами П(С)БО 16 «Витрати» трансакційні витрати можна віднести до витрат періоду, оскільки їх неможливо прямо пов’язати з доходом

певного періоду. Визнання даних витрат в обліку і звітності проводиться у періоді, коли такі витрати були фактично понесені та у сумі, що є достовірно оціненою (підтвердженою первинними документами). Проте, трансакційні витрати – це особливі витрати підприємства, які пов'язані з укладенням різноманітних угод. В цілому процес укладення угод можна оцінити на основі застосування різних методів (анкетування, експертних оцінок, законодавче регламентування витрат при проходженні окремих процедур, прайси суб'єктів, які надають трансакційні послуги тощо).

Суттєві дослідження проблем оцінки трансакційних витрат були у свій час проведені Макухіним Г.А., який запропонував принципові основи оцінки даних витрат на засадах дворівневої системи загальних і часткових показників [2]. За загальними показниками оцінюються витрати для потреб аналізу. В той же час, для задоволення запитів користувачів бухгалтерського обліку, більш адаптованими є показники часткові, які дозволяють визначити величину окремих видів трансакційних витрат підприємства.

Розглядаючи непродуктивні трансакційні витрати (альтернативні витрати) Ющак Ж.М. наголошує на тому, що їх розмір можна оцінити більш-менш точно, але така оцінка не вплине на бухгалтерський облік і такі витрати не знайдуть відображення у фінансовій звітності [5, с. 403]. Зумовлено це передусім відсутність документального забезпечення даних витрат. Проте, такі витрати відображаються у системі управлінського обліку та звітності підприємства і мають суттєвий вплив на управлінські рішення керівництва. Враховуючи зазначене та зважаючи на роз'яснення в частині відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності витрат від 22.04.2016 р. [4], вбачаємо можливість часткового відображення трансакційних витрат в бухгалтерському обліку суб'єкта на основі документа, що складатиметься відповідальною особою та буде передаватися до бухгалтерської служби із зазначенням розрахункової суми витрат (наприклад, бухгалтерська довідка). Дана норма не суперечить чинному бухгалтерському законодавству та відповідає принципу суттєвості до інформації, яка має розкриватися у звітності

підприємства.

Таким чином, урахування даних пропозицій дозволить підприємству відображати усю інформацію щодо фактично понесених витрат, що в свою чергу, позитивно позначиться на якості бухгалтерської фінансової звітності підприємства.

Список використаних джерел

1. Левченко Н. М. Організація обліку трансакційних витрат підприємства [Текст] / Н. М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – 1 (18). – С. 249-253.

2. Макухін Г. А. Оцінка трансакційних витрат підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г. А. Макухін – Луганськ, 2005. – 21 с.

3. Моссаковський В. Б. Облік трансакційних витрат [Текст] / В. Б. Моссаковський // Економіка АПК. – 2013. – № 4 – С. 59-64.

4. Щодо особливостей відображення в бухгалтерському обліку витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9B%D0%B8%D1%81%D1%82%20%D0%9C%D0%A4%D0%A3.pdf

5. Ющак Ж. М. Складові та оцінка трансакційних витрат [Текст] / Ж. М. Ющак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. пр. – 2010. – № 2 (17). – С. 400-405.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Нагорна І. В.
Викладач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Харківського інституту фінансів КНТЕУ
Доля В. В.
Студентка факультету фінансів Харківського інституту фінансів КНТЕУ

Актуальність проблеми вдосконалення обліково-аналітичного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень з метою

розв’язання економічних проблем зумовлена сучасним станом національної економіки. Можливість використання облікової інформації суб’єктами господарювання для задоволення різноманітних інформаційних потреб і прийняття економічних рішень з метою вирішення конкретних проблем і досягнення поставлених цілей забезпечується якісними властивостями самої облікової інформації. Враховуючи міжнародний досвід, теоретичні засади, стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, виділяють не тільки загальні групи користувачів облікової інформації, а й групи конкретних економічних проблем та варіанти оптимальних рішень, які вони можуть приймати на основі цієї облікової інформації.

Основними завданнями обліково-аналітичної системи підприємства є:

1) аналіз діяльності підприємства за вказаними напрямами;

2) облік господарських операцій за цільовими напрямами на базі бухгалтерського обліку з додаванням нефінансових показників;

3) контроль за використанням матеріальних та нематеріальних ресурсів, за правильним відображенням усіх господарських операцій на етапах планування, обліку та за достовірністю аналітичних даних;

4) планування діяльності підприємства, зокрема господарських операцій; видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової, податкової; центрів відповідальності та підприємства загалом;

5) формування аналітичних бюджетів як джерел акумулювання планової, облікової та аналітичної інформації.

До інформації, яку формують в обліковій системі суб’єкта господарювання при прийнятті управлінських рішень висуваються такі основні вимоги: суттєвість, доречність, зрозумілість, достовірність, економічність, доступність форми і змісту.

Застосовуючи на практиці всі розглянуті якісні характеристики корисної інформації, слід пам’ятати про необхідність досягнення збалансованості між ними.

Формування інформаційного процесу незважаючи на те, що вимоги до облікової інформації є коректно та чітко сформульованими, супроводжується труднощами в практичній діяльності підприємства, внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, які певним чином викривлюють облікові дані та призводять до втрати якісних властивостей інформації. Зокрема, причинами недотримання основних вимог до облікової інформації є:

1) інфляційні процеси, які негативно впливають на облікову інформацію, спотворюючи основні облікові дані, що призводить до без результативності інформації в прийняття управлінських рішень, та втрати її достовірності, точності, реальності;

2) недосконаліть законодавчих норм дає змогу по різному трактувати одні і ті ж господарські операції, що призводить до неоднозначності формування облікових даних;

3) протилежні потреби окремих груп користувачів (інвестори, кредитори, клієнти прагнуть бачити сприятливу фінансову, соціальну, екологічну картину для подальшої співпраці, власники – мінімізувати прибуток для зменшення оподаткування), як наслідок інформація корегується щодо запитів окремого споживача і втрачає свою первинну цінність;

4) трудомісткість збору інформації необхідної для прийняття виважених управлінських рішень супроводжується додатковими затратами ресурсів, що призводить до втрати важливої якісної властивості інформації, – раціональності;

5) втрата оптимальності – переважно обсяги інформації є недостатніми для задоволення потреб користувачів, або ж надмірними внаслідок появи зайвої інформації у вигляді численних додатків, що ускладнює її сприйняття;

6) слабка структурованість, тематична невідповідність, багаторазове дублювання інформації призводить до несвоєчасного її надходження до користувачів, – інформація стає недоречною.

Обліково-аналітичне забезпечення аналізу діяльності підприємств відіграє велику роль у забезпеченні прийняття ефективних управлінських рішень, проте

в сучасних умовах господарювання вимоги і критерії до інформаційної бази обліково-аналітичної системи істотно змінюються у зв'язку із зростанням корисності економічної інформації, якісних змін у формах внутрішньої звітності, відборі оптимального переліку показників первинної звітності та розрахункових показників економічної ефективності функціонування підприємств.

Таким чином, обліково-аналітична інформація як інструмент інформаційного забезпечення аналізу діяльності підприємства дає змогу розв'язувати функціональні завдання управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси та зв'язки із зовнішнім середовищем.

УМОВИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІДСОТКІВ ЗА ПОЗИКАМИ ДЛЯ ПРИДБАННЯ (ВИГОТОВЛЕННЯ) ПІДПРИЄМСТВОМ КВАЛІФІКАЦІЙНИХ АКТИВІВ

Нашкерська Г. В.
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Національними стандартами бухгалтерського обліку можливість приєднання відсотків за позиками до вартості придбаних об'єктів необоротних активів донедавна не була передбачена. Всі витрати на залучення коштів визнавалися у періоді їх нарахування (сплати). Лише після затвердження 28 квітня 2006 року П(С)БО 31 «Фінансові витрати» було визначено за необхідне приєднувати фінансові витрати, пов'язані із запозиченнями, до вартості кваліфікаційних активів [1].

П(С)БО 31 було віднесено до кваліфікаційних лише активи, що обов'язково потребують суттєвого часу для їх створення. З наведеного визначення випливає, що поза увагою залишаються ті з них, що вимагають значного часу на придбання або на доведення до стану, у якому можливе їх використання за призначенням. Одночасно положенням визначено, що до собівартості

кваліфікаційного активу відносять витрати на придбання, будівництво, створення, виготовлення, виробництво, вирощування і доведення кваліфікаційного активу до стану, у якому він придатний для використання із запланованою метою або для продажу.

Пропонуємо навести у П(С)БО 31 таке визначення кваліфікаційного активу:

«Кваліфікаційний актив – актив, який обов'язково потребує суттєвого періоду часу для його створення, придбання, підготовки для використання за призначенням чи реалізації».

Неоднозначним є питання щодо суми відсотків, які можна віднести до первинної вартості основних засобів.

Г.А. Велш, Д. Г. Шорт вважають, що «включення суми процентних витрат до купівельної вартості активу можливе за двох умов: а) тільки протягом періоду будівництва та придбання активу; б) ця сума не повинна перевищувати загальної суми процентних витрат за цей період. Однак при цьому зовсім необов'язково, щоб компанія брала позику саме для будівництва активу» [2, с. 455].

Наведене судження авторами сформоване на підставі Положення №34 FASB, за яким процентні витрати капіталізуються, виходячи з суми загальних витрат протягом періоду будівництва незалежно від джерела фінансування, за банківською процентною ставкою отриманої позики. При цьому сума процентних витрат, яка додається до купівельної вартості активу, не повинна перевищувати загальну суму витрат за відсотками у цьому періоді [3, с. 455-456]. Вважаємо, що витрати на відсотки, які будуть приєднані до вартості активів у даному випадку будуть завищеними. Підприємства можуть використовувати для фінансування придбання або виготовлення активів і власні кошти, а також отримувати кредити для інших цілей.

На думку авторів [3], сума відсотків, що підлягають капіталізації, обмежується фактичними витратами на позики або витратами, яких можливо уникнути. Витрати, який можна уникнути, – це сума витрат по залученнях за

період, яких теоретично можна було б уникнути, якби витрати на актив не здійснювались.

Капіталізація відсотків здійснюється з моменту здійснення перших витрат, пов'язаних з придбанням (виготовленням активу) за умови здійснення витрат на позики і завершується, коли актив в основному вже готовий до використання. Для використання концепції витрат, яких можна уникнути, потенційна сума витрат, які підлягають капіталізації визначається добутком відсоткової ставки і середньозваженої суми акумульованих витрат по кваліфікованих активах за визначений період, протягом якого будуть здійснюватись витрати на відсотки. Для середньозважених акумульованих витрат використовують відсоткову ставку, що використовується за цільовими залученнями.

Отже, до кваліфікаційних, на наш погляд, доцільно відносити активи, які знаходяться на стадії будівництва (будівлі, споруди, передавальне обладнання); промислове обладнання, яке вимагає особливих вимог до експлуатації, виконання яких (виготовлення надійних фундаментів, складного монтажу) займає тривалий проміжок часу, капітальні витрати на покращення земель.

Вважаємо за доцільне приєднання суми відсотків до вартості кваліфікаційних активів тільки за умови, що підприємством було здійснено запозичення, за якими нараховуються відсотки безпосередньо для придбання (виготовлення) активів або доведення їх до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Капіталізація відсотків за позиками та їх приєднання до первинної вартості кваліфікаційних активів, на наш погляд, повинна проводитися за дотримання таких умов: наявності витрат на придбання або виготовлення активу у довгостроковому періоді; отримання кредиту безпосередньо для придбання або доведення активу до стану, у якому він може використовуватись за призначенням; нарахування відсотків за таким кредитом; тривале виконання робіт з доведення активу до стану, у якому він може використовуватись за

призначенням. Капіталізація відсотків має бути припинена, якщо актив готовий для використання за призначенням.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 “Фінансові витрати” : наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. № 415 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/PSBO/ PSBO31.aspx.

2. Велш, Глен А.. Основи фінансового обліку [Текст] / Г. А. Велш, Д. Г. Шорт ; пер.з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К. : Основи, 1997. – 943 с.

3. Хендриксен Е.С. Теория бухгалтерского учета / Е.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, пер. с англ.: под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Пасенко В. В.
к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Черкаського державного технологічного університету

Виробництво рослинницької продукції є найпершою умовою існування людства, оскільки нині понад 50% фонду споживання формується за рахунок продукції рослинництва. Але на жаль, виробники в рослинницькій галузі працюють в умовах ризику і невизначеності, що спричиняє суттєвий вплив на результати господарювання, оскільки сама ця галузь є низькоприбутковою і невисокорентабельною, відповідно на продукцію формується завищена собівартість.

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі матеріально-технічні, трудові та інші витрати у зв'язку з підготовкою, організацією, виробництвом та реалізацією продукції. Надзвичайно важливим є обчислення собівартості продукції рослинництва, адже рослинництво – це одна з найголовніших галузей виробництва більшості сільськогосподарських

підприємств, без якої неможливе нормальне функціонування галузі тваринництва. Об'єктом обчислення собівартості в рослинництві є окремі види основної, супутньої і побічної продукції, одержаної від вирощування сільськогосподарських культур [4]. Собівартість сільськогосподарської продукції формується під впливом багатьох факторів, зокрема співвідношення темпів змін обсягів виробництва і поточних витрат на продукцію, які визначають її рівень і тенденції. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та регламентовано порядок їх визнання, оцінки та обліку визначає П(С)БО 30 «Біологічні активи» [1], що є основним нормативним документом для сільськогосподарських підприємств.

Зниження собівартості продукції рослинництва передбачає збільшення обсягів виробництва цієї продукції при одночасному зниженні виробничих витрат, вдосконалення процесу виробництва, зменшення виробничих ресурсів на виробництво продукції та підвищення продуктивності праці на основі впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва, підвищення кваліфікації робітників. Так, важливим фактором вдосконалення спеціалізації сільськогосподарського виробництва є розвиток його механізації та електрифікації, який сприяє створенню високомеханізованих і електрифікованих підприємств, ферм і комплексів. Та на перших етапах автоматизація виробництва потребує суттєвих капіталовкладень. Найбільш ефективним шляхом зниження собівартості продукції є впровадження економних та новітніх технологій виробництва та переймання світового досвіду по зменшенню собівартості [5]. Впровадження прогресивних систем землеробства, науково-обґрунтованих сівозмін, їх оптимізація підвищить ефективність виробництва продукції рослинництва за рахунок поліпшення використання земельних ресурсів і дасть змогу уникнути виснаження земель. Також для зменшення собівартості варто використовувати на виробництво менш дорогі матеріали, однак існує чимало проблем пов’язаних з цим, адже зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміна більш дешевими

може призвести до пониження якості кінцевого продукту, а це може негативно відбитися на реалізації продукції.

Важливим моментом у процесі зниження собівартості є впровадження у виробництво нових сортів та гібридів сільськогосподарських культур, а також дотримання всіх агротехнічних вимог. Знизити собівартість продукції рослинництва також можна за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур через впровадження нових прогресивних ресурсозберігаючих технологій. Та основні витрати по вирощуванню сільськогосподарських культур здійснюються незалежно від рівня врожайності і продуктивності. Від правильного планування та прогнозування рівня врожайності прямо залежить собівартість, продуктивність праці, рентабельність та інші показники. Звичайно, через природну родючість ґрунтів у поєднанні з сучасними технологіями вирощування здатні отримуватися високі врожаї. Економічна ефективність застосування мінеральних добрив, застосування сучасних композицій інсектицидних препаратів дозволяє ефективно боротися з усіма шкідниками зернових культур, що в свою чергу позитивно позначається на кількості і якості отриманого зерна – підвищується врожайність сільськогосподарських культур, поліпшується якість продукції та знижується її собівартість. Отже, треба проводити раціональну хімізацію і поліпшення родючості землі.

Для забезпечення на підприємстві організації оперативного економічного контролю за формуванням собівартості продукції, пропонується впровадити в практику нормативний метод обліку затрат. Наявність показників нормативної калькуляції дасть змогу виявити відхилення від норми та вчасно приймати управлінські рішення. Від правильності й своєчасності визначення фактичної собівартості продукції, що випускає підприємство, безпосередньо залежить своєчасність і ефективність управлінських рішень, правильність визначення пріоритетів подальшого розвитку виробництва. А систематичне зниження собівартості забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, а й дає державі додаткові засоби як для подальшого розвитку сільськогосподарського

виробництва, так і для поліпшення матеріального становища працівників. Загалом прибутковість підприємства, зниження собівартості визначається рівнем управління витратами, що забезпечується впровадженням раціональної системи управлінського обліку.

Список використаних джерел

1. Біологічні активи: [положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30, № 790: офіц. текст: за станом на 30.04.2016 р. [Електронний ресурс] – Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ БАНКУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Ткаченко К. О.
Студентка Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Чепелюк Г. М.
Викладач Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Кризова ситуація в країні викликає необхідність посилення контролю та контрольних заходів за діяльністю комерційних банків. Це пов’язано не лише із загальною макроекономічною нестабільністю в банківській сфері, а із дією негативних чинників, що виникають внаслідок діяльності банку. Відсутність правильного тактичного та стратегічного планування, некваліфікованого управління, недостатності та нерозвиненості внутрішнього контролю в банках.

За останні роки проблема ефективності та вдосконалення внутрішнього аудиту в банках широко розглядається у вітчизняній економічній літературі. Ряд вітчизняних дослідників приділяли даному питанню, такі як: О. І. Кірєєв, О. С. Любунь, В. М. Кравець, Н. П. Шульга, Б. Ф. Усач, О. С. Полєтаєва, Н. Швець, І. Краснова та інші.

Внутрішній аудит банку – це незалежна оцінка системи внутрішнього контролю, встановленого у комерційному банку. Головна увага внутрішнього

аудиту зосереджена на аналізуванні інформаційної системи, включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, вивченні фінансової та операційної інформації, дослідженні економічності та ефективності операцій [1].

Необхідно відзначити, що через функції відкрається суть створення самого внутрішнього аудиту. Відділ, підрозділ, команда консультантів або інших спеціалістів, які надають незалежні об'єктивні аудиторські та консультаційні послуги, що додають вартості організації та покращують її діяльність. Функція внутрішнього аудиту допомагає організації досягати поставлених цілей за допомогою систематичного, послідовного підходу до оцінки і підвищення ефективності процесів корпоративного управління, управління ризиками та контролю [2].

На сучасному етапі у більшості українських банків внутрішній аудит обмежується лише контролем правильності ведення бухгалтерського обліку й відповідності вимогам зовнішніх і внутрішніх нормативних документів, а також здійсненням комплексних перевірок філій. В той час як в у світовій банківській практиці склалося значно ширше розуміння цілей внутрішнього аудиту.

В Україні внутрішній аудит є обов'язковим із 1998 року. Втім він потребує подальшого розвитку, що викликано, по-перше, тим, що ця функція існує в усіх відомих західних банках і, по-друге, її наявність у банках офіційно рекомендована в липні 2000 року Базельским комітетом із банківського нагляду згідно з документом «Внутрішній аудит у банку й взаємовідносини наглядових органів і аудиторів» [3]. Крім того, в українській банківській практиці наявність служби внутрішнього аудиту в банківській установі є обов'язковою умовою отримання ліцензії на здійснення банківської діяльності. І навіть у 2001 р. з'явився Всеукраїнський інститут внутрішніх аудиторів України.

Відповідно до сучасної концепції внутрішнього аудиту в банках, що отримали широке визнання, до його завдань належать:

– оцінка адекватності систем внутрішнього контролю й управлінської інформації;

– аналіз ефективності систем управління ризиками та їхнього методологічного забезпечення;

– перевірка правильності бухгалтерських проводок і достовірності внутрішньої та зовнішньої фінансової звітності;

– розгляд ефективності організації бізнес-процесів за всіма напрямами діяльності і в усіх структурах банку;

– моніторинг реалізації стратегії і процедур, прийнятих Радою директорів банку;

– оцінка ефективності наявних у банку політик і процедур і контроль за виконанням їхніх вимог персоналом.

Отже, діяльність внутрішніх аудиторів безпосередньо впливає на фінансову стійкість, безперервність роботи, ефективну роботу банку. Адже головне завдання внутрішнього аудитора вчасно виявити і надати об'єктивний аудиторський висновок за для запобігання можливих загроз.

Для підвищення ефективності внутрішнього аудиту в банку, доцільно запропонувати наступні заходи:

1) проведення роз'яснювальних робіт з персоналом;

2) підвищення кваліфікації осіб, що вже мають практичний стаж аудиторської діяльності, шляхом проходження ними обов'язкових короткострокових курсів;

3) необхідно вводити нові внутрішні нормативні акти та вдосконалювати існуючі;

4) необхідне подальше ґрунтовне наукове опрацювання усього комплексу питань, пов'язаних із внутрішнім аудитом, виокремлення і вчасне вирішення існуючих проблем у цій сфері;

5) удосконалення системи проведення аудиту.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України. Постанова НБУ від 20.03.98 № 144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98;

2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту(стандарти) Редакція 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – https://www.iia.org.ua/?page_id=189;

3. Документ базельського комітету з банківського нагляду. «Внутрішній аудит у банку й взаємовідносини наглядових органів і аудиторів». – Матеріали Базельського комітету з банківського нагляду, липень 2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bis.org/bcbs/index.htm

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ

Ходзицкая В. В.
к. э. н., доцент кафедры учета предпринимательской деятельности ДВНЗ «Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Изменения, происходящие в теории и практике управленческого учета в Украине прежде всего связаны с тем, что возникли новые потребности для удовлетворения основной цели современных предприятий -повышения эффективности деятельности, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Опыт многих корпораций показывает, насколько серьезное влияние могут оказывать на предприятие потребители, сотрудники, поставщики, законодательная власть, общественные движения и организации. Следовательно, в настоящее время недостаточно ориентироваться только на акционеров предприятия, игнорируя при этом другие группы заинтересованных лиц, которые в значительной мере могут повлиять на деятельность предприятия.

Пристальное внимание в настоящее время уделяется стратегическому управленческому учету, как перспективному виду управленческого учета. Несмотря на то, что стратегический управленческий учет возник относительно недавно, он уже сформировался в достаточно обширное направление, которое требует определенной научной систематизации. В свете перечисленных выше особенностей современной бизнес-среды в последние 10 лет большое внимание уделялось разработке и поиску технологий, направленных на повышение

объективности оценки эффективности деятельности предприятий в современных динамичных и жестких условиях конкуренции.

Поскольку стратегия бизнеса тесно связана с внешними условиями, в которых функционирует организация, то стратегический управленческий учет в первую очередь должен быть сконцентрирован на долгосрочных целях и внешних условиях, в которых действует предприятие и не должен чрезмерно сосредотачиваться только на традиционных задачах. Так, например, в ходе анализа следует учитывать, что в деятельности субъекта хозяйствования заинтересована целая совокупность разных лиц. Приведем лишь основные группы интересов:

- акционеры, владельцы) (например, инвестиционные институты, индивидуальные менеджеры, будущие (ожидаемые) инвесторы);
- потребители (например, непосредственные потребители; конечные потребители; различные группы потребителей);
- менеджеры (например, совет директоров, менеджеры высшего звена; менеджеры среднего и низшего звена);
- служащие предприятия (например, индивидуальные служащие; профсоюзы и иные объединения работников, сотрудники предприятия, вышедшие на пенсию);
- правительство (например, ДФС Украины; статистические службы);
- поставщики (например, постоянные поставщики, поставщики сырья, поставщики комплектующих изделий);
- кредиторы (например, банки, инвестиционные фонды, физические лица);
- общество (например, организации по охране окружающей среды, общество в целом)

Степень влияния каждой из вышеперечисленных групп может меняться, поскольку в различные промежутки времени перед хозяйствующим субъектом могут вставать различные стратегические вопросы.

Основной ролью стратегического управленческого учета является обеспечение условий для наиболее объективного анализа эффективности

деятельности предприятия, а также для того, чтобы при принятии стратегических управленческих решений были учтены пожелания всех групп заинтересованных лиц. Иными словами стратегический управленческий учет должен позволять определить насколько эффективно работает организация с точки зрения различных групп интересов.

На предприятии возможен конфликт под-стратегий, вызванный влиянием различных групп заинтересованных лиц, каждая из которых имеет свой, отличный от других, и ни с чем несравнимый ряд приоритетов. Следует отметить, что выбор бизнес стратегии не является приоритетом только менеджеров. Менеджеры при решении о том, какую долговременную стратегию они выбирают, должны учитывать интересы собственников и других групп заинтересованных лиц.

Для всех групп заинтересованных лиц источником финансовой информации, которую можно официально потребовать, является публичная финансовая отчетность компании. Но данная финансовая отчетность охватывает только прошедший финансовый период, следовательно, в ней описано прошлое финансовое состояние предприятия (кроме того, финансовая отчетность публикуется через значительный срок после того, как отчетный период, отраженный в ней, закончился). Также, очень часто официальная финансовая отчетность публикуется в самом общем виде, который отражает деятельность всего предприятия в целом, а не в разрезе отдельных подразделений или предприятий, входящих в его состав (особенно это актуально для предприятий со сложной структурой, диверсифицированных предприятий). Это не всегда информативно для владельцев предприятия, которые могут предпочесть более детальную информацию о каких-либо подразделениях бизнеса.

Таким образом, менеджеры при решении о том, какую долговременную стратегию они выбирают, должны учитывать интересы собственников и других групп заинтересованных лиц. При этом менеджеры не должны злоупотреблять своим преимуществом, заключающимся во владении большим количеством информации по сравнению с другими группами интересов.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 4

Ефективність функціонування фінансово-кредитних систем

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ

Агрес О. Г.
к. е. н., в. о. доцента кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Глосарій банківської термінології НБУ визначає фінансову стійкість як стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю; постійна здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі [1]

Згідно з дослідженнями Ковальова В. В. і Волкової О. Н. однією з найважливіших характеристик фінансового стану банку є стійкість його діяльності. Вона пов'язана із фінансовою структурою, ступенем її залежності від інвесторів та кредиторів [2,3].

На думку Гулакової Е. А. [4], фінансовий стан банку є стійким, якщо суб'єкт: має достатній обсяг капіталу з метою забезпечення безперервної діяльності; може в повній мірі та вчасно погашати зобов'язання, пов'язані з виплатою заробітної плати, розрахунками з бюджетом та постачальниками.

Отже, в науковій літературі поняття фінансової стійкості банку часто ототожнюють з фінансовою стабільністю, надійністю, ліквідністю, платоспроможністю, прибутковістю. Існуючі точки зору з приводу сутності поняття «фінансова стійкість» здебільшого протилежні, що в свою чергу свідчить про наявність багатьох дискусійних питань.

Систематизація підходів щодо визначення категорії «фінансова стійкість комерційного банку» вказала на відсутність єдиного погляду авторів. Більшість авторів представляють фінансову стійкість комерційного банку більш вузько, виражаючи її одним або двома показниками, які обумовлюють індикатори внутрішнього середовища банку. Інші вважають, що фінансова стійкість комерційного банку визначається через систему кількісних і якісних

показників, що описують капіталізацію банку, достатність фінансування активів з різною ліквідністю джерелами різного строку й ступеня сталості.

Також необхідно додати, що на практиці абсолютно фінансово стійких банків не існує, проте кожен окремий банк має прагнути до покращення власного фінансового стану, що в кінцевому підсумку позитивно відобразиться на рівні фінансової стійкості банківської системи у цілому.

Проаналізувавши підходи різних авторів щодо виокремлення чинників впливу на фінансову стійкість банку, вважаємо доцільним зосереджувати увагу на факторах в межах блоків внутрішнього та зовнішнього середовища з відповідною деталізацією. Під час дослідження зовнішнього середовища банку важливим є врахування факторів впливу мікро-, макро- та мегасередовища, внутрішнього середовища банку – організаційні, технологічно-інформаційні та фінансові фактори впливу на фінансову стійкість банку.

Фактори мегасередовища, що охоплюють стан світової економіки та політичну стабільність в цілому, міжнародну інвестиційну позицію країни, орієнтацію на міжнародні стандарти та стан розвитку технологій в фінансовому секторі, набувають все більшого значення в умовах інтеграції банків у світовий фінансовий простір.

В цілому фінансова стійкість банку залежить від динамічних процесів, які відбуваються на національному рівні, зокрема політичних, соціальних та економічних чинників, що обумовлює виокремлення блоку факторів макросередовища. До них варто включити стабільність внутрішньополітичної ситуації країни, правову захищеність, демографічну ситуацію в країні, рівень фінансової грамотності, культури, довіри населення, а також рівень матеріального та соціального забезпечення населення.

Стійкість окремого банку варто розглядати у тісному взаємозв’язку із стійкістю банківської системи як цілісного утворення, а отже виникає необхідність виділення блоку факторів мікросередовища, зокрема кон’юнктурних коливань на фінансовому ринку, заходів грошово-кредитної політики НБУ та розвитку банківської інфраструктури.

Блок внутрішніх факторів пропонуємо розглядати в межах організаційних, технологічно-інформаційних та фінансових підгруп. До їх складу слід включити структуру фондування та капіталізацію банку, стабільність фінансових результатів діяльності банку, якість корпоративного управління та систем внутрішнього контролю, ефективність банківського маркетингу, якість системи ризик-менеджменту, інноваційну стратегію банку, рівень застосування новітніх технологій.

Виділимо фактори, які на сьогодні загрожують забезпеченню фінансової стійкості комерційних банків: надання клієнтам недостовірної інформації; недосконаліть структур, що відповідають за зовнішню та внутрішню безпеку банківських установ; недооцінка кредитних ризиків; недосконала система набору кадрів; витік внутрішньобанківської інформації.

Отже, лише банки, які зуміють вчасно виявити загрози, щоб до них підготуватись, зможуть ефективно функціонувати і забезпечать собі вищий рівень фінансової стійкості в цілому.

Список використаних джерел

1. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс] / офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

2. Волкова, В. В. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості [Електронний ресурс] / офіційний сайт бібліотеки В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ fkd/2011_1/ part2/27.PDF.

3. Ковалев, В. В. Финансовый аналіз [Текст] / В. В. Ковалев, – М.: Финансы и статистика, 1997 – 536 с. – ISBN 5-248-01365-8.

4. Гулакова, Е. А. Категория финансовой устойчивости в контексте современных методологических дискуссий [Текст] / Е. А. Гулакова, Е. Б. Федотова // Научный журнал. – 2009. – № 46 (2). – С. 1–9.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Антонюк О. І.
к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Споживчий кредит займає важливе місце у соціально-економічному розвитку більшості країн. Актуальність споживчого кредитування зростає з кожним роком, що пояснюється прагненням фізичних осіб до зростання рівня життя. Водночас активізація споживчого кредитування є економічно важливою і вигідною не тільки для населення, а й для банківських установ та для стабілізації й розвитку економіки держави загалом. Його роль сьогодні значно зростає і в Україні, незважаючи на фінансово-економічну нестабільність та погіршення макроекономічних показників. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва.

Значне зростання обсягів споживчого кредиту в Україні стало важливим чинником розвитку банківської системи й економіки загалом. Водночас споживче кредитування пов′зане з високими ризиками, перш за все кредитними, що може спричинити проблеми для банківської системи через погіршення якості кредитного портфеля [1].

Отже, споживчий кредит – це грошові кошти, які надаються фізичним особам – резидентам країни у національній валюті комерційними банками та небанківськими фінансовими установами для задоволення усіх особистих потреб, що не пов’язані із підприємницькою діяльністю, на засадах поверненості, платності, забезпеченості та строковості.

В економічній літературі звертається також увага на те, що кредиторами споживчого кредиту можуть виступати як банки, так і небанківські кредитні установи, підприємства торгівлі, суб’єкти господарювання, фізичні особи і держава [3, с. 80]. В Україні небанківськими кредитними установами, що надають споживчий кредит, є ломбарди й кредитні спілки. Водночас як свідчать

офіційні статистичні дані, рівень розвитку банківського споживчого кредитування в Україні значно вищий порівняно з небанківським.

Споживче кредитування тісно пов'язано з різноманітними економічними та соціальними показниками. Це пояснюється тим, що, впливаючи один на одного, вони спричиняють певні зрушення в економіці, причому ці зміни можуть справляти різний ефект, як позитивний, так і негативний [2].

До переваг споживчого кредиту можемо віднести збільшення сукупного платоспроможного попиту на споживчі товари й послуги, який стимулює розширення виробництва в умовах ринкової економіки, де платоспроможний попит є основним чинником економічного зростання; прискорення обігу грошових коштів, що призводить до стимулювання фінансово-банківської галузі; розширення споживчого кредиту сприяє формуванню цивілізованих відносин на споживчому ринку країни [4, с. 7].

Як свідчить аналіз наукової літератури та сучасна банківська практика, незважаючи на описані позитивні тенденції, реального відновлення банками надання споживчих кредитів не відбувається, й однією з ключових проблем сьогодні в сфері споживчого кредитування є високий рівень проблемної заборгованості населення.

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що споживче кредитування відіграє важливу роль в економічному зростанні. Тому подальший розвиток кредитування фізичних осіб в Україні має бути спрямований на:

- удосконалення нормативно-правової бази у сфері кредитування фізичних осіб;
- здешевлення споживчих кредитів шляхом прив'язки відсоткової ставки за ними до облікової ставки НБУ;
- комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників із застосування скоринг-систем, що спростить процедури отримання споживчого кредиту;
- забезпечення функціонування всеукраїнського бюро кредитних історій, у якому мають бути сконцентровані дані про усіх потенційних позичальників;

- активне використання маркетингових технологій для збільшення споживчого кредитного портфеля, створення нових кредитних продуктів для фізичних осіб.

На підставі проведеного аналізу розвитку споживчого кредитування в Україні вважаємо, що споживчий кредит має велике соціально-економічне значення для розвитку країни. Він чинить на економіку позитивний і негативний вплив, характер якого суттєво змінюється залежно від фази економічного циклу. Сьогодні в Україні обсяги споживчого кредитування скорочуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, які зумовлюють підвищення кредитних ризиків; зниження купівельної спроможності населення; зниження довіри до банків. Отже, враховуючи високий рівень ризику, який притаманний споживчому кредиту, та складну економічну ситуацію в Україні, найближчим часом очікувати пожвавлення ринку споживчого кредитування не варто.

Список використаних джерел

1. Вовк В.Я. Ринок споживчого кредитування: проблеми та перспективи розвитку у посткризовий період [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
2. Грищук Ю.П. Проблеми споживчого кредитування в Україні / Ю.П. Грищук. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/1_116750.doc.htm, с. 69
3. Захаркін О.О. Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи / О.О. Захаркін, Т.С. Мякота // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (8). – С. 79-84.
4. Івченко М. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні //Економічна правда, № 2, 2010р. – С. 6-8.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Багрій О. В.
студентка Хмельницького національного університету
Ларіонова К. Л.
к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Дослідження процесів управління капіталом банків, визначення його функцій у забезпеченні розвитку банківських установ і банківської системи держави загалом набувають не тільки особливої актуальності, а й належать до ключових напрямів економічної політики будь-якої країни світу.

В Україні питання, пов'язані з визначенням сутності банківського капіталу, його ролі і функцій у забезпеченні розвитку національної банківської системи, ще недостатньою мірою досліджено. В економічних публікаціях пропонують не тільки різні підходи до визначення сутності капіталу як базової економічної категорії, на основі якої формуються фінансові відносини між суб'єктами господарювання, а й методи кількісного виміру обсягів капіталу та оцінювання його впливу на результати їхньої діяльності. Така ситуація може призводити до прийняття помилкових рішень, а тому потребує поглиблених досліджень.

Для більш глибокого розуміння сутності поняття банківського капіталу, яке має досить багато різних визначень, використано історичний ракурс дослідження.

Зазначено, що в економічній літературі визначення поняття «банківський капітал» окреслюється насамперед від історично складеного формулювання поняття «капітал» (таблиця 1.1), про що свідчить тривалість самого періоду формулювання сутності «банківського капіталу».

Сутнісне визначення поняття «капіталу» є основним підходом для дослідження економічної сутності категорії «банківський капітал», характеристиками якого визначено такі:

Таблиця 1.1 – Підходи вчених до визначення категорії «капітал»

Автори	Підхід до категорії «капітал»
Р. Мальтус, В. Сеніор, А. Сміт [1]	Капітал – це частина запасу країни, яка застосовується з метою одержання прибутку при виробництві. Капітал це частина запасів, від яких певна особа очікує отримати

	прибуток.
Д. С. Мілль [2]	Капітал – це як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці. Вчений визначає капітал, який використовується для придбання засобів виробництва та робочої сили.
С. Сісмонді [3]	Капітал являє собою постійну цінність, яка не витрачається, а лише примножується.
А. Маршалл [4], А. Тюрго Ф. Кене	Капітал як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безплатними дарами природи. Капітал – це нагромадження цінностей.
В. О. Рибалкіна [5], М. О. Хмелевського	Капітал – це економічна категорія, яка має свій речовий зміст і суспільну форму.
К. Маркс [6]	Капітал – це засоби, які вкладені в суб'єкт господарювання для початку та продовження господарської діяльності з метою отримання прибутку; Капітал як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безплатними дарами природи.

- капітал формується у процесі нагромадження та заощадження і належить конкретній особі (інституту) на правах власності;

- з позиції еволюції фінансово-кредитних відносин наповненням капіталу стають гроші як носій самозростаючої вартості;

- капітал набуває суспільного характеру, а не розглядається виключно в грошовій чи матеріально-речовій формі, без людського капіталу неможливе збільшення первісної та відтворення додаткової вартості капіталу;

- капітал на рівні окремого суб'єкта економічної діяльності складається з фінансових активів (грошей) та вартісної оцінки матеріальних і нематеріальних активів (ліцензій, патентів), що задіяні в його діяльності [32].

У фінансовому словнику наводиться два визначення поняття банківського капіталу:

- по-перше, банківський капітал – це різновид капіталу, капітал-вартість, який вкладається в банк, підприємство і в процесі функціонування, через торгово-промисловий капітал, приносить його власникам прибуток;

- по-друге, банківський капітал – це сукупність видів грошових капіталів, коштів, які використовує банк у формі банківських ресурсів для забезпечення своєї діяльності, здійснення різноманітних банківських операцій та одержання прибутку [22].

Ураховуючи виділені підходи, банківський капітал пропонуємо розглядати як сукупність власних, залучених і позичених коштів, що перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для формування матеріальних, нематеріальних і фінансових активів у грошовій формі з метою забезпечення його прибутковості.

Список використаних джерел

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики. – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Гальчинський А. Нинішня фінансова криза – початок кінця. Далі – новий початок? / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 39 (718). – С. 73–77.
3. Д'яконова І. І. У ефективності банківської системи – економічне зростання : монографія / І. І. Д'яконова. – Суми. : Університетська книга УАБС НБУ, 2007. – 107 с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономики. – М., 1984 – Т.3
5. Політична економія . Навч. посіб. / За ред.В.О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова – К.: Академвидав, 2007 . – 672 с.
6. Русак Н. А., Русак В. А. Финансовый анализ субьекта хозяйствования. Справочное пособие. – Мн.: Висш. Шк. 1997. – 342 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ У 2016 РОЦІ

Безверхий К. В.
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну

Відсутність зацікавленості у сплаті єдиного соціального внеску вимагає нових шляхів поліпшення роботи всієї системи соціального страхування. Державна соціальна реформа передбачає внесення змін в організацію роботи з нарахування та збору єдиного соціального внеску. Виділення факторів, що впливають на формування єдиного соціального внеску залежно від

реалізованих заходів державної економічної політики, вимагають нового методичного інструментарію щодо його адміністрування крізь призму законодавчих новацій. Мінімальний розмір єдиного внеску на загальнообов'язкове державне страхування деяких категорій застрахованих осіб наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Мінімальний розмір єдиного внеску на загальнообов'язкове державне страхування деяких категорій застрахованих осіб у 2016 році

<table>
<tr><td colspan="5">Обов'язкова сплата</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Застраховані особи</td><td rowspan="5">Ставка нарахування страхового внеску (%)</td><td colspan="3">Період</td></tr>
<tr><td>01.01.2016 – 30.04.2016</td><td>01.05.2016 – 30.11.2016</td><td>01.12.2016 – 31.12.2016</td></tr>
<tr><td colspan="3">Мінімальна заробітна плата, грн.</td></tr>
<tr><td>1378 грн.</td><td>1450 грн.</td><td>1550 грн.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Мінімальний страховий внесок, грн.</td></tr>
<tr><td>Фізичні особи – підприємці, які обрали загальну систему оподаткування (п. 4 ч. 1 ст. 4 Закону № 2464, пп. 1.3 розд. II Інструкції № 449)
Фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування (п. 4 ч. 1 ст. 4 Закону № 2464, пп. 1.3 розд. II Інструкції № 449)
Особи, які провадять незалежну професійну діяльність, а саме наукову, літературну, артистичну, художню, освітню або викладацьку, а також медичну, юридичну практику, в тому числі адвокатську, нотаріальну діяльність, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність та отримують дохід від цієї діяльності (п. 5 ч. 1 ст. 4 Закону № 2464, пп. 1.4 розд. II Інструкції № 449)</td><td>22</td><td>303,16</td><td>319,00</td><td>341,00</td></tr>
<tr><td colspan="5">Добровільна сплата</td></tr>
<tr><td>Члени фермерського господарства, особистого селянського господарства (абз. 3 ч. 1 ст. 10 Закону № 2464-VII, пп. 1.2 розд. V Інструкції № 449)</td><td>22</td><td>303,16</td><td>319,00</td><td>341,00</td></tr>
<tr><td>Особи, які досягли 16-річного віку та не</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

перебувають у трудових відносинах з роботодавцями, визначеними п. 1 ч. 1 ст. 4 Закону № 2464-VII та **не належать до платників єдиного внеску**, визначених пп. 2-14 ч. 1 ст. 4 Закону № 2464-VII, у тому числі **іноземці** та **особи без громадянства**, які постійно проживають або працюють в Україні, громадяни України, які працюють або постійно проживають за межами України, якщо інше не встановлено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України (абз. 5 ч.1 ст. 10 Закону України № 2464-VII, пп. 1.4 розд. V Інструкції № 449)				

Максимальний розмір заробітної плати, з якої сплачується єдиний соціальний внесок наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Максимальний розмір заробітної плати, з якої сплачується єдиний соціальний внесок у 2014 – 2016 році

№ з/п	Термін дії	Розмір, грн.
2014 р.		
1	01.01.2014 р. – 31.12.2014 р.	20706 грн.
2015 р.		
2	01.01.2015 р. – 30.11.2015 р.	20706 грн.
3	01.12.2015 р. – 31.12.2015 р.	23426 грн.
2016 р.		
4	01.01.2016 – 30.04.2016 р.	34450 грн.
5	01.05.2016 – 30.11.2016 р.	36250 грн.
6	01.12.2016 – 31.12.2016 р.	38750 грн.

Як видно з табл. 2 розмір заробітної плати, з якої сплачується єдиний соціальний внесок у 2016 р. (за період 01.12.2016 – 31.12.2016 р.) збільшився на 15324,00 грн. або на 66 % в порівнянні з 2015 р. за аналогічний період, а також на 18044,00 грн. або на 87 % в порівнянні з 2014 р.

Строки сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування при виплаті заробітної плати наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Строки сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування при виплаті заробітної плати [1, с. 59]

Вид виплат	Строки сплати
Аванс (грошові кошти отримано з банківського рахунка)	Одночасно з одержанням коштів (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Аванс (грошові кошти перераховано на картрахунок працівника)	Одночасно з перерахуванням коштів (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Аванс із виручки підприємства	У день виплати (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Заробітна плата (грошові кошти отримано з банківського рахунка)	Одночасно з одержанням коштів (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Заробітна плата (грошові кошти перераховано на картрахунок працівника)	Одночасно з перерахуванням коштів (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Заробітна плата із виручки підприємства	У день виплати (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Заробітна плата в натуральній формі	У день виплати (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 3.7 розд. IV Інструкції № 449)
Заробітна плата нарахована, але не виплачена (не надана)	Не пізніше 20 числа місяця, що настає за звітним місяцем (ч. 8 ст. 9 Закону № 2464, пп. 4.2 та пп. 3.6 розд. IV Інструкції № 449)

Отже, в процесі проведеного дослідження наведено мінімальний розмір єдиного внеску на загальнообов'язкове державне страхування деяких категорій застрахованих осіб у 2016 році, проаналізовано максимальний розмір заробітної плати, з якої сплачується єдиний соціальний внесок у 2014 – 2016 р., а також висвітлено строки сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування при виплаті заробітної плати.

Список використаних джерел

1. Коцупатрий М.М. Облік і звітність в оподаткуванні у схемах і таблицях: навч. посіб. для студ. напряму підготовки 6.030509 "Облік і аудит" / М. М. Коцупатрий, С. І. Ковач, К. В. Безверхий. – К.: КНЕУ, 2015. – 196 с.

СУЧАСНІ ВІТЧИЗНЯНІ ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМА ЇХ ДОТРИМАННЯ

Боровик П. М.
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва
Паламаренко О. П.
Студентка Уманського національного університету садівництва

Ретроспективний аналіз розбудови стосунків між державою і податкоплатниками в Україні демонструє намагання держави на початковому етапі розвитку податкових відносин врегулювати їх та задекларувати чіткі принципи побудови системи оподаткування. Саме цей етап розбудови засад податкового законодавства завершився прийняттям Податкового кодексу.

Зазначений нормативно-правовий акт вказує, що принципами побудови вітчизняної системи оподаткування є загальність оподаткування , рівність усіх платників перед законом та недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства, презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, фіскальна достатність, соціальна справедливість, економічність оподаткування, нейтральність оподаткування, стабільність, рівномірність та зручність сплати та єдиний підхід до встановлення податків та зборів [2].

Поряд з цим, часті зміни податкового законодавства, його нестабільність і залежність від позиції тих політичних партій, що перебувають при владі свідчать, що основною вадою вітчизняного податкового законодавства є його нестабільність. Цілий ряд таких змін відбувся в Україні в кінці 2015 р. [3].

В зв'язку з цим, варто зазначити, що Податковий Кодекс України було

прийнято з метою забезпечення стабільності вітчизняного податкового законодавства. Саме це задекларовано в підпункті 4.1.9 пункту 4.1 статті 4 даного нормативного документу, яким передбачено що зміни до механізму справляння податків та зборів не можуть вноситися пізніш як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки, а також те що податки та збори, їх ставки, та податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року [2].

В той же час, практика вітчизняних податкових відносин засвідчила, що не зважаючи на один з принципів побудови сучасної системи оподаткування в Україні – принцип стабільності податкового законодавства, зміни до Податкового Кодексу в Україні вносяться практично щомісяця. Це нагадує постійні новації Закону України «Про податок на додану вартість», який є рекордсменом серед українських законів за кількістю змін, та свідчить про недостатній рівень опрацювання окремих розділів та положень Податкового Кодексу України.

Варто відзначити, що такий стан речей значно ускладнює роботу як підприємців та керівників підприємств, так і обліково-аналітичного персоналу окремих підприємницьких суб'єктів, оскільки виникає потреба додаткових витрат часу на вивчення норм законодавства, що постійно змінюється.

Крім того, як показує практика справляння податків, постійні податкові нововведення спричиняють додаткові порушення податкового законодавства платниками та додаткові донарахування податків, зборів, платежів і фінансових санкцій, що передбачені за такі порушення. Це показує, що зміни до вітчизняного податкового законодавства, які відбуваються всупереч основоположному принципу побудови системи оподаткування в Україні – принципу стабільності, покликані забезпечити мобілізацію додаткових податків та штрафних санкцій.

Ще одним негативним моментом чинного податкового законодавства України є надмірне застосування податкових пільг та використання пільгових податкових режимів. Як відомо, один з розділів Податкового Кодексу носить

назву «Спеціальні податкові режими» [1]. Крім того, податкові пільги різних видів використовуються при справлянні більшості податків і платежів.

Застосування податкових пільг в Україні суперечить вимогам підпункту 4.1.9 пункту 4.1 статті 4 Податкового Кодексу України, який проголошує рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації та забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу [1].

Тому, характеризуючи практику використання в Україні податкових пільг та пільгових режимів оподаткування, слід зазначити, що, до їх впровадження, на нашу думку, державі слід віднестись виважено та змоделювати при цьому фіскальні і економічні наслідки від їх функціонування як для держави так і для окремих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Антологія економічної класики. В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо. Москва. «Еконов Ключ, 1993. – 899 с.

2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19/page13.

ПОКРАЩЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Войнов Д. В.
Студент ХІФ КНТЕУ
Нагорна І. В.
Викладач ХІФ КНТЕУ

Проблема аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки є актуальною, оскільки з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, тобто його досягнення, а з другого боку – визначає передумови розвитку підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечувати фінансування поточної діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства, та погашення зобов'язань перед суб’єктами господарювання.

Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів з фінансових і інших відносин.

Найважливішим завданням ефективного управління на підприємстві є розроблення науково обраної методики оцінки фінансового стану суб’єкта господарювання.

Теоретичні дослідження дозволяють розділити існуючі методики фінансового аналізу на такі групи:

1) трансформаційні, що направлені на перетворення звітності в більш зручний для прийняття вид. Блок трансформаційних методик носить дескриптивний характер.

2) якісні методики, які підрозділяються на методики вертикального, горизонтального аналізу, аналізу ліквідності балансу та формалізовані анкетні схеми.

3) коефіцієнтний аналіз, який базується на розрахунку відносних показників на основі даних статистичної фінансової звітності.

Інтегральні методики оцінки фінансового стану підприємства

передбачають синтезування фінансових індикаторів в комплексній конструкції.

Перші три групи методик можна віднести до традиційних, які широко розповсюдженні в практиці фінансового аналізу на підприємствах. Але найбільш перспективними в практичному плані виступають інтегральні підходи як найбільш результативні.

Моделі оцінки фінансового стану підприємства вітчизняних та зарубіжних авторів мають ряд недоліків: не враховується галузева специфіка досліджуваних підприємств; суб'єктивність формування вибірки показників, що входять до моделей; відсутність достатньої інформації для розрахунку вагових коефіцієнтів; недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок(інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників; проблема достовірності інформації та проблеми, пов'язані з її отриманням.

Отже, є досить велика необхідність в розробці та удосконаленні інтегрального показника, який би комплексно характеризував усі аспекти фінансового стану суб'єктів господарювання, а також відображав специфіку різних за галуззю підприємств України.

Система показників, які застосовуються для обчислення інтегрального показника фінансового стану підприємства повинна відповідати таким вимогам:

1) забезпечувати можливість порівняння показників, які використовуються для аналізу на різних підприємствах;

2) включати показники, що характеризують фінансовий стан за типовими групами показників;

3) спрямовувати на виконання підприємством поточних та перспективних задач;

4) узгодженість з існуючою на підприємстві фінансовою звітністю;

5) витрати на збір та обробку інформації згідно обраної системи показників повинні бути якомога мінімальними.

Оскільки, основним недоліком традиційних методик фінансового аналізу діяльності підприємства є відсутність загальної оцінки фінансового стану підприємства, то ця проблема може вирішуватися за допомогою застосування інтегрального показника оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання.

Алгоритм визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану підприємства передбачає наступні етапи:

1) визначення набору коефіцієнтів за кожним з обраних напрямків за допомогою кореляційного аналізу взаємозв'язків між окремими коефіцієнтами.

2) формування вихідної системи показників за напрямами оцінки: платоспроможність підприємства, якість активів, фінансова стійкість майновий стан.

3) визначення для кожного коефіцієнта критичного значення.

4) визначення вагомості окремих коефіцієнтів методом експертних оцінок.

5) формування узагальнюючих показників за кожним із напрямків з урахуванням відібраних на другому етапі окремих коефіцієнтів і їхньої вагомості.

6) формування інтегрального показника фінансового стану підприємства з урахуванням всіх аналітичних напрямків, за якими на попередньому етапі були визначені узагальнюючі показники.

7) розрахунок нормативного інтегрального показника.

8) порівняння нормативного та фактичного інтегральних показників фінансового стану підприємства.

9) формулювання висновків за результатами попереднього аналізу та розробка заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Даний підхід дає можливість комплексно оцінювати фінансовий стан підприємства за допомогою одного інтегрального показника, а також прогнозувати фінансовий стан підприємства на попередні періоди.

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ

Вознюк А. О.
асистент кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

Державна служба статистики України свідчить, що звичайне домогосподарство витрачає 50 % своїх доходів на їжу, 20% – на непродовольчі витрати, в тому числі транспорт, близько 30 % йдуть на оплату житлово – комунальних послуг. Спробуємо підрахувати, що сталося сумою доходу населення протягом 2015 року в результаті девальвації гривні і величезної інфляції.

Показник середньої заробітної плати (доходу) в середньому на одну особу у 2015 році – 3661 гривня 41 копійка[1]. Ми підрахували, що сталося з цими коштами протягом 2015 року. Ми показуємо, як знецінюються гроші не тільки через інфляцію, а й з урахуванням девальвації. Адже потрібно враховувати і витрати середнього класу, на які впливає девальвація національної валюти, наприклад, відпочинок за кордоном, імпортні продукти, електротехніка.

Відразу після Нового року Держслужба статистики оприлюднила показник річної споживчої інфляції. У 2015 році вона склала 143,3%. Основна стаття витрат домогосподарства – їжа. За статистикою звичайний українець витрачає на їжу половину своїх доходів. За минулий рік ця обов'язкова стаття витрат подорожчала на 41,5%. Це означає, що за ті ж 1867 тис грн. ви тепер можете купити на 30% менше їжі, ніж рік тому: ділимо 100% на 141,5. Втім, не вся їжа росла в ціні однаково. У 2015 році найменше подорожчали м'ясо та молочні продукти, найбільше – овочі, фрукти і риба, які в основному імпортуються і сильно залежать від курсу долара. Наприклад, восени з овочами трапилася справжня цінова паніка – ціни виросли на 60-70%.

На комунальні витрати зараз йде близько 30 % стандартного бюджету. До подорожчання навесні 2015 року ця було близько 950 грн. на місяць. Навесні електрику, гаряча вода і опалення подорожчали в середньому в два рази. Це означає, що за ті ж 950 грн. тепер можна оплатити лише половину виставлених комунальних рахунків.

Вважається , що "середньостатистичний" українець не їздить на машині, а на проїзд у громадському транспорті щомісячно витрачає близько 150 грн. У містах з лютого він подорожчав в два рази. За даними Держкомстату України, ліки в 2015 році подорожчали на 34%. Це близько до правди, адже за даними спеціалізованого онлайн – ресурсу [2], ціна однієї середньозваженої упаковки ліків іноземного виробництва в листопаді 2015 року коштувала 110 грн ., що на 33% більше, ніж роком раніше. За даними Держкомстату України , з 3661 тис грн. 150-200 грн. йдуть на здоров'я, в основному на ліки. Таким чином, на ці гроші тепер можна купити на чверть менше ліків. Власне, українці так і роблять. За даними експертів, в 2015 році продажі ліків в аптеках впали на 25%.

Решта близько 700 грн., які, за даними Держкомстату України, середній українець витрачає на все інше, втратили 25-30% своєї купівельної спроможності. Якщо ж ви отримуєте дохід значно вище середнього, а суму середньої заробітної плати плануєте витратити на покупку імпортних товарів, купити авіаквиток у Європу або взяти їх в подорож на повсякденні витрати, то ви все одно повинні пам'ятати, що гривня в 2015 році втратила до долара на 35% своєї вартості.

Список літератури

1.Державна служба статистика України [Електронний ресурс] Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Електронний ресурс [Режим доступу] : http://www.apteka.ua/

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Доценко І. О.
к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету
Воловнік І. В.
студент факультету економіки та управління Хмельницького національного університету

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів фінансово-кредитної установи, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток

діяльності банку, на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [1]. Поняття фінансової стійкості банку розглядають за якісним та кількісним підходом.

Фінансова стійкість банку з якісного боку уособлюється у двох напрямках: здатність та стан. Фінансова стійкість банку як здатність передбачає ефективність управління ресурсами та співвідношення максимальна ефективність з мінімальним ризиком. Як стан – банку вимагає збалансованості фінансових потоків банку та підтримку збалансованості факторів впливу.

За кількісним підходом, фінансова стійкість банку також передбачає два аспекти. Відповідність нормам вимагає дотримання економічних нормативів НБУ для банків. Дослідження показників передбачає аналіз показників ліквідності та платоспроможності, збалансованості ресурсів та прибутковості.

Важливим при формуванні заходів щодо забезпечення фінансової стійкості банку є визначення найбільш значущих факторів, що здійснюють вплив на нього. Фактори впливу на фінансову стійкість банківської системи класифікують за різними ознаками. Зокрема, за місцем: внутрішні та зовнішні, які найбільш повно розкривають її суть (рис. 1); за терміном дії: постійні та тимчасові; за структурою: прості та складні; за важливістю результату: основні та другорядні [1].

Рис. 1. Класифікація факторів впливу на фінансову стійкість банку

За місцем виникнення фактори впливу на фінансову стійкість банку поділяють на зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх факторів науковці розділяють вплив, який здійснює держава, де функціонує банк, та вплив інших країн. Щодо внутрішніх факторів, то можна умовно розділити їх на організаційні, технологічні та фінансові.

Економічна ситуація в нашій державі має доволі нестабільний і непередбачуваний характер, зокрема це стосується і банківської системи України.

Від листопада 2008 р., коли банківську ліцензію мали 184 банка, на кінець 2015 р. кількість вітчизняних банків зменшилась до 150. Певну кількість банків було розформовано, у певної кількості банків змінився власник. Це свідчить про мінливу ситуацію в банківській системі, що зрештою впливає на економіку України загалом. Також зменшилась присутність іноземного капіталу в банківській системі України: з 22 банків з іноземним капіталом у 2011 р. на поточний момент залишається 19 банків [2].

Суттєвий вплив на стійкість банківських установ має грошово-кредитна політика НБУ. Відповідна спрямованість грошово-кредитної політики відображалася у динаміці показників грошової пропозиції та облікової ставки. Збільшення мінімального розміру обов'язкових резервів з 5% до 7% з за довгостроковими коштами і вкладами в іноземній валюті з 2014 року зменшує кредитні можливості банку, проте зміцнює його фінансову стабільність [2].

НБУ в період кризи спрямовував свої зусилля на:

- забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків;
- зменшення відпливу коштів з банківської системи;
- збалансування ситуації на валютному сегменті ринку.

Високоефективне функціонування, достатнє нарощування фінансових ресурсів і раціональне управління ними характеризує належний рівень фінансової стійкості, котра повинна бути не лише короткочасним досягненням банків, а й стратегією їхнього розвитку.

До умов забезпечення фінансової стійкості сучасного банку можна віднести:

- достатній обсяг власного капіталу (за відсутності надлишкового);
- збалансованість структури активів та пасивів за строками і сумами;
- належний рівень рентабельності діяльності банку та його підтримка.

Отже, фінансова стійкість є головною умовою банку для здійснення своєї діяльності. Саме вона є рушійним елементом побудови банківської системи України в цілому.

Список використаної літератури

1. Власко О.О. Систематизація чинників впливу на фінансову стійкість комерційних банків / О.О. Власко // Вінницький товарно-економічний інститут [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Economics/1_79858.doc.htm

2. Бюлетень Національного банку України (електронне видання) // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Доценко І. О.
к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету
Гелик М. М.
студент факультету економіки та управління Хмельницького національного університету

Дослідження проблеми фінансових результатів у період економічної кризи стає ще більш актуальним, оскільки від прибутковості підприємства залежить рівень оплати праці працівників, динаміка надходження коштів до бюджетів різних рівнів тощо. Тому вивчення питання фінансових результатів підприємства є одним із ключових при здійснення господарської діяльності в сучасних умовах.

Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових

ресурсів підприємств, якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує. Отже, фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток [1].

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [2].

Щодо загальної кількості підприємств по Україні, які отримують як прибуток, так і збиток за видом економічної діяльності переважають підприємства промисловості. Хоча в загальному фінансовому результаті у підприємств даної галузі переважає збиток. Серед усіх підприємств в загальному прибуток отримують підприємства транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, а також освіти (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-вересень 2015 року (млн. грн.) [3]

Види економічної діяльності	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	**-183894,0**	**60,2**	**233243,5**	**39,8**	**417137,5**
сільське, лісове та рибне господарство	-334,7	93,5	935,5	6,5	1270,2
промисловість	-84887,5	60,6	83072,0	39,4	167959,5
будівництво	-6495,2	55,9	1994,9	44,1	8490,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-40002,6	64,5	34456,1	35,5	74458,7
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6604,3	55,1	22626,1	44,9	16021,8
тимчасове розміщування й організація харчування	-3158,9	52,7	441,8	47,3	3600,7
інформація та телекомунікації	-4817,7	51,8	7817,9	48,2	12635,6

фінансова та страхова діяльність	-11270,5	68,8	73794,9	31,2	85065,4
операції з нерухомим майном	-31726,1	45,0	1996,3	55,0	33722,4
професійна, наукова та технічна діяльність	-4332,4	55,3	4066,1	44,7	8398,5
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1317,9	56,3	1621,1	43,7	2939,0
освіта	119,7	62,1	128,8	37,9	9,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-599,4	65,2	256,3	34,8	855,7
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1658,1	27,5	23,2	72,5	1681,3
надання інших видів послуг	-17,0	59,5	12,5	40,5	29,5

Значна частина великих та середніх підприємств отримують збиток – 39,8%. Основними чинниками погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств є: зменшення зовнішнього та внутрішнього попиту, ускладнений доступ до фінансових ресурсів, збільшення боргового навантаження на підприємства. Для того щоб покращити свій фінансовий стан, підприємства повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи і методи організації і ведення бізнес процесів, заснованих на удосконаленні саме внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств.

Список використаної літератури

1. Лондар С. Л. Фінанси : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 383 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: chttp://pidruchniki.com/16520205/finansi/finansovi_rezultati_finansovi_pokazniki

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

3. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-вересень 2015 року / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

СУЧАСНІ УМОВИ РОЗВИТОКУ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Доценко І. О.
к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету
Максимишена К. О.
студент факультету економіки та управління Хмельницького національного університету

В умовах ринкової форми господарювання держава формує концепцію реалізації амортизаційної політики. Саме на основі амортизаційної політики держави кожне підприємство розробляє і реалізує власну амортизаційну політику. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань. Разом з тим, кожне підприємство має можливість адаптації загальних державних принципів до конкретних умов господарювання. Таким чином, амортизаційна політика підприємства в тій чи іншій мірі відображає державну амортизаційну політику, що проводиться на різних етапах його економічного розвитку [1].

Амортизаційна політика, як будь-яка політика має свою стратегію і тактику. Стратегія амортизаційної політики поєднує в собі цілі і методи довгострокового характеру та направлена на ліквідацію причин, що породили недоліки в процесі відшкодування і відтворення основного капіталу [4].

Амортизаційна політика є основною складовою частиною системи зовнішнього відтворення зношених основних засобів підприємства. Вона визначає рівень індивідуалізації й можливість внутрішньої варіативності амортизаційної політики окремого підприємства. Впродовж багатьох років амортизаційна політика залишається найслабкішою ланкою економічної політики, оскільки сформована амортизаційна система не виконує своєї головної функції – не створює зацікавленості підприємців до оновлення

основних засобів, впровадження наукових розробок та новітніх технологій у виробництво

Отже, амортизаційна політика – це державне управління процесом відтворення основного капіталу, направлене на підвищення технічного рівня виробництва, запобігання надмірному зносу його активної частини, вдосконалення видової, технологічної і вікової структури основного капіталу, нарощування основного капіталу і об'єму випуску продукції, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізацію прибутку і активізацію інвестиційної діяльності підприємств [3].

Ефективна амортизаційна політика повинна формуватися на двох рівнях [1]:

– на макрорівні, тобто державному, шляхом встановлення груп основних засобів та граничних строків використання основних засобів у межах групи;

– на мікрорівні, тобто рівні підприємства, шляхом надання права останньому вибирати методи нарахування амортизації та строки корисного використання основних засобів у межах, встановлених законодавством.

Формування облікової амортизаційної політики підприємства складається з трьох основних етапів, які представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Етапи формування облікової амортизаційної політики

Етап	Суть
I	Облік основних факторів, що визначають передумови формування облікової амортизаційної політики
II	Вибір відповідних методів амортизації
III	Забезпечення цільового використання коштів амортизаційних відрахувань

На сучасному етапі розвитку економіки України, у більшості випадків використовується фіскальний підхід до амортизаційної політики, коли її наближення до реальних процесів морального та фізичного старіння основних фондів і від потреб у коштах на їх оновлення у поточних ринкових цінах стримується побоюваннями, що такі заходи можуть призвести до зменшення доходів бюджету [2].

При фіскальному підході, зростання амортизаційних відрахувань відносять до зменшення прибутку – як база оподаткування.

Сьогодні, в Україні потенціал амортизаційного фонду використовується не ефективно. Це пов'язано з наступними факторами:

– відсутність системи страхування підприємств від знецінення амортизаційних відрахувань через інфляцію;

– недосконаліть сучасної бази регулювання нарахування та використання амортизаційного фонду підприємства;

– недостатній контроль і регулювання амортизаційної політики з боку держави.

Проблема створення економічно обґрунтованої амортизаційної політики є досить актуальною, оскільки раціональне застосування амортизаційної політики на підприємстві є важливою ланкою його фінансового управління. Підприємство завдяки застосуванню інструментів амортизаційної політики може впливати на розмір оподатковуваного прибутку і на величину чистого прибутку та грошовий потік, що залишається у його розпорядженні після оподаткування.

Список використаної літератури

1. Дугієнко Н. О. Економічна сутність амортизаційної політики та її основні складові в період глобалізації /Н. О. Дугієнко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1(4). – С. 122 – 130

2. Житный П. Концепция формирования амортизационной политики в условиях рыночной экономики / П. Житный // Бух. учет и аудит. – 2004. – №3.

3. Кузьмін О. Є. Амортизаційна політика підприємств / О. Є. Кузьмін // Фінанси України. – 2002. – №2.

4. Хотомлянський О. Амортизаційний фонд як джерело відтворення основних засобів / О. Хотомлянський, В. Колосок // Економіка України. – 2004. – №3. – С 38-42.

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Євтушик Я. Ю.
Студентка IV курсу Львівського національного аграрного університету
Колодій А. В.
к. е. н., доцент Львівського національного аграрного університету

Наразі Україна знаходиться а такому фінансовому та економічному стані, що реальним інструментом виходу, поряд з жорстким впровадженням реформ, може стати лише плідна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями.

В той же час, формат такої співпраці має будуватись виключно на національних інтересах нашої держави [3].

Взагалі, Україна бере активну участь у формуванні політичних умов на міжнародній арені як член багатьох впливових міжнародних організацій, в межах яких вона провадить активну роботу, яка, до того ж, віддзеркалює не лише загальні, а й національні інтереси нашої держави.

Одними з найвпливовіших Міжнародних фінансових організацій та провідними партнерами України є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), який є членом Групи Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Зокрема, у 2016 році Європейський банк реконструкції і розвитку планує інвестувати в економіку України близько мільярда євро, але за умови реформ [1].

Щодо, Європейського інвестиційного банку, то спільно з ним Україна реалізує два проекти. Це Надзвичайна кредитна програма для відновлення України (фінансування проектів на підконтрольних Україні територіях Донецької та Луганської областей) із загальним бюджетом 200 млн євро та Програма розвитку муніципальної інфраструктури України (реконструкція гуртожитків, шкіл, дитячих садочків, лікарень) з бюджетом 400 млн. євро [4].

Також, Україна бере активну участь у всіх напрямках діяльності ООН, найважливішими з яких є підтримання міжнародного миру та безпеки та зміцнення верховенства права у міжнародних відносинах, розвиток

співробітництва у вирішенні проблем соціально-економічного та гуманітарного характеру, забезпечення прав людини.

На сучасному етапі міжнародного співробітництва все більше уваги приділяється сільському господарству, в тому числі, в контексті вирішення продовольчих, соціальних та екологічних проблем. Працюючи у складі п‘яти комітетів та трьох комісій ФАО, українська сторона безпосередньо залучається до прийняття рішень у цій важливій сфері. Суттєвою перевагою співробітництва з ФАО є отримання Україною технічної допомоги для розвитку пріоритетних галузей АПК.

Україна, як повноправний член МВФ, здійснює щорічні консультації щодо стану валютного регулювання за статтею IV Статуту МВФ, впровадження статистичних та фінансових стандартів та отримання технічної допомоги. За розрахунками експертів МВФ очікується зменшення реального ВВП на 5,5% через зниження курсу національної валюти, підвищення тарифів на газ і опалення. Також прогнозується подальше зростання темпів інфляції, зокрема до 27%. Спостерігається значне випередження розміру зовнішнього боргу у співвідношенні до обсягу міжнародних резервів України. Так, станом на 1 січня 2015 року лише 16,8 % зовнішнього боргу покривалося зовнішньо валютними резервами [2].

Тобто, уряду необхідно зосередитися на перебудові бюджетної політики, насамперед розумне витрачання залучених коштів на розвиток реального сектору економіки.

Урядом укладено нову чотирьохрічну програму в рамках механізму розширеного фінансування EFF (Extended Fund Facility) МВФ обсягом 17,5 млрд. дол. США; забезпечено виконання попередніх заходів в рамках програми співробітництва з МВФ, що дозволило Україні отримати у 2015 році 6,7 млрд. дол. США у вигляді двох траншів, та як результат збільшити резерви Національного банку; завершено реструктуризацію частини державного та гарантованого державою зовнішнього комерційного боргу України за 13 випусками єврооблігацій на суму близько 15 млрд. дол. США, яка передбачає

зменшення основної суми державного і гарантованого державою зовнішнього комерційного боргу на 20 % (3,0 млрд. дол. США) та перенесення погашення 8,5 млрд. дол. США, що підлягали сплаті у 2015-2018 роках, на більш пізній строк [2].

Прикладом успішної участі України в діяльності міжнародних організацій також може слугувати різнобічна взаємодія з ЮНЕСКО, спрямована на розширення міжнародного співробітництва наукових, освітніх, культурних інституцій.

Політична воля керівництва держави поряд з продуманою стратегію членства в міжнародних організаціях може надати Україні можливість стати регіональною державою з достатнім геополітичним впливом для відстоювання власних цілей.

Україна у співпраці з міжнародними організаціями має виходити із засад публічності та прозорості, створюючи відповідні комунікаційні стратегії з наявними групами інтересів як в середині держави, так і за кордонами. Такий підхід зможе зробити саму співпрацю більш зрозумілою та інклюзивною, де перевагами від кооперації можуть скористатись всі зацікавлені сторони.

Отже, співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями дасть змогу прискорити процес економічних реформ завдяки отриманим ним позикам, а фінансування інвестиційних проектів сприятиме розвитку окремих галузей, секторів економіки, виробництв, які вимагають додаткового залучення капіталу на шляху до становлення ринкових відносин і досягнення соціально-економічної стабілізації.

Список використаної літератури

1. Сайкевич М.І., Лебединець Л.Є. вплив міжнародного кредитування на перспективи розвитку економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6(96). – С. 43-48.

2. Сущенко О. Роль Міжнародного валютного фонду у макрофінансовій стабілізації України / О. Сущенко, І. Руденко // Ринок цінних паперів України. – 2010. – №1-2. – С. 23-29.

3. Щербина О. І. Взаємодія держави з міжнародними фінансовими організаціями як інструмент покращення стану соціальної сфери України / О. І. Щербина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №3. – С. 170-174.

4. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія:Економічні науки. – 2013. – №4(81). – С.275-285.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОГО РИСКА

Измайлович С. В.
к. э. н., доцент кафедры финансов и отраслевой экономики УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Проблематика конкурентоспособности фирм, отраслей, стран – одна из наиболее актуальных и динамичных в мировой экономике. Исследованием этой проблемы занимаются как мировые институты, так и отдельные зарубежные и отечественные ученые. Значимость этой проблемы особенно возрастает в условиях растущей глобальной экономической конкуренции за право каждой страны занять достойное место в системе мирового хозяйства. Конкурентоспособность неразрывно связана с глобализацией, ибо она неопределима вне данного контекста.

В Республике Беларусь конкурентоспособности отечественных товаров и услуг придается приоритетное значение. В этой связи, еще в июне 2003 г. Президиумом Совета Министров принята Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики, действовавшая до 2010 г. Дальнейшее развитие проблематика конкурентоспособности получила в Национальной стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 года, в рамках которой генеральной целью устойчивого развития Беларуси определено обеспечение стабильного социально-экономического развития при сохранении благоприятной

окружающей среды и рациональном использовании природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений. Как отмечается в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, для экономики принципиальное значение имеет выбор институциональной направленности преобразований, касающихся, в частности, такого коренного элемента экономической системы, как институт предпринимательства [2].

При формировании приоритетов экономического развития Беларуси необходимо исходить из ее особенностей малой страны с открытой экономикой. Системный анализ показывает, что приоритетной должна быть экспортная ориентация, основанная на более полном освоении и развитии тех конкурентных преимуществ и ограниченных ресурсов, которыми страна обладает [2].

Современная оценка показателя конкуренции основана на теории М. Портера. Он доказал, что состояние конкуренции в отрасли можно охарактеризовать моделью 5-ти сил конкуренции. Мы разделяем мнение ученых, связанное с критикой данной модели и поддерживаем точку зрения о том, что «модель 5-ти сил Портера – только первый шаг в современном стратегическом исследовании конкуренции в конкретной отрасли бизнеса» [3].

Ситуация по оценке конкуренции в конкретной отрасли промышленности рассматривается нами таким образом, что следует анализировать и оценивать наиболее значимые количественные и качественные риск-факторы, которые определяют «отраслевой риск», т.е. возможность и степень изменений в экономическом состоянии как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

На наш взгляд, обязательными для изучения и анализа являются факторы и причины возникновения в отрасли рисковых конкурентных ситуаций сгруппированные следующим образом:

- риск-факторы, связанные с рынком товаров и услуг отрасли: с динамикой и цикличностью спроса, особенностями ценообразования, характером и остротой конкуренции;
- риск-факторы, связанные с процессом производства товаров и оказания услуг (например, длительность производственного цикла, частота технологических нововведений, капиталоемкость и др.);
- риск-факторы, связанные с регулированием отрасли.

В предлагаемой модели анализа и оценки отраслевых рисков промышленных предприятий, каждый риск-фактор оценивают несколькими показателями: экспертная оценка (ЭО) с ранжированием от «1» – лучшая динамика факторов риска до «10» – худшая динамика факторов риска; приоритет (П), который зависит от ранжирования факторов риска по уровню весомости воздействия на риск-ситуацию и определяет весовой коэффициент (ВК) значимости факторов риска. Обобщающим показателем отраслевого риска является коэффициент риска (КР), рассчитывается как произведение весового коэффициента и экспертной оценки по следующей формуле (формула 1), предлагаемой Т.Н. Цай, П.Г. Грабовый, М.Б. Сайел [4]:

$$КР=\Sigma(ЭО\times ВК) \quad (1)$$

В результате оценки получаем величину коэффициента отраслевого риска, которая располагается в интервале от 1 до 10. Далее, используя общепринятый прием интервальной оценки результативного параметра формируют шкалу оценки уровня отраслевого риска, которая позволяет определить приоритетные направления приложения управленческих превентивных и стабилизационных воздействий по снижению высокого уровня отраслевого риска до приемлемого в конкретной отрасли национальной экономики.

Литература

1. Fischer, B. Globalization and the Competitiveness of Regional Blocks in Comparative. Hamburg: Perspective, 1998.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. Минск: Юнипак, 2004.

3. Попов С.А. Стратегическое управление. – М: Инфа-М, 1999. – 396 с.

4. Цай Т.Н., Грабовый П.Г., Машарда Басам Сайел. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. – М.: ИНФРА – М, 1999. – 286 с.

СКЛАД МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ В СУЧАНИХ УМОВАХ

Кашперська О. В.
Викладач циклової комісії фінансів та облікових дисциплін ХКК ХКТЕІ

Трансформація міжбюджетних відносин в Україні, поряд із забезпеченням сталого позитивного соціально-економічного зростання, є неодмінною передумовою забезпечення нормальної життєдіяльності України. Адже на сучасному етапі розвитку міжбюджетні відносини виступають важливими фіскальними чинниками формування доходів і видатків місцевих бюджетів.

Одним із методів міжбюджетних відносин є метод міжбюджетних трансфертів. Він передбачає передачу бюджетних ресурсів по вертикалі та горизонталі бюджетної системи за допомогою різних форм (видів міжбюджетних трансфертів) в абсолютному вираженні з метою досягнення збалансованості бюджетів усіх рівнів [1, с.140].

Трансферти (франц. transfert від лат. transfero – переношу, переміщую) означають виділення бюджетам нижчого територіального рівня грошових коштів з фонду фінансової підтримки місцевого самоврядування на нормативній основі [2, с.57].

Відповідно до Бюджетного кодексу України міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [3]. Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» починаючи з 1 січня 2015 р. були внесені зміни у склад міжбюджетних трансфертів [4]. Характеристика складу і зміст міжбюджетних трансфертів до і після внесених змін висвітлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Назва міжбюджетних трансфертів		Зміст
до 01.01.2015 р.	після 01.01.2015 р.	
дотація вирівнювання	базова дотація	трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій
субсидія	відсутня	форма цільової фінансової допомоги, яку надає держава, юридична особа чи приватна особа іншим особам (юридичним чи фізичним), а також іншим державам.
субвенція	субвенція	міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про надання субвенції
вилучення коштів	реверсна дотація	кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій
додаткові дотації	додаткові дотації	міжбюджетні трансферти на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів; на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, унаслідок надання пільг, встановлених державою; інші додаткові дотації

Як бачимо, новими видами міжбюджетних трансфертів з 01.01.2015 р. є базова та реверсна дотації. Хоча, за своїм змістом ці міжбюджетні трансферти суттєво не змінились, адже базова дотація є аналогом дотації вирівнювання, а реверсна дотація – вилученню коштів.

Відповідно до внесених змін до Бюджетного кодексу України починаючи з 01.01.2015 р. запроваджено нові види міжбюджетних трансфертів. Так, статтею 97 Бюджетного кодексу визначено, що у Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансферти місцевим бюджетам:

1) базова дотація;

2) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту;

3) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою;

4) субвенція на виконання інвестиційних проектів;

5) освітня субвенція;

6) медична субвенція;

7) субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження;

8) субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків);

9) інші додаткові дотації та інші субвенції [3].

Отже, міжбюджетні трансферти слід розглядати як важливу складову міжбюджетних відносин, завдяки розвитку їхньої бази буде забезпечуватись стабілізація економіки, що в свою чергу вплине на забезпеченість громадян суспільними послугами, вирівняється рівень бюджетної забезпеченості та виконання важливих соціальних і економічних програм.

Література

1. Бюджетна система: Навчальний посібник / [Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. та ін.] за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса: Видавництво Бартєнєва, 2014. – 392 с.

2. Артус М.М. Бюджетна система України. Навчальний посібник / М.М. Артус, Н.М.Хижа. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 220 с.

3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua.

4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин. / Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19/page.

ЗОНАЛЬНЕ РАНЖУВАННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Квасницька Р. С.
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Формування та використання інвестиційного потенціалу характеризується сукупністю наявних фінансових ресурсів та можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто трансформації фінансових ресурсів у інвестиційні ресурси та подальшого їх інвестування. За цих умов, необхідним є оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, яке базується на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку потенціалу, а також враховуватиме оцінку ефективності процесів його формування та використання.

На наше переконання, показники оцінки ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку доцільно розглядати в межах таких їх груп індикаторів, які:

- по-перше, характеризують засоби формування інвестиційного потенціалу (фінансові ресурси) інституту-інвестора;
- по-друге, характеризують величину, структуру, мобільність (сформованість) інвестиційних ресурсів інституту-інвестора;
- по-третє, характеризують засоби використання інвестиційного потенціалу (засоби трансформації інвестиційних ресурсів у інвестиції) різних інституту-інвестора.

За результатами розрахунку даних груп показників, що характеризують якість формування ресурсної компоненти інвестиційного потенціалу різних за статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів та якість її трансформації в інвестиції, уможливлює виділення певних тенденцій окремо за кожною групою характеристик формування та використання ресурсної компоненти інвестиційного потенціалу. Однак, обґрунтування загальних тенденцій

формування та використання інвестиційного потенціалу різних груп інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, на наше переконання, потребує додаткового відокремленого визначення рівня якості формування інвестиційного потенціалу та рівня якості його використання. Приймаючи до уваги, що показники першої та другої груп, які відповідно характеризують засоби формування інвестиційного потенціалу та величину, структуру, мобільність (сформованість) інвестиційних ресурсів, констатуємо, що ці показники виступають індикаторами якості формування інвестиційного потенціалу. Відповідно, показники третьої групи, які характеризують засоби трансформації інвестиційних ресурсів в інвестиції, нами, логічно, віднесено до індикаторів якості використання інвестиційного потенціалу інститутів-інвесторів на фінансовому ринку. Тому, з метою конкретизації рівнів якості як формування, так і використання інвестиційного потенціалу, пропонуємо їх зональне ранжування за динамікою, попередньо окреслених нами, позитивних (негативних) тенденцій відповідних груп показників-індикаторів. Доцільність такого ранжування базується на твердженні, що ефективність формування та використання інвестиційного потенціалу, за своєю суттю знаходиться в системному зв’язку із основними індикаторами розвитку складових самого інвестиційного потенціалу різних груп за статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів.

Приймаючи до уваги, що серед сукупності показників виокремлюються показники-стимулятори та показники-дестимулятори, то динаміка значень кожного показника-стимулятора розглядається як позитивна, якщо спостерігається тенденція їх зростання. Тенденція ж зростання значень показників-дестимуляторів за певний аналізований період буде визначатись як негативна.

Так, залежно від того чи є позитивною, чи негативною тенденцією динаміки значень показників-індикаторів, нами виділено такі зони рівнів якості ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу (рис. 5.1):зона максимальної якості, яка характеризується зростаючими позитивними

тенденціями динаміки за всіма показниками-індикаторами оцінки якості ефективності формування (використання) інвестиційного потенціалу (значення всіх показників є не тільки позитивними, а й постійно зростаючими);

1) зона високої якості, яка характеризується наявністю, серед зростаючих позитивних тенденцій динаміки за показниками-індикаторами оцінки якості ефективності формування (використання) інвестиційного потенціалу, хоча б за одним окремим показником-індикатором оцінки стабільного позитивного рівня тенденцій його динаміки (значення одного або всіх показників групи є стабільно позитивними);

2) зона низької (задовільної) якості, яка характеризується наявністю негативних тенденцій динаміки хоча б за одним окремим показником-індикатором оцінки якості ефективності формування (використання) інвестиційного потенціалу (значення одного показника групи є стабільно негативними або ще й негативно зростаючими, а за останніми ж показниками тенденції динаміки є позитивними; значення одного показника групи є стабільно позитивними або ще й позитивно зростаючими, за останніми ж показниками тенденції динаміки є негативними);

3) зона незадовільної якості, яка характеризується стабільними чи зростаючими негативними тенденціями динаміки за всіма показниками-індикаторами оцінки якості ефективності формування (використання) інвестиційного потенціалу (значення показників є або стабільно негативними, або ще й негативно зростаючими).

Отже, зональне ранжування рівня якості ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу різних за статусом інститутів-інвесторів на фінансовому ринку, в узагальненому вигляді, позиціонує як ступінь потенційних можливостей того чи іншого інституту щодо здійснення ним інвестиційної діяльності, так і ступінь реалізації цих можливостей.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОТРИМАННЯ ДОДАТКОВОЇ ПЕНСІЇ У СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ

Колодій А. В.
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Дослідження діяльності недержавних пенсійних фондів зарубіжних країн свідчить, що вони виступають вагомим джерелом інвестицій в національні економіки та є невід'ємними складовими їх пенсійним систем. Становлення та функціонування НПФ в Україні відбувалося досить активно і станом на початок 2016 р. налічується 71 фонд.

Важливим моментом є визначення ролі недержавного пенсійного страхування та шляхів його подальшого розвитку в Україні, особливо після того як було збільшено пенсійний вік і зважаючи на світові тенденції все вказує на те, він і надалі буде підвищуватися.

Як відомо, в Україні діє змішана система пенсійного забезпечення і страхування, яка базується на трьох складових – солідарній, накопичувальній та недержавній системах. Згідно трирівневої системи, при досягненні пенсійного віку, вкладникам буде виплачуватися солідарна пенсія з першого рівня, а також щомісячна додаткова пенсія з Накопичувального пенсійного фонду (другого рівня) і ще одна пенсія при умові, що особа є учасником недержавного пенсійного забезпечення (третього рівня).

Недержавне пенсійне забезпечення базується на добровільній участі найманих працівників, роботодавців та їх об'єднань з метою збільшення пенсій для отримання громадянами додаткових пенсійних виплат. Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»[1], дана система може бути реалізована через:

• недержавні пенсійні фонди шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;

• страхові організації у спосіб укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або

смерті учасника фонду;

• банківські установи, шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень.

Відкриття пенсійних депозитних рахунків у банківських установах є найбільш простим та зрозумілим для громадян України. На відміну від недержавних пенсійних фондів і страхових організацій, пенсійні депозитні рахунки у банківських установах є доволі простим, хоче не зовсім ефективним і безпечним способом забезпечення додаткового доходу при виході на пенсію. Розглянемо переваги та недоліки пенсійних депозитних рахунків (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки пенсійних депозитних рахунків як інструменту фінансового захисту громадян України пенсійного віку [2]

Переваги	Недоліки
Більший рівень обізнаності відносно НПФ і СК про послуги, що надаються	Не всі банки України є учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб
Відносна простота відкриття депозитного пенсійного рахунку	Розмір відшкодування по вкладах, включаючи відсотки, встановлений Фондом гарантування вкладів фізичних осіб на рівні 200000 грн, може змінюватися
Встановлена гранична сума, у межах якої вкладник може повернути вклади по депозитах у разі ліквідації банку	Велику увагу слід приділяти умовам договору, таким як термін дії, можливості дострокового припинення договору й отримання нарахованих відсотків у разі такого припинення
	У разі смерті вкладника тільки сума вкладу, включаючи нараховані відсотки, сплачується спадкоємцеві вкладника
	Відсоток по вкладах фіксується в договорі й може бути змінений тільки у разі взаємної згоди сторін договору

Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1] НПФ є неприбутковою організацією, що функціонує виключно з метою накопичення пенсійних внесків учасників фонду з подальшою їх виплатою в обумовлені сторонами строки (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки накопичення додаткових пенсій громадянами України через НПФ [2]

Переваги	Недоліки
Простота вступу в учасники НГІФ	Складність / неможливість отримання вкладених коштів раніше обумовленого терміну
Вільний трансфер накопичених грошових засобів між НІІФ за вирахуванням витрат на такий трансфер	Дохід від діяльності НГІФ не завжди може покрити інфляцію
Можливість вибору способу отримання пенсії	Пенсії виплачуються тільки впродовж фіксованого періоду часу або одноразово й не можуть виплачуватися довічно
	Оскільки НГІФ є неприбутковою організацією, то може деякою мірою втрачатися мотивація на максимально ефективне управління активами НГІФ
	НПФ не несе відповідальності по зобов'язаннях держави, а держава не несе відповідальності по зобов'язаннях НПФ
	Розірвати контракт з НПФ досить складно.

Порівняння усіх переваг та недоліків пенсійних депозитних рахунків і накопичення пенсій у НПФ показує, що останні є більш прийнятними, так як за рахунок значної диверсифікації активів доходність діяльності НПФ може великою мірою перевищувати гарантований банківськими організаціями мінімальний дохід вкладників.

Список використаних джерел

1. Про недержавне пенсійне забезпечення : закон України від 9.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/-laws/show/1057–15

2. Щербакова В. І. Додаткове пенсійне страхування в Україні / В. І. Щербакова // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 96-105. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2014_1_15

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Костецький В. В.
к. е. н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

У економічних реаліях України високої актуальності набуває проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства. Усі суб'єкти господарювання стикаються з необхідністю ведення інвестиційної діяльності, що обумовлюється наступними причинами: формуванням на етапі організації підприємства основних і оборотних активів; оновленням наявної матеріально-технічної бази; нарощуванням обсягів виробничої діяльності; освоєнням нових видів діяльності; збільшенням прибутку підприємства шляхом найвигідніших інвестиційних вкладень різного характеру.

Звідси виробнича, підприємницька, інноваційна чи будь-яка інша діяльність з метою отримання прибутку потребує в першу чергу інвестицій. Однак інвестиції обмежені, а потреби в них безмежні. Внаслідок цього підприємства зіткнулися із проблемою оптимізації формування інвестиційних ресурсів та більш ефективного їх використання.

Формування необхідних інвестиційних ресурсів, які забезпечують фінансування інвестиційної діяльності підприємства, входить у систему стратегічних цілей його розвитку. Для забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємстві повинна розроблятися спеціальна інвестиційна політика, спрямована на формування інвестиційних ресурсів із різних джерел відповідно до потреб його розвитку.

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування досить багато. Разом з тим будь-який суб'єкт господарювання має обмежену величину фінансових ресурсів, доступних для інвестування. Тому для максимального досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів завдання оптимального їх формування та використання

в середньостроковій і довгостроковій перспективі набуває особливо важливого значення.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності [1, с. 88].

Одним з найважливіших завдань ефективного управління інвестиційними ресурсами підприємства є визначення джерел їх формування. Ефективне формування інвестиційних ресурсів щодо окремих джерел є важливою умовою фінансової стійкості підприємства. У свою чергу обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, що склалася на підприємстві у процесі його господарської діяльності, а також вартістю залучення капіталу.

Саме у такому розрізі на практиці підприємство сприймає проблему фінансування при прийнятті інвестиційних рішень.

У процесі управління формуванням інвестиційних ресурсів можна виділити наступні особливості [4, с. 317]:

1. Для того щоб інвестувати капітал у реальні проекти і фінансові інструменти, необхідно його сформувати в потрібному обсязі, так як інвестиційний процес не може бути здійснений без формування інвестиційних ресурсів.

2. Процес формування інвестиційних ресурсів пов’язаний із процесом первинного нагромадження капіталу. Такий зв’язок полягає у тому, що підприємство самостійно здійснює первинне нагромадження капіталу, який слугує базою формування інвестиційних ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, і темп такого накопичення капіталу багато в чому залежить від економічного розвитку країни.

3. Базою формування інвестиційних ресурсів є капітал підприємства, який призначений до реінвестування. Формою реінвестування капіталу в першу чергу виступають амортизаційні відрахування.

4. Процес формування інвестиційних ресурсів носить регулярний характер і причетний до усіх стадій життєвого циклу підприємства.

5. Формування інвестиційних ресурсів пов’язане з усіма стадіями інвестиційного процесу підприємства. На передінвестиційній стадії інвестиційні ресурси формуються для фінансування підготовки реальних проектів, здійснення проектних робіт, їх експертизи. На інвестиційній стадії інвестиційні ресурси формуються для здійснення необхідних будівельно-монтажних робіт, придбання окремих активів або цілісних майнових комплексів. На післяінвестиційній стадії інвестиційні ресурси формуються для експлуатаційних цілей, зокрема для фінансування оборотних активів по введених в дію інвестиційних об’єктах.

6. Процес формування інвестиційних ресурсів є безперервним. Поряд з безперервністю процес формування інвестиційних ресурсів носить детермінований і регульований характер.

7. Існує прямий зв’язок між метою інвестиційної стратегії і формуванням інвестиційних ресурсів. Такий зв’язок полягає в тому, що формування інвестиційних ресурсів виділяється у самостійний цільовий блок обраної інвестиційної стратегії підприємства, за яким надалі розробляються стратегічні цільові нормативи.

8. Темп процесу формування інвестиційних ресурсів за рахунок прибутку підприємства залежить від тимчасових переваг його власників. Дана залежність здійснюється через механізм дивідендної політики. Рівень капіталізації прибутку, яка визначається тимчасовою перевагою її над споживанням, формується на кожному підприємстві індивідуально з урахуванням специфіки його інвестиційної діяльності та умов зовнішнього інвестиційного середовища.

9. Формування інвестиційних ресурсів за рахунок позикових джерел залежить від структури капіталу, досягнутої на попередній стадії. Обсяги та джерела формування таких позикових джерел багато в чому визначаються вартістю їх залучення.

Отже, ефективне управління формуванням інвестиційних ресурсів є головною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Найважливішою проблемою інвестора у процесі формування інвестиційних ресурсів є визначення їх загального обсягу. Загальна сума інвестиційних ресурсів підприємства має визначатися, виходячи із планового обсягу освоєння коштів у процесі реалізації окремих реальних інвестиційних проектів, а також запланованого приросту портфеля фінансових інвестицій.

Таким чином, загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів у плановому періоді може визначатися як: загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів у плановому періоді; потреба в інвестиційних ресурсах для реалізації реального інвестиційного проекту підприємства; передбачений обсяг приросту портфеля фінансових інвестицій [3, с. 140].

Після визначення загального обсягу інвестиційних ресурсів інвестор має визначити, яка їх частка буде профінансована за рахунок власних коштів, а яка – за рахунок залучених.

Для того, щоб забезпечити безперервну інвестиційну діяльність, ефективне використання власних фінансових коштів і фінансову стійкість у довгостроковій перспективі, підприємству слід сформувати стратегію формування інвестиційних ресурсів, яка є важливим складовим елементом фінансової стратегії підприємства.

Основними етапами стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства мають бути [2, с. 36]:

1) прогнозування потреби загального обсягу інвестиційних ресурсів;

2) вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;

3) визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів;

4) оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Отже, при виборі джерел інвестування підприємству потрібно: визначити потребу в короткостроковому і довгостроковому капіталі, зробити аналіз

можливих змін у структурі активів і капіталу, використати максимально ефективно власні й позикові кошти, забезпечити стабільну платоспроможність і фінансову стійкість, зменшити витрати на фінансування виробничої діяльності.

Наявність фінансових та інвестиційних планів забезпечить визначення обсягу грошових коштів підприємства з урахуванням професіоналізму й компетенції керівництва, податкового законодавства, грошово-кредитної політики, співвідношення власних і позикових коштів у структурі капіталу, витрат на фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Література

1. Васильєва Т.А. Проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства в трансформаційній економіці / Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 2(19). – С. 86-89.

2. Климова Н.І. Удосконалення механізму формування системи мотивацій виробничого інвестування вітчизняних корпорацій / Н.І. Климова // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 36-39.

3. Костецький В.В. Особливості формування інвестиційних ресурсів підприємства в сучасних економічних умовах / В.В. Костецький, А.М. Бутов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Випуск 15. – Частина 1. – С. 137-140.

4. Явкина М.Г. Концептуальные вопросы в системе управления формированием инвестиционных ресурсов промышленного предприятия / М.Г. Явкина // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – Т. 1. – № 2. – С. 317-323.

ІНДИКАТОРИ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА ТЕОРІЇ

Лапішко З. Я.
к. е. н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Львівського навчально-наукового інституту ВДНЗ «Університет банківської справи»

Фінансові кризи є частиною існуючих фінансових систем і зовсім їх уникнути просто неможливо. Тож прогнозувати та передбачати їх виникнення – це чи не єдиний вихід із ситуації. Вивчення причин фінансових криз активно проводиться впродовж останніх 20 років, проте в силу того, що кризи надзвичайно різноманітні як за своїми причинами, так і по проявах, на сьогоднішній день не існує усталеної, прийнятної всіма точки зору щодо основних індикаторів та показників, оцінка та моніторинг яких могли б передбачити появу самої кризи.

Метою даної праці є аналіз існуючих досліджень щодо основних індикаторів з-за допомогою яких можна прогнозувати появу фінансової кризи і обгрунтування доцільності моніторингу, оцінки та впливу на ці показники задля попередження та зниження наслідків фінансових криз у майбутньому в Україні.

Першим вітчизняним вченим, який займався вивченням такого явища, як криза є М. Туган-Барановський**.** У його працях проаналізовано історію економічних криз, теорію криз і теорію ринку. Серед основних висновків який зробив вчений є твердження, що кризи зумовлюють ті самі чинники процвітання, а саме – проблеми з інвестуванням в основний капітал [1]. Проте, в даній праці ми зосередимось на дослідженнях західних вчених, котрі зробили вагомий внесок у формування системи показників, які широко використовуються МВФ, урядами та Центральними банками країн та іншими міжнардними оргнізаціями з метою прогнозування та попередження появи фінансових криз.

Починаючи з 1990-х років дослідження так званих «індикаторів раннього попередження» кризи у світі значно активізувались. Дослідники більш грунтовно вивчають показники, намагаючись виділити ті, що будуть найбільш

корисними в прогнозуванні криз. Серед числених методів та підходів науковці виділяють три основних підходи [2], хоча деякі дослідження здійснювались з використанням більш ніж одного підходу:

- **якісне порівняння** – полягає у графічному співставленні фундаментальних економічних показників заміряних у певних країнах безпосередньо перед фінансовою кризою з аналогічними показниками заміряними в цих країнах в періоди «спокою», або з цими ж показниками заміряними в тих країнах, що не страждали від кризи. Такий підхід використовували в своїх дослідженнях Азіз (2000), Камарацца і ін (2000), Ейхенгрін, Роуз і Віплоц (1995), Франкель і Роуз (1996), Глік і Морено (1999) тощо;

- **економетричне моделювання** – полягає у побудові регресійних моделей, які дають можливість виявити та оцінити взаємозв'язок між статистичними показниками і на основі цього спрогнозувати ймовірність фінансової кризи. Прикладами такого підходу є праці Корсетті і ін (1998), Демірга-Кунт і Детрагяче (1998), Дойче Бундесбанк (1999), Ейхенгрін і ін (1995), Мілезі-Феретті і Разін (1998), Персауд (1998), Сакс і ін (1996), Торнел (1999) і т.д.;

- **непараметричне оцінювання** – полягає у виборі ряду економічних змінних та їх моніторингу у динаміці. Будь-які аномальні відхилення від визначених порогових значень цих змінних в періоди, що передували кризам роглядаються, як сигнали щодо можливої появи фінансової кризи. Едісон (2000), Гольдштейн (1998), Гольдштейн і ін (2000), Камінський, Лізондо і Рейнхарт (1998) застосували цей підхід у своїх працях [2].

На особливу увагу заслуговує праця Камінські, Лізондо і Рейнхарта (1998) [3] де проаналізувавши 28 досліджень валютних криз у яких тестувались понад 105 ймовірних індикатовів, автори одними з перших за допомогою сигнального підходу виокремили ті «індикатори раннього попередження кризи», які зараз є найпоширинішими у світі. Зокрема, основними кризовими індикаторами були визнані золотовалютні резерви, реальний обмінний курс, обсяги кредитування економіки, кредитування державного сектору та індекс інфляції. Водночас такі

показники, як величина зовнішнього боргу і рахунок поточних операцій були названі авторами дослідження, як такі що не є «достатньо корисними» у прогнозуванні валютних криз.

Усі перелічені теорії та підходи сформувались на основі аналізу валютних, банківських та фінансових криз 80-90 років XX століття. Тож, фінансова криза 2007-2009 років, стала підставою для перевірки дієвості та корисності запропонованих індикаторів попередження кризи. Зокрема, у 2010 році Д. Франкель та Ж. Саварелос [4], аналізуючи 17 категорій індикаторів, що були виділені у дослідженнях кінця XX століття, практично підтвердили на прикладі останньої фінансової кризи, що у прогнозуванні кризи найбільш корисними є тіж ж самі два основних показники: золотовалютні резерви та реальний обмінний курс. І саме країни, котрі зуміли перед початком кризи 2007-2009 років накопичити значні золотовалютні резерви були найменш ураженими останньою кризою.

Таким чином, спираючись на представлені результати досліджень причин фінансових криз, можемо стверджувати, що Україна матиме шанс протистояти майбутнім фінансовим потрясінням та кризам лише у разі, якщо уряд та НБУ приділятимуть особливу увагу достатності золотовалютних резервів та підтримці стабільності грошової одиниці.

Список використаної літератури

1. Бажал Ю. Доля теорії: 100-річчя класичної праці М. І. Туган-Барановського і сучасність / Ю. Бажал // Економіка України. – 1994. – № 12. – С. 58-63.

2. Hawkins J. Measuring potential vulnerabilities in emerging market economies / Hawkins J. and Marc Klau // BIS Working Papers 91, Bank for International Settlements. – 2000. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w16047.pdf.

3. Kaminsky G. Leading indicators of currency crises / Kaminsky G., Lizondo S. and Reinhart C. // IMF Staff Paper Vol. 45.№1 – 1998. – p.48.

4. Frankel A. Are Leading Indicators of Financial Crises Useful for Assessing Country Vulnerability? Evidence from the 2008-09 Global Crisis / Jeffrey A. Frankel and George Saravelos // Journal of International Economics 87. – № 2. – July 2012. – P. 216 – 231.

СУТЬ ТА ЦІЛІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Ларіонова К. Л.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету
Богач В. О.
студентка Хмельницького національного університету Хмельницького національного університету

В сучасній вітчизняній економічній літературі немає єдиної точки зору щодо визначення грошово-кредитної політики. Так, одні науковці вважають, що грошово-кредитна політика є оперативним і гнучким доповненням до бюджетної політики, ґрунтується на принципах монетаризму і має низку переваг над фіскальною політикою [1, с.214]. Інші ж стверджують, що грошово-кредитна політика доповнює бюджетну [2, с.114]. На наш погляд, таке розходження в позиціях українських авторів є відображенням основних концептуальних напрямків у сучасній західній економічній науці. Складність та неоднозначність трансформаційного періоду в Україні дає можливість для їх диверсифікованої інтерпретації.

В Законі України "Про Національний банк України" грошово-кредитна політика трактується як „комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості" [3]. Дане трактування грошово-кредитної політики зроблене "на виріст", з розрахунку можливого використання всього арсеналу її засобів та не відповідає реаліям сучасної вітчизняної економіки.

Професор А. Гальчинський підкреслює, що грошово-кредитна політика націлена на реалізацію основних завдань державної економічної політики

[4, с.122]. Головним результатом функціонування грошової системи, стверджує він, є розроблення і реалізація певної грошово-кредитної політики. Монетарна політика, на думку автора, являє собою комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення, заздалегідь визначених суспільних цілей, заходів щодо регулювання грошового обороту, які проводить держава через центральний банк [4, с.187]. Доцільніше було б змістити акценти у співвідношенні та взаємодії грошово-кредитної політики і грошових систем. Грошово-кредитна політика, має первинне значення і обумовлює характер та особливості грошових систем. Предметом грошово-кредитної політики є державне регулювання сфери грошового обігу і кредитних відносин [5, с.96].

Цілі грошово-кредитної політики пов'язані з тими завданнями, які вона повинна виконати на певному етапі її здійснення. Тобто існує певна ієрархія цілей, причому важливо, щоб досягнення цілей нижчого рівня узгоджувалося з цілями вищого рівня. За ієрархією цілі грошово-кредитної політики поділяються на стратегічні, проміжні та тактичні. Стратегічною ціллю грошово-кредитної політики у перехідних економіках є забезпечення стабільності цін, повної зайнятості та зростання реального обсягу виробництва. Поточна грошово-кредитна політика орієнтується на тактичні цілі, які досягаються через проведення щоденних послідовних операцій на відкритому ринку цінних паперів. Проміжні цілі грошово-кредитної політики досягаються шляхом регулювання змінних в економічній системі на річних часових інтервалах [6, с.362]. Деталізуючи зміст та цілі грошово-кредитної політики автори наголошують на тому, що вона полягає в зміні грошової пропозиції з метою стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості та рівня цін.

Розмежування цілей грошово-кредитної політики здійснюється відповідно до можливостей впливу на економічну ситуацію з врахуванням фактора часу. Так, у короткостроковому періоді грошово-кредитна політика реалізує свої тактичні цілі, у довготривалому періоді – стратегічні. В процесі досягнення стратегічних цілей визначаються проміжні цілі, які є орієнтирами тактичного регулювання і дозволяють контролювати та вимірювати їх досягнення.

Стратегічні цілі грошово-кредитної політики визначають законодавчі органи державної влади. До таких цілей належать такі основні цілі монетарної політики [5, с.554]: висока зайнятість; економічне зростання; стабільність цін; стабільність процентних ставок; стабільність фінансових ринків; стабільність обмінного курсу валют. Проміжні цілі повинні прогнозовано впливати на реалізацію стратегічних цілей. Вони є тою ланкою, яка дозволяє реалізовувати і розділити стратегічні цілі на складові. Тактичні цілі мають короткостроковий характер і регулюють відхилення під час проведення грошово-кредитної політики.

Вибір і розподіл цілей грошово-кредитної політики не має однозначного і остаточного вирішення. Економічна ситуація може призводити до конфлікту цілей, коли втрачається можливість для одночасного досягнення заздалегідь визначених цілей на різних рівнях ієрархії. Тому грошово-кредитна політика та її тактичні цілі постійно коригуються.

Список використаних джерел

1. Михасюк Р. Державне регулювання економіки / Михасюк Р., Мельник А., Крупка М., Залога З. – К., 1999. – 592 с.

2. Ковтун Л. Г. Банковская корреспонденция на немецком языке: Учебник / Ковтун Л. Г., Николаева Т. Н. – М.: Экзамен, 2002. – 111 с.

3. Закон України „Про національний банк України" № 679-XIV від 20.05.1999 // Законодавчі і нормативні акти банківської діяльності. – 1999. – Вип. 7. – С. 3-23.

4. Гальчинський А. Теорія грошей / Гальчинський А. – К.: Онови, 1997. – 416 с.

5. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки / Лютий І. О. – К.: Атіка, 1997. – 238 с.

6. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. – М.: Республика, 1991. – 448 с.

ЕФЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА – ВАЖЛИВА УМОВА ЙОГО УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лопатовська О. О.
Викладач облікових та фінансових дисциплін Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

В умовах ринку в управлінні підприємством першочергову увагу необхідно зосередити на його фінансовій діяльності, раціональному та ефективному використанні фінансових ресурсів. Раціональна фінансова діяльність забезпечує виконання основного принципу господарської діяльності – самостійності підприємства, яка забезпечує самофінансування.

Господарська діяльність підприємств безпосередньо залежить від фінансового стану як однієї з найважливіших її сторін. Проведення аналізу фінансового стану підприємства дозволить власникам, керівникам, партнерам по бізнесу та банкам визначити надійність, стабільність даного підприємства, оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів, спрогнозувати фінансові результати його діяльності.

Економічна природа поняття «фінансовий стан підприємства» досить складна, оскільки в ньому відбувається взаємодія виробничої та фінансової діяльності підприємства. Тому в економічній літературі існують різні підходи до його визначення.

На думку В.О. Меца «фінансовий стан підприємства» – це показник його конкурентоздатності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами [4, с. 65].

За визначенням А.М. Поддерьогіна «фінансовий стан підприємства» – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1, с. 261].

В.І. Стражев, А.Д. Шеремет, Г.В. Савицька під фінансовим станом розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для

здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Головна мета діяльності підприємства – вирішити де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку. Оцінити стан ресурсів можна за результатами проведеного фінансового аналізу.

Становлення та використання елементів фінансового аналізу спостерігались в різних країнах, зокрема в Італії. Так, А. ді Пієтро пропагував методологію порівняння послідовних бюджетних асигнувань з фактичними витратами; Б. Вентурі будував та аналізував динамічні ряди показників господарської діяльності підприємства за десять років.

Серед західних підходів до аналізу фінансового стану організацій можна виділити чотири відносно самостійних школи.

Перший підхід пов'язаний з діяльністю так званої «школи емпіричних прагматиків». Її представники – професійні аналітики, які, працюючи над проблемою кредитоспроможності, намагалися використовувати для аналізу тільки показники, що характеризують обігові засоби, власний капітал, короткострокову кредиторську заборгованість. Головним внеском цієї школи у теорію аналізу є те, що вони вперше намагалися показати різноманітність аналітичних коефіцієнтів, які можуть бути розраховані за даними звітності, і є корисними для прийняття управлінських рішень стратегічно-економічного характеру [1, с. 94].

Другий підхід представлений «школою статистичного фінансового аналізу» (Олександр Уолл, К. Друрі, С. Пазан). Основна ідея цієї школи полягала у тому, що аналітичні коефіцієнти розраховані за даними звітності, корисні лише у тому випадку, якщо існують критерії, з граничними значеннями яких ці коефіцієнти можна порівняти. Розробку такого роду нормативів пропонують робити у розрізі галузей та груп однорідних організацій, за допомогою статистичних методів. Дослідження цієї школи довели, що коефіцієнтам характерна часова та просторова мультиколінеарність.

Третій підхід асоціюється з «школою мультиваріантних аналітиків». Основну задачу економічної стратегії представники цієї школи (Джеймс Блісс, Артур

Вінакор, У. Кінг, Д. Кліланд) бачили у побудові піраміди показників. Основний розвиток цей напрямок отримав у 70-ті роки, в рамках побудови комп'ютерних імітаційних моделей взаємозв'язку аналітичних коефіцієнтів.

Четвертий підхід пов'язаний з появою «школи аналітиків, зайнятих прогнозуванням можливого банкрутства компаній». На відміну від першого підходу представники цієї школи роблять більший наголос на перспективному аналізі стратегій компанії, ніж на ретроспективному. На їх думку, основна мета звітності полягає в тому, щоб допомогти передбачити вірогідність банкрутства.

Вітчизняна наука сформувала не менш різнобічну теорію аналізу фінансового стану. В умовах централізованої планової економіки передбачалось заздалегідь стійке функціонування організацій. Підтримувати таку стабільність було прийнято за допомогою аналізу, який поділявся на політекономічний та суто економічний аналіз; останній в свою чергу, підрозділявся на методологію економічного аналізу функціонування суб'єктів господарювання та теорію аналізу господарської діяльності.

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості підприємства. Тому аналіз фінансового стану підприємства має три основні цілі:

1) оцінити минулу фінансову діяльність підприємства;

2) підготувати інформацію необхідну для прогнозування майбутньої діяльності підприємства;

3) порівняти показники діяльності підприємства з показниками інших підприємства галузі.

Одним із найпоширеніших видів аналізу є аналіз фінансових коефіцієнтів. Особливістю цього виду аналізу є те, що обраховані коефіцієнти та їх цінність залежать від достовірності й повноти інформації, поданій у фінансовій звітності. Саме звітність займає першочергове значення в аналізі фінансового стану, так як в ній відображені результати діяльності підприємства за певний проміжок часу.

Список використаних джерел

1. Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред.. М.Г.Чумаченка. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2013. – 356 с.
2. Конторщикова О. Аналіз фінансового стану як передумова ефективного управління підприємством // Економіка. Фінанси. Право. – К. 2012. – № 6. – с. 3-5.
3. Майорченко В.І. Аналіз ключових галузевих показників фінансового стану підприємств України. // Економіст. – К.- 2013, № 10. – с. 46-49.
4. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 132 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

Миколишин М. М.
к. е. н., викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Якщо в компанії з'явилися перші ознаки погіршення фінансового стану, варто оперативно виправити ситуацію, не чекаючи моменту, коли банкрутство для неї стане прямою загрозою.

Дослідження практики функціонування компаній у ринковому бізнес-середовищі, дає можливість сформувати бачення для розроблення антикризового плану по аналогії з тим, який формують в рамках фінансового оздоровлення і зовнішнього управління.

Щоб розробити план антикризових заходів, перш за все належить вивчити майновий стан компанії, в тому числі провести всебічну інвентаризацію всіх її активів і зобов'язань, проаналізувати фінансово-господарську діяльність. Далі потрібно намітити основні антикризові дії і заходи щодо оптимізації фінансового управління компанією (наприклад, контроль за виконанням затверджених бюджетів, їх регулярне коригування, оновлення управлінського обліку і т. д.). Потім необхідно визначити терміни, в які належить реалізувати намічені антикризові дії, а також відповідальних за їх виконання.

Після оцінки майнового стану та фінансово-господарської діяльності компанії фінансовому директору належить сформувати порядок антикризових заходів. Залежно від складності ситуації, структури її активів і зобов'язань, виду діяльності він може бути різним у тому числі інвентаризацію активів). Якщо підприємство не може за рахунок власних коштів своєчасно розплачуватися за наявними зобов'язаннями протягом декількох звітних періодів, потрібно оперативно почати відновлювати платоспроможність, формувати план реорганізації або самоліквідації і інших дій, перш ніж хтось із кредиторів заявить до суду про визнання компанії неспроможною.

Для відновлення платоспроможності потрібно визначити його реальний термін і відповідно до нього скласти план антикризових заходів, в який по датах включити оптимізацію структури майна, скорочення витрат, активізацію (перепрофілювання) основної діяльності (продажів або виробництва), реструктуризацію кредиторської заборгованості і т. д.:

- оптимізація структури майна – можна реалізувати непрофільні активи (будівлі, споруди, транспорт) або передати їх в оренду, продати зайві залишки товарно-матеріальних цінностей на складах (після перерахунку їх нормативів), частково реструктуризувати і реалізувати дебіторську заборгованість. При цьому перерахунок нормативів запасів потрібно запланувати з урахуванням можливих ризиків. Важливо, щоб ці активи підтримувалися на рівні не нижче розрахованого нормативу, оскільки надлишок спричиняє додаткові витрати (на утримання і т. д.), а недостача спричиняє порушення процесу виробництва або його зупинку. Управління дебіторською заборгованістю передбачає внесення в план антикризових заходів обов'язкову регламентацію цього процесу. Для оцінювання платоспроможності контрагентів слід розробити систему знижок (надаються за своєчасну оплату або істотну передоплату), порядок видачі комерційного кредиту, надання відстрочки платежу за різними видами товарів (послуг) і для окремих покупців;
- скорочення витрат – щоб досягнути скорочення витрат по всій компанії, необхідно знизити фонд оплати праці за рахунок зменшення штату

співробітників і суміщення обов'язків (при цьому звільнення персоналу вигідніше організувати за бажанням співробітників або на підставі переведення). А також слід змінити систему оплати, запровадивши ключові показники ефективності (або повністю їх переробивши, якщо вони мали місце), зав'язані на загальний результат компанії, нормувати і контролювати витрати на сировину. Крім того, в рамках антикризового плану потрібно скоротити до мінімумального показника представницькі і відрядні витрати, закрити додаткові розрахункові рахунки, розірвати (укласти) договори, які були на погоджені на аутсорсинг (перейти на виконання окремих робіт власними силами або навпаки);

- активізація основної діяльності – належить змінити вид діяльності або доповнити її іншими, а також перепрофілювати. Крім того, необхідно підвищити якість послуг (товарів) за рахунок посилення трудової дисципліни (відповідальність за брак, порушення техніки безпеки та ін.), змінити графік роботи, створити нові принципи договірної роботи, а саме оптимальні правила поставки (знижки за умови передоплати);
- реструктуризація кредиторської заборгованості – розробити графік погашення заборгованості (переглянути терміни виплат за позиками і кредитами). Більшу частину надходжень від реалізації активів доцільно направляти на погашення кредиторської заборгованості. Крім того, важливо в якості обов'язкових заходів запланувати пошук контрагентів з оптимальними умовами поставки та оплати, а також формування оперативних бюджетів, розробку контрольних процедур їх виконання, регламентування черговості платежів і т. д.

Залежно від критичності ситуації, масштабів компанії та її галузі – реалізація антикризових заходів може тривати від двох тижнів до кількох років. Наприклад, якщо в якості основного антикризового заходу намічена реорганізація, тоді вона може тривати від півроку до півтора років. Якщо має бути реалізація рухомого майна, тоді в терміни закладають підготовку зборів

засновників з порядком денним про продаж майна (для великих угод) – це близько місяця.

Також потрібно врахувати час на підготовку звіту про оцінку – в залежності від кількості об'єктів і стадії їх оформлення на це доведеться виділити від двох тижнів до шести місяців. Якщо заплановані заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості, тоді – від двох тижнів до півроку. Важливо в антикризовому плані вказати конкретні терміни щодо виконання кожного із заходів, щоб надалі проконтролювати їх виконання і домогтися потрібного ефекту від їх реалізації.

ІНСТРУМЕНТИ ТА СФЕРИ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Нагорний Є.І.,
к. е. н., доцент кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

Метою економіко-правового регулювання біржової діяльності є забезпечення відкритості, стабільності, збалансованості та ефективності функціонування біржового ринку. Залежно від суб’єкта регулювання виділяють: державне регулювання біржової діяльності; саморегулювання біржової діяльності (регулювання з боку професійних учасників біржового ринку); а також регулювання з боку громадськості.

Державне регулювання біржової діяльності здійснюється органами влади (ВРУ, КМУ, НБУ, Нацкомісія з цінних паперів та фондового ринку тощо).

Державне регулювання біржового ринку здійснюється шляхом прямого та непрямого втручання у функціонування біржового ринку. Пряме (адміністративне) управління здійснюється шляхом: прийняття законодавчих актів; реєстрації як учасників, так і ліцензування професійної діяльності на біржовому ринку; створення відповідних умов для забезпечення гласності і рівної інформованості всіх учасників ринку. Непряме (економічне) управління здійснюється шляхом впливу держави на біржовий ринок за допомогою різних економічних важелів: оподаткування (рівень податків), грошову політику

(облікові і процентні ставки, розмір мінімальної зарплати), державні капітали (бюджетні і позабюджетні фонди), державну власність і ресурси (підприємства державної форми власності, природні ресурси).

Взагалі, виділяють наступні національні моделі, що характеризують ступінь держвпливу на біржову діяльність. Американська модель біржі – самостійне об'єднання професійних учасників ринку з саморегулюванням біржової діяльності. Держава через регулюючий орган виконує лише спостережні функції, а також координує діяльність ринку та здійснює юридичну експертизу біржової документації. Англійська модель біржі передбачає одночасне поєднання значного впливу державних установ з широким членством бірж і брокерів у неурядовій і некомерційній організації. Французька модель біржі характеризується тим що держава практично повністю контролює біржову діяльність. Східноєвропейська модель характеризується відсутністю чіткого правового поля для біржової діяльності, а також держрегулюванням біржі що є жорстким і непослідовним.

У вітчизняній практиці існує 4 сфери регулювання біржової діяльності.

По перше, це ліцензування біржі. Наприклад, законодавством України (Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»), визначає наступні мінімальні стандарти для отримання ліцензії:

- фондова біржа утворюється та діє в організаційно-правовій формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю;

- розмір статутного капіталу фондової біржі має становити не менш як 15 мільйонів гривень. Розмір власного капіталу фондової біржі, що здійснює кліринг та розрахунки, має становити не менш як 25 мільйонів гривень;

- фондова біржа утворюється не менше ніж 20 засновниками – торговцями цінними паперами, які мають ліцензію на право провадження професійної діяльності на фондовому ринку.

По друге, це регулювання самого ринку. Можна виділити наступні правила (вимоги) у сфері регулювання біржового ринку: визначення кола осіб, які мають право доступу до ринку; порядок і членство в управлінні біржі; умови

участі у торгах для членів біржі та інших учасників; визначені години торгівлі; вимоги які однакові для всіх членів біржі, і які повинні чесно ними виконуватися; вимоги до поширення правдивої інформації.

По третє, це регулювання діяльності самих учасників ринку, тобто ліцензування професійної діяльності на ринку. Так, наприклад, на фондовому ринку, юридична особа набуває статусу професійного учасника фондового ринку і права на провадження певного виду професійної діяльності на фондовому ринку виключно після отримання ліцензії на провадження відповідного виду професійної діяльності на фондовому ринку.

По четверте, це регулювання обігу товарів. У правилах біржі вказується тип товару, що реалізується, порядок введення в торговий процес нових товарів. Для специфічних товарів головне встановити, яким чином регулювати якість товарів і постачання.

Саморегулювання біржової діяльності здійснюється через внутрішньобіржові нормативні акти, до яких відносять установчий договір, статут біржі та правила торгівлі. В установчому договорі біржі визначено: склад її засновників їх права і обов'язки; розмір статутного фонду; порядок розподілу прибутку і створення резервного фонду; та ін. У статуті біржі зазначаються найменування і місцезнаходження біржі, порядок управління і формування її органів та їх компетенція, мета діяльності, підстави та порядок припинення діяльності біржі, розподілу майна біржі у разі її ліквідації. Правила біржової торгівлі є основним документом, що регламентує порядок здійснення біржових операцій, ведення біржової торгівлі та розв'язання спорів з цих питань. У правилах біржової торгівлі визначається: строк та місце проведення біржових операцій; склад учасників торгів; порядок здійснення та реєстрації біржових операцій; розмір плати за користування послугами біржі; відповідальність учасників та працівників біржі; інші положення.

Список використаної літератури

1. Биржевое дело : учебник / [Резго Г.Я., Кетова И.А., под ред. Г.Я. Резго]. –

М.: Финансы и статистика, 2005. – 272с.

2. Берлач А.І. Біржове право України : [навч.посіб.] / Берлач А.І. – К.: Університет "Україна", 2007. – 316с.

3. Котирло О.О. Біржове право : [навч.посіб.] / Котирло О.О. – К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. – 268 с.

4. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібник / М.Л. Белявцев, Л.В. Шестопалова. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 416 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ЗАКЛАДІВ МІСЦЕВОГО ЗНАЧЕННЯ

Непочатенко О. А.
к. е. н., старший викладач кафедри економіки Уманського національного університету садівництва
Шмунь Я. Ю.
Студентка Уманського національного університету садівництва

Однією з вад бюджетно-фінансової політики нашої держави є те, що основну частку доходів спортивно-фізкультурних закладів поки-що становлять асигнування з державного бюджету.

Зокрема про суттєву залежність від бюджетного фінансування з державної казни Христинівської дитячо-юнацької спортивної школи свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка джерел фінансування витрат Христинівської ДЮСШ, тис. грн*

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Потреба в фінансових ресурсах	109.9	103.3	101.4
Фінансування з державного бюджету	107.9	98,2	96,2
Спонсорська допомога	2,0	5,1	5,2

* Складено авторами на підставі бюджетних запитів, кошторисів а також звітів про виконання кошторисів Христинівської ДЮСШ Черкаської області.

Дані таблиці засвідчують, що протягом останніх трьох років витрати Христинівської ДЮСШ Черкаської області забезпечувались переважним чином

за рахунок надходжень з державного бюджету, які, на жаль, надавались в обсягах, недостатніх для забезпечення навіть мінімально-необхідних витрат даної установи.

Основними причинами цього, на нашу думку, є недостатній рівень мобілізації доходів до державного бюджету, а також те, що під час фінансування витрат Христинівської ДЮСШ, та напевно й інших спортивно-оздоровчих закладів, держава не дотримується визначального принципу побудови бюджетної системи – принципу субсидіарності, згідно з яким, на наше переконання, спортивно-оздоровчі заклади місцевого значення повинні фінансуватись не з державного бюджету, а виключно з місцевих бюджетів відповідного рівня. Крім того, на нашу думку, в часи світової фінансової кризи проблема фінансування витрат не лише спортивно-оздоровчих закладів, але й інших бюджетних установ повинна хоча б частково вирішуватись за рахунок спонсорської допомоги.

Таким чином, оскільки нині спортивно-оздоровчі заклади не забезпечені належним фінансуванням за рахунок державного бюджету, постає необхідність пошуку альтернативних джерел їх фінансового забезпечення.

Виключно виконання зазначеного завдання забезпечить підвищення ефективності діяльності як Христинівської ДЮСШ так і інших спортивно-оздоровчих закладів базового рівня.

Подальші дослідження необхідно присвятити оптимізації витрат спортивно-оздоровчих закладів а також дослідженню можливостей інвестування в заклади охорони здоров’я та фізичної культури приватного капіталу з метою модернізації зазначених установ.

Список використаних джерел

1. Завацький В.І. До питання гуманізації навчання спеціалістів фізичної культури в умовах вищого навчального закладу / В.І. Завацький, В.І. Маковецький // Підготовка спеціалістів фізичної культури та спорту в Україні: матеріали конференції // Упорядники: В.І.Завацький та ін. – Луцьк,

1994. – С. 447 – 449.

2 .Окопний А. Тіловиховання у творчій спадщині Григорія Ващенка / А. Окопний // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві – Луцьк, 1999. – С. 70-73.

3. Ващенко Г. Тіловиховання як засіб виховання волі й характеру. / Г. Ващенко – Мюнхен: «Авангард», 1956. – 54 с.

ПРОБЛЕМИ ОФШОРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Носов О. Ю.
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку і аудиту ХКТЕІ

Проблеми пов’язані з виходом за межі національного податкового регулювання та переходу до офшоризації банківського капіталу стає масовим явищем в світовій економіці та в Україні. «Офшорні скандали», кількість яких постійно зростає, свідчить про недостатню правову врегульованість офшорної діяльності, що дає можливість уникати національного оподаткування. Офшоризація банківської діяльності в сучасних умовах стала чинником дестабілізації світової та національних економік. Тема мінімізації негативного впливу офшоризації стає об’єктом міжнародного та національного регулювання.

Офшори стали найвідомішими та найбільш ефективними шляхами ухилення від сплати податків. Основою існування офшорів є законодавство деяких країн, в основному острівних, які частково або повністю звільняють від оподаткування доходи, отримані поза межами кордонів (берегів) країни реєстрації.

Переважно однією з умов того, що вважати компанію офшорною є відсутність господарської діяльності в межах (берегів) країни реєстрації. Класичні офшори також звільнені від будь-якої податкової звітності і сплачують лише фінансовий податковий збір (Беліз, Панама, Домініка та інші).

Офшори з низьким рівне оподаткування повинні додавати звіти та платити податки за спрощеною процедурою (Великобританія, Кіпр, Гонконг). Офшори з

рівнем оподаткування вище середнього вимагають високого рівня довіри і де необхідно сплачувати всі податки і здавати звіти довірені аудиторам [1].

Офшорна юриспруденція в основному дотримується рекомендацій Глобального форуму.

Відповідно до потреб країн G20, наступний раунд Глобального форуму буде сфокусований на власності бенефіціарів, щоб переконатися, що всі країни мають інформацію стосовно бенефіціарних власників підприємств, які функціонують у їхніх юрисдикціях.

В Україні банки протягом двох місяців із дня набрання чинності цих змін зобов'язані подати до НБУ оновлену структуру їх власності, розкриту з урахуванням нових вимог, що дасть змогу отримати більш точний показник рівня офшоризації банківського капіталу України.

Частина комерційних банків із офшорним капіталом уже перебувають у стані ліквідації (зокрема, «ВіЕйБі Банк», Експобанк, Профінбанк) або в них запроваджена тимчасова адміністрація (Банк «Надра», Енергобанк, «Астра Банк»), що дає підстави вважати структуру власності одним із факторів фінансової стійкості та стабільності банківських установ.

Транснаціоналізація банківської діяльності має як позитивні (збільшення рівня рентабельності та підвищення якості активів національної банківської системи, нові види банківських послуг, посилення ролі держави на міжнародному ринку), так і негативні наслідки (втрата фінансової незалежності, посилення конкуренції, залежність національної банківської системи від світових економічних криз), що потрібно враховувати при реформуванні банківської системи України.

В умовах посилення міжнародної податкової конкуренції, інтеграції економічних відносин та глобального руху капіталу транснаціональні компанії часто стають суб'єктами використання схем оптимізації та мінімізації оподаткування. Важливо виокремити саме транснаціональні банки, оскільки банківська сфера порівняно з іншими секторами економіки є більш чутливою до впливу міжнародної економіки та може бути схильною до проблем

транскордонного характеру, що продемонструвала фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. Таким чином, транснаціоналізація банківської системи України несе певні позитивні зміни як фактори її розвитку, проте також зумовлює перенесення суперечливих тенденцій міжнародних фінансів в умови національної економіки.

Деофшоризація економіки має здійснюватися у співпраці з іншими державами та міжнародними організаціями, оскільки це є проблема світової економіка, яка недаремно стоїть на порядку денному у політичних лідерів протягом п'яти останніх років У 2009 р. на Глобальному форумі було прийнято рішення забезпечити впровадження міжнародних стандартів відкритості та обміну інформацією на запит (EOIR). Проте у 2014 р. цим же форумом поставлено завдання моніторингу впровадження нового міжнародного стандарту – автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки (AEOI).

Регулювання процесу деофшоризації економіки України раціонально здійснювати в наступних напрямках:

1. Посилення адміністративної відповідальності з посиленням фінансових санкцій в межах національної економіки.

2. Розширення двохсторонніх міжнародних зв'язків, укладання договорів про обмін інформації у межах порушених кримінальних справ, скасування угод про уникнення подвійного оподаткування.

3. Розширення багатосторонніх зв'язків та укладання відповідних угод з країнами ЄС та іншими країнами, де передбачено розкриття банківської інформації.

Зарубіжний досвід деофшоризації вказує на важливість спільних дій з іншими державами, які були б спрямовані на запобігання фактам нелегального ухилення від оподаткування, зокрема надання інформації про фінансові рахунки резидентів однієї країни у фінансових інститутах іншої. У 2014 р. Глобальний форум з прозорості та обміну інформацією з податковою метою вдався до нового вагомого кроку впровадження та моніторинг нового міжнародного стандарту – автоматичного обміну інформацією про фінансові

рахунки (AEOI).

Україна характеризується високим рівнем офшоризації банківського капіталу, що вказує на необхідність формування механізму деофшоризації банківського бізнесу, який би передбачав створення публічного реєстру бенефіціарів, удосконалення регулювання трансфертного ціноутворення, перегляд переліку офшорних зон, конвенцій про уникнення подвійного оподаткування та посилення співпраці з міжнародними організаціями у контексті боротьби з офшорами [4].

Економічні інтереси України вимагають оптимізації регулюючих заходів держави по обмеженню негативних наслідків процесів офшоризації. Розширена участь в Глобальному форумі з прозорості та обміну інформацією з розмірів оподаткування та автоматичного щорічного обліку інформації про рахунки нерезидентів, а також формування та періодичне оновлення офшорної інформації для українських учасників – відповідно до вимог Глобального форуму та ОЄСР. Створення умов для обмеження офшорної банківської діяльності та приведення до міжнародних стандартів маж підвищити стійкість фінансової системи України.

Література

1. Словник фінансово-правових термінів / за ред. д.ю.н., проф., Л.К. Воронової. 2-е вид. – К.: Аперта, 2011. – 558 с.

2. Тимчасова адміністрація та ліквідація банків [Ел. ресурс] / Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/paymants.

3. Карлін М. Транснаціоналізація банківської системи України: регіональний аспект [Ел. ресурс] / М. Карлін, М. Щегельська // Банківська справа. – 2015. – № 1. – С. 2.

4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов’язаних із банком осіб: Закон України від 02.03.2015 № 218-VIII [Ел. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.

ПРОБЛЕМИ САНАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Онисько С. М.
к. е. н., професор кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету
Богач М. М.
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Санація підприємства, спрямована на його реструктуризацію, пов'язана із самими поняттями «реструктуризація» та «реорганізація». Існує чимало варіантів трактування змісту реструктуризації, в тому числі і реорганізації, підприємств. Наголошується, зокрема, що це: комплексні зміни із антикризовими заходами; комплексні та взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому; створення на базі підприємства кількох менших економічних одиниць; комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємств із кризи і забезпечення його подальшого розвитку; кардинальні зміни організаційно-правової структури суб'єкта господарювання; комплекс заходів, пов'язаних із перетворенням всіх сфер діяльності підприємства, від структури фінансів до технічного переозброєння і пошуку нових ніш на ринку.

Реструктуризація починається з ідеї, має свою мету, тобто створення повноцінних суб'єктів господарювання, здатних ефективно функціонувати в будь-яких умовах та виробляти конкурентоспроможну продукцію. Під мету виробляються завдання і, таким чином утворюється ланцюг цільової реструктуризації.

Необхідність проведення реструктуризації визначається широким спектром чинників зовнішнього і внутрішнього характеру таких як: глобалізація світового розвитку; інтеграційні економічні процеси; поступальний і випереджувальний розвиток науково-технічного фактору в структурі економіки; комп'ютеризація і віртуальна орієнтація; докорінні зміни на ринках розвинутих країн; незадовільний рівень загального менеджменту; слабкий фінансовий менеджмент; управління; застаріла техніка і матеріальна база;

низька конкурентоспроможність продукції; незадовільна робота служби маркетингу; конфлікт інтересів тощо.

Реструктуризаційний процес призводить до змін, які охоплюють: *модернізацію* (оновлення устаткування, продукції, технології); *реорганізацію* (зміни методів і розподілу праці, а також інформаційних потоків); *адаптацію* (пристосування елементів підприємства до змінного середовища); *інновацію* (продуктові і процесні нововведення).

Залежно від масштабу проведення реструктуризація може бути частковою чи комплексною. Часткова реструктуризація спрямована на перетворення окремого підрозділу підприємства. Комплексна реструктуризація підприємства вносить зміни в усіх сферах діяльності підприємства і потребує принципових змін у системі планування, аналізу, обліку, звітності та ін.

Економічна життєздатність досягається, коли продукція суб'єкта господарювання, його капітальні та поточні виграти, рівень продажу й цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності суб'єкта господарювання, що відповідає сучасним умовам господарювання.

Після досягнення фінансової життєздатності суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу суб'єкта господарювання, за якої показники ліквідності і платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із виплатою кредитів, відсотків за них чи з погашенням інших боргових зобов'язань тощо.

Залежно від поставлених цілей і завдань реструктуризації виділяють дві її форми -оперативну та стратегічну. Найскладнішим видом реструктуризації є санаційна реорганізація, яка передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності.

За формальними ознаками розглядаються три види реорганізації: спрямовану на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання); спрямовану на подрібнення підприємства (поділ, виділення); без змін розмірів підприємства (перетворення).

Розрізняють горизонтальне (приєднання, поглинання) та вертикальне злиття. Горизонтальне злиття – це об'єднання двох підприємств, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги. Вертикальне злиття – це злиття одного підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції. Злиття означає об'єднання підприємства (або кількох підприємств), яке перебуває у фінансовій кризі, з іншим фінансово стійким підприємством (кількома підприємствами). У разі злиття підприємства всі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до новоствореного підприємства.

Приєднання – це спосіб корпоративної реструктуризації, який передбачає приєднання всіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб (правопопередників) до іншої юридичної особи (правонаступника).

Різниця між злиттям та приєднанням полягає у тому, що в першому випадку всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі підприємства, яке створюється, а в другому – на балансі підприємства, що вже функціонує на момент прийняття рішення про приєднання.

Реорганізація підприємств спрямована на їх розукрупнення (поділ, виділення) здійснюється, якщо у підприємства є збиткові підрозділи, або у разі високого рівня диверсифікації сфер діяльності підприємств, які підлягають санації. Головною метою розукрупнення підприємств є виокремлення санаційноспроможних виробничих підрозділів для проведення їх оздоровлення й оформлення як самостійних юридичних осіб.

Отже, ***реструктуризація*** – багатоаспектне поняття. Їй властиві свої цілі, головна мета, форми, етапи, принципи, види, свій спектр об'єктів, охоплених змінами як її наслідків, своя процедура здійснення.

ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Осадчук Ю. М.
викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Ринкова економіка, в основі якої лежить гостра конкуренція за фінансові ресурси, обумовлює поглиблення спеціалізації у всіх сферах, у тому числі – і в фінансовому забезпеченні. Це, у свою чергу, спричинило за собою появу в фінансовому середовищі різноманітних органів, установ та інституцій, які спеціалізуються на окремих видах фінансових операцій і послуг та формують в сукупності інфраструктуру фінансового забезпечення, зокрема споживчої кооперації України.

До сьогодні це складне і багатопланове явище практично не досліджено – чітко не визначено його смислове та структурне наповнення, внутрішні та зовнішні взаємозв'язки, принципи функціонування. Тому слід дослідити складові елементи інфраструктури фінансового забезпечення споживчої кооперації та класифікувати фінансові інституції у відповідності з задоволенням фінансових потреб підприємств споживчої кооперації (рис. 1).

Рис. 1. Систематизація складових елементів фінансового забезпечення споживчої кооперації

Джерело: розроблено автором

Першим елементом інфраструктури фінансового забезпечення споживчої кооперації є *банківське обслуговування*. Ведення господарської діяльності неможливе без користування банківськими послугами. Традиційно вважається, що кооперативні підприємства виявляють попит на кредитні ресурси та депозитне обслуговування, але банківське обслуговування споживчої кооперації є значно ширшим. Крім попиту на кредити та депозити, суб'єкти споживчої кооперації активно використовують пластикові картки, транскордонні перекази, здійснюють операції з банківськими металами [1].

Другим елементом є *небанківське фінансово-кредитне забезпечення*, до якого відносять кредитні спілки, ломбарди, лізингові та факторингові компанії, брокерські та дилерські фірми, що задовольняють потреби своїх членів у наданні фінансових послуг.

Основними небанківськими інститутами, що здійснюють фінансове забезпечення галузі, є кредитні спілки, ломбарди, лізингові та факторингові компанії.

Третім елементом інфраструктури є *страховий сектор*, який, у свою чергу, поділяється на два підсектори: загальнообов'язкового та добровільного страхування. Страхування майна фізичних осіб здійснюється в основному в добровільній формі, тоді як значна частина майна юридичних осіб страхується в обов'язковій формі. Насамперед, це стосується тих об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають майнові інтереси не тільки окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси. У процесі здійснення підприємницької діяльності підприємство може зазнавати втрат через ушкодження або знищення засобів виробництва, невиконання контрагентами умов договорів, зниження заздалегідь обумовленого рівня рентабельності, а також через необхідність компенсувати шкоду, заподіяну найманим працівникам унаслідок нещасного випадку на виробництві, а також споживачам продукції цього підприємства.

Останнім елементом, є *інвестиційне забезпечення* – інвестиційні фонди та компанії з управління активами (КУА), що здійснюють інвестиційне

обслуговування споживчої кооперації, надаючи їм змогу збільшувати суми вкладень, захищаючи фінансові ресурси кооперативних підприємств від інфляційного знецінення [2].

Розбудова інфраструктури, поява нових її елементів та формування зв'язків між ними здатна призвести до якісного покращення фінансового забезпечення споживчої кооперації, зростання добробуту її членів та активізації її фінансової діяльності.

Посилення інтеграції сфери фінансів споживчої кооперації з усіма елементами фінансової системи через розвиток фінансової інфраструктури їх забезпечення повинно здійснюватися двома шляхами: перший – збільшенням кількості фінансових установ; другий – зростанням якості обслуговування кооперативного сектору, що повинно відображатися у появі нових фінансових продуктів та зростанні фінансових потоків споживчої кооперації, що перерозподіляють фінансові інститути.

Список використаних джерел

1. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studentbooks.com. ua/content/view/292/54/1/2/

2. Джерела інвестицій у формі капітальних вкладень споживчої кооперації – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://finance-dom.ru/investicii/92/463-dzherela-investicij-u-formi-kapitalnix-vkladen-kooperaci%.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ І УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ

Павленко О. П.
к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» фінансові установи мають право створюють фонди за власною ініціативою в

порядку, визначеному цим Законом. Залежно від мети створення фонд може бути: фондом фінансування будівництва (ФФБ); фондом операцій з нерухомістю (ФОН). Метою їх створення є отримання довірителями ФФБ у власність житла, а також отримання доходу власниками сертифікатів цього ФОН, в тому числі шляхом участі спільного інвестора ФОН у фонді фінансування будівництва. Системою фінансово-кредитних механізмів при будівництві житла та операціях з нерухомістю є врегульовані за цим Законом та договорами дії суб'єктів системи при організації будівництва житла, фінансуванні цього будівництва та здійсненні операцій з нерухомістю. Суб'єктами такої системи є довірителі, управителі, забудовники, страхові компанії, емітенти сертифікатів ФОН та власники сертифікатів ФОН. Суб'єкти системи фінансово-кредитних механізмів не мають права втручатися в дії управителя щодо здійснення управління майном, окрім довірителів у разі виявлення ними фактів нецільового управління майном, переданим управителю за договором управління майном, шляхом подання йому відповідного письмового звернення. Але встановлено обмеження права довірчої власності управителя. Правила фонду мають передбачати обмеження права довірчої власності управителя, встановлені установником управління майном у договорі управління майном: 1) управитель не може доручити здійснення управління майном іншим особам та зобов'язаний здійснювати управління майном особисто; 2) управитель не може використовувати отримане в управління майно не за цільовим призначенням, визначеним у договорі управління майном; управитель не може на свій розсуд припиняти управління майном або в односторонньому порядку розривати договір управління майном, крім випадків невиконання установниками управління майна своїх зобов'язань, передбачених договором про участь у ФФБ; 3) управитель не може вимагати від установника управління майна виконання всіх своїх зобов'язань у разі, якщо управитель не виконує свої зобов'язання за договором управління майном; 4) управитель не може встановлювати обов'язкові для установника управління майна умови, з якими останній не мав можливості ознайомитися перед

укладенням договору управління майном, за винятком норм, встановлених законодавством. Управитель укладає із забудовником договір, за яким забудовник зобов'язується збудувати один або декілька об'єктів будівництва, ввести їх в експлуатацію в установленому законодавством порядку та передати об'єкти інвестування установникам цього фонду у строки та на умовах, визначених цим Законом, Правилами фонду та договором управління майном, а управитель зобов'язується здійснювати фінансування будівництва цих об'єктів будівництва на умовах договору. Договір між забудовником та управителем ФФБ має обов'язково містити зобов'язання забудовника після закінчення будівництва передати об'єкти інвестування у власність довірителям ФФБ на умовах цього Закону та Правил ФФБ. Договір між забудовником та управителем ФОН може містити застереження про те, що фінансування спорудження цього об'єкта будівництва може здійснюватися з використанням коштів інших фондів, управителем яких може бути сам управитель ФОН або інші фінансові установи. За одним об'єктом будівництва забудовник не має права укладати договори з різними управителями ФФБ. Управитель повинен визначити банк, в якому має бути відкритий поточний рахунок забудовника та поточні рахунки його підрядників, субпідрядників та інших суб'єктів підприємницької діяльності, які беруть участь у спорудженні об'єкта будівництва. Ця умова має бути внесена забудовником у договори підряду та інші договори, пов'язані із спорудженням об'єкта будівництва. Відповідно до договору між забудовником та управителем ФФБ за кожним об'єктом будівництва забудовник передає управителю перелік об'єктів інвестування в об'єкті будівництва, який є попереднім обсягом замовлення на будівництво, та майнові права на ці об'єкти інвестування для подальшої передачі установникам фонду на умовах Правил цього фонду. Забудовник не має права відчужувати або обтяжувати будь-яким способом об'єкти інвестування, майнові права на які передані управителю фонду, без письмової згоди управителя фонду, а після переходу прав на об'єкти інвестування від управителя фонду до установників фонду – без письмової згоди установників фонду. Забудовник в свою чергу

зобов'язаний виконати свої зобов'язання за договором щодо організації спорудження об'єктів будівництва та своєчасного введення їх в експлуатацію незалежно від обсягу замовлення на будівництво, підтвердженого управителем. Протягом періоду будівництва управитель ФФБ відповідно до умов договору підтверджує забудовнику обсяг замовлення на будівництво шляхом надання даних про об'єкти інвестування, майнові права на які передані установникам ФФБ на умовах Правил цього фонду та договорів про участь у ФФБ. Фізична, юридична особа, чи спільний інвестор ФОН стає довірителем ФФБ за умови передачі коштів в управління управителю ФФБ та укладання з управителем ФФБ договору про участь у ФФБ на основі типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України. Договір про участь у ФФБ укладається за умови надання особою визначених Правилами ФФБ документів, які ідентифікують цю особу. Якщо довіритель ФФБ – спільний інвестор ФОН, від імені та в інтересах якого діє управитель ФОН в системі ФОН-ФФБ, додатково мають бути надані належним чином засвідчені копії Правил ФОН та інвестиційної декларації ФОН, які підтверджують правомірність дій такого управителя ФОН. Якщо управитель ФОН та управитель ФФБ в системі ФОН-ФФБ є одна особа, то в договорі зазначається тільки найменування такого ФОН. Укладання такого договору від імені довірителів, які складають спільного інвестора ФОН, може бути доручено фізичній особі, яка діє від їх імені на підставі відповідної довіреності з правом передоручення.

ДО ПИТАННЯ ЩОДО ПОДОЛАННЯ СИСТЕМНОЇ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

Пилипчук Д. С.
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «УБС»

Займаючи провідне місце в економіці сучасних країн світу, кредитні відносини формують передумови для ефективного розвитку суспільства, забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності економічних суб’єктів та створюють сприятливі можливості для високого добробуту

населення. За таких умов кредитна діяльність підлягає всебічному дослідженню та вивченню.

У структурі банківських операцій більш ніж дві третини припадає саме на кредитні. Останні характеризуються концентрацією високого рівня як доходу, так і ризику. Сучасна фінансова невизначеність змушує банки й досі функціонувати у вкрай складних умовах, серед яких: наявність значної проблемної заборгованості, дефіцит платоспроможних позичальників, недовіра клієнтів і залежності від ресурсів. Кредитна політика має будуватися з урахуванням проблем, що існують на ринку банківських кредитів, їх виявлення та усвідомлення може допомогти збільшити рівень прибутковості банку.

Так, з боку Комітету Верховної ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності було проведено детальний аналіз існуючої ситуації з метою визначення конкретного вектору економічної політики на найближчий час та означено наступне: по-перше, кредитний бум протягом 2003-2008 рр. спостерігався у більшості регіону, однак в Україні він був найбільшим.

Співвідношення обсягів кредитування до ВВП в Україні збільшилось з 25% у 2003 р. до 77% у 2008 р. У 2014 р. після попередньої економічної кризи співвідношення дещо знизилось – до 67% ВВП, але все ще значно перевищувало відповідні рівні для країн з вищим ВВП на душу населення (Болгарія, Угорщина, Польща, Росія тощо). Загальний обсяг банківського кредитування зростав в середньому на 62% в рік протягом кризових років, а обсяг кредитів фізичним особам за цей період зріс у 17 разів, нефінансовим корпораціям – у 6 разів [1].

Безконтрольне входження іноземних інвесторів до банківського сектору та значної кількості іноземних банків в Україну спричинило бум валютного кредитування, обсяг зовнішніх зобов’язань банківського сектору збільшився менше ніж за 4 роки (у докризові 2005-2008рр.) у 16 разів. Кількість банків з іноземним капіталом збільшилася з 23 у 2005 р. до 53 у 2008 р., частка іноземного капіталу в системі зросла з 9% у 2004 р. до майже *42%* на кінець 2011 р. Це призвело до значного зростання обсягів кредитування у іноземній

валюті та збільшення вразливості банківського сектору до зовнішніх шоків та неочікуваних обвалів обмінного курсу. Заборона на надання кредитів в іноземній валюті постала лише після глобальної фінансової кризи 2008 р. та значної девальвації національної валюти, коли валютні позичальники (особливо фізичні особи) вже відчули багатомільярдний тягар курсових різниць.

Різке знецінення грошової одиниці України, інфляційні процеси та ріст споживчих цін призвели до відтоку депозитів з банківської системи. Лише в кінці 2008 р. початку 2009 р. втрати склали *25%*депозитів в нац. валюті та 19% в іноземній валюті, а в 2014 р. відтік депозитів склав майже 30% від загальної кількості.

Саме валютна криза спровокувала банківську кризу як у 2008-2009 роках так і в 2014-2015 роках. Девальвація гривні в 2008-2009 р. склала 60%, а з початку 2014 р. вже більше ніж у 3 рази. В цілому зволікання з економічними реформами та накопичення макроекономічних дисбалансів в реальному секторі економіки, прорахунки у монетарній політиці та політиці банківського нагляду кардинально послабили банківський сектор. Крім того, на кінець 2013 р. обсяг зовнішніх зобов'язань що підлягав поверненню протягом року, складав 12.1 млрд. дол. США, що відповідало більше 50% всього зовнішнього боргу банківського сектору.

Значний відтік депозитів з банківських установ призвів до проблем з ліквідністю, валютна та економічна криза спровокували зростання неякісних активів, що вплинуло на платоспроможність десятків банків. Необхідність докапіталізувати банки сягала 130-170 млрд. грн.

Обмежені можливості для збільшення капіталу та вищезазначені обставини, а також невдале рефінансування банківського сектору з боку НБУ спричинило неплатоспроможність 37 банків за 2014-2015 рр.

Висновок деяких членів банківського комітету: потрібно запроваджувати систему «Трьох китів подолання системної банківської кризи»:

1) забезпечення залучення суттєвої фінансової допомоги;

2) здійснити програму з макроекономічної стабілізації та поліпшення бізнес-клімату, що поверне довіру вітчизняних і міжнародних інвесторів;

3) розробити та запровадити програму розв'язання ситуації з проблемними банками. Що стосується третього напрямку, то дискутувався поділ банків на три категорії:

- клас А: для банків, які мають проблеми з ліквідністю, але є платоспроможними – заходи щодо їх оздоровлення будуть реалізовуватись самими банками;
- клас Б: для банків, оздоровлення яких може вимагати залучення капіталу існуючими власниками разом з підтримкою ліквідності з боку Національного банку;
- клас В: для тих банків, що потребують процедуру злиття або закриття.

Діяльність банків України, з огляду на поточну ситуацію, обумовлена значними труднощами, для подолання яких необхідна максимально ефективна співпраця держави і банківських інституцій. Головною метою має стати побудова діяльності з високим рівнем ділової та інвестиційної активності з огляду на створення умов для довгострокового сталого зростання економіки.

Список використаних джерел

1.Статистичні звіти Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/

ЗВІТНІСТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ: НОВАЦІЇ У ФОРМУВАННІ БАЛАНСУ ПРИ СКЛАДАННІ ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Піхняк Т. А.
Завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Останнім часом дедалі більше уваги світова спільнота приділяє запровадженню МСФЗ для ведення обліку різними суб'єктами

господарювання. В Україні такі нововведення викликали жваві дискусії. Разом з тим, необхідно зазначити, що для вітчизняних підприємств проблема ведення обліку і звітності за МСФЗ стає дедалі актуальнішою.

Над питаннями впровадження МСФЗ у вітчизняну практику, а саме формування балансу за новими вимогами, працювало багато вітчизняних науковців, а саме: М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, В. Жук, С. Левицька, Н. Малюга, Є. Мних, В. Пархоменко, Е. Харламова та багато інших. Проте, деякі питання трансформації до міжнародних вимог та удосконалення бухгалтерського балансу потребують подальшого дослідження.

Наказом Міністерства фінансів України № 1591 від 09.12.2011 року, було внесено зміни до визначення сфери і порядку застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Починаючи з 2012 р., певні групи підприємств почали складати свою фінансову звітність за вимогами МСФЗ.

МСФЗ – це ефективний інструмент підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визначення доходів і витрат, оцінювання активів і зобов'язань [1].

У світовій практиці існує 4 моделі впровадження міжнародних стандартів: повне прийняття; опційне застосування; адаптація; спосіб схвалення. В процесі впровадження принципів МСФЗ Україна притримується адаптаційної політики, першим кроком якої було прийняття національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку ((П(С)БО), які не суперечать міжнародним стандартам.

Основним звітним документом фірми є бухгалтерський баланс, який являє собою моментальний знімок її фінансово-господарського стану на певну дату і дозволяє зробити оцінку її найсуттєвіших ознак [2].

У діючій формі балансу форма № 1 «Звіт про фінансовий стан» інформація про активи підприємства і його зобов'язання розглядається в двох аспектах – бухгалтерському і управлінському. Бухгалтерський аспект показує баланс активів підприємства та його зобов'язань, а управлінський – їх форму

(продуктивна, грошова, товарна) і роль у підприємницькій діяльності. Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється за мінімальним обсягом витрачання активів у процесі господарської діяльності на одиницю готової продукції та мінімальним залишком постійно закріплених активів на балансі підприємства, що забезпечують максимальні обсяги підприємницької діяльності.

Однак, ряд науковців твердять, що з бухгалтерського балансу підприємства повинно випливати: структура капіталу (аспект фінансування); структура майна для отримання інформації про кредитоспроможність (аспект інвестування); взаємозв'язок структури капіталу і майна, що характеризуватиме платоспроможність підприємства [3, с. 224].

До основних недоліків вітчизняної фінансової звітності можна віднести також: обмеженість обліково-економічної інформації щодо фінансової звітності; недоступність фінансової звітності неінституційним користувачам облікової інформації (фізичним особам); складність розуміння фінансових показників, тобто неможливість сприйняття особами, які не мають спеціальних знань з економіки, обліку, аналізу; невідповідність складеної за національними стандартами фінансової звітності міжнародним вимогам, що ускладнює стандартизацію та уніфікацію облікової системи України загалом; недостатня соціальна спрямованість фінансової звітності і, як наслідок, неповноцінність системи обліку як інформаційної підсистеми глобального середовища. Крім того, необхідною умовою адекватного відображення стану активів і пасивів підприємства є формування в системі балансу показників, пов'язаних з інтелектуальними ресурсами, які, на жаль, на сьогодні взагалі не представлені не тільки у вітчизняних П(С)БО, але і в зарубіжних обліково-аналітичних системах.

Усе перелічене розширюватиме аналітичні можливості оцінки фінансового стану і потенціалу підприємства. Реалізація їх передбачатиме агрегування статей балансу та зменшення кількості показників, а з іншого боку, введення в баланс нових видів активів, зобов'язань та власного капіталу.

Натомість, допоки мета гармонізації з МСФЗ не досягнута, вітчизняній фінансовій звітності (незважаючи на доволі тривалий період реформування й удосконалення бухгалтерського, фінансового законодавства) притаманні такі недоліки: недостатньо об'єктивне представлення інформації; уніфікований обов'язковий формат подання фінансової звітності; зміст фінансової звітності у відповідності з вимогами вітчизняного законодавства в більшості випадків не надає повного обсягу ґрунтовної інформації за ключовими фінансовими та нефінансовими показниками діяльності підприємств; монетарне (грошове) відображення активів підприємства; непередбачливість, неузгодженість, суперечливість правового регулювання фінансової звітності в Україні; основний орієнтир вітчизняної фінансової звітності спрямовано на надання інформації для контролюючих, податкових та статистичних органів [4, с. 253–256].

Проведене дослідження дозволило встановити, що фінансова звітність в Україні в цілому відповідає міжнародними стандартам, оскільки перелік основних показників та порядок їх оцінки і визначення співпадають з міжнародною практикою. Хоча, національні форми фінансової звітності, і, зокрема, Звіт про фінансовий стан, за структурою, переліком статей звітності не завжди співпадає з прийнятими в міжнародній практиці.

Список використаних джерел

1. Петраченко О.А. Перехід України на міжнародні стандарти фінансової звітності: проблеми і перспективи / Петраченко О.А., Франко Ю.П., Яковенчук О.О. // [Електронний курс]: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010 .

2. Поддєрьогін А.М. «Фінансовий менеджмент : конспект лекцій КНЕУ» // КНЕУ 2012 р.

3. Підлужна Н. М. Удосконалення методики складання фінансової звітності / Н. М. Підлужна, Г. В. Тесля // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 223 – 226.

4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

ЕВАЛЬВАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Погореленко Н. П.
к. е. н., доцент Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «УБС»

Загострення соціально-політичної ситуації протягом минулого року, військова агресія, анексія Криму і бойові дії на сході країни унеможливили ведення керованої економічної діяльності на частині території країни – таким чином, нормальне функціонування економіки обмежується низкою не лише суто економічних, а й соціальних, політичних факторів. Отже, Національний банк України не є єдиним регулятором як банківської системи, так і фінансового сектору загалом, а отже за таких умов, видається необхідним провести детальний огляд діяльності та прийнятих рішень і інших сторін, що мають безумовний вплив на стан речей у вітчизняній економіці [1].

Протягом останніх років, стало очевидним, що основним зовнішнім модератором економічної і фінансової політики в Україні є Міжнародний валютний фонд. Оскільки на сьогодні валовий зовнішній борг нашої країни складає 127 млрд. дол. США (123% ВВП, в т. ч. державний зовнішній борг – 43 млрд. дол. США) при міжнародних резервах НБУ – біля 12 млрд. дол., а єдиним достатньо швидким варіантом його утримання лишається тісна співпраця з Міжнародним валютним фондом, вищенаведене твердження є цілком логічним

Саме в цих документах було визначено вектор економічної діяльності та найближче майбутнє української грошово-кредитної і валютної політики, а також політики у фінансовому секторі, змін у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб, державних банках тощо.

Всі ці документи містять свою оцінку економічної ситуації в Україні за останній період, подальші прогнози та рішуче налаштування українських чиновників на «перебудову» економіки, здійснення реформ.

З іншого ж боку, нехтується наявністю таких структурних дисбалансів:

- зростання частки кінцевих споживчих витрат у ВВП з 77% до 90%, в тому числі з 58% до 71% серед домогосподарств;
- зниження частки валового нагромадження основного капіталу з 30% до 14%, що свідчить про цілковиту перевагу споживчого вектора над інвестиційним, а отже має місце явище проїдання національного багатства;
- незабезпеченість внутрішніх інвестицій національними заощадженнями, тобто втрата економічної самостійності держави;
- одночасне домінування товарів з низькою часткою доданої вартості у експорті та надмірна залежність від імпорту (зовнішніх ринків);
- ріст тіньової економіки до 47% ВВП у 2015 році;
- зниження частки продажу споживчих товарів вітчизняного виробництва з 71% до 58%, зокрема за продовольчою групою до 40%.

Незважаючи на наявність досить суттєвих перешкод для здорового розвитку економіки, у Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р. закладені такі оптимістичні показники як рівень інфляції у 5% та валютний курс 25.5 грн./1$ станом на 2020 р. [2]

Очевидно, що досягнення таких показників є гіпотетично можливим лише за бездоганної співпраці Національного банку, Комітету Верховної ради з питань фінансової політики і банківської діяльності, Міністерства фінансів, Інституту економіки та прогнозування тощо [1].

Ознаки системних проблем у фінансовому секторі вбачаються в тому, що він останні 5-7 років мав дискретний та непропорційний характер. Сама ж банківська система зростала випереджаючими темпами по відношенню до інших сегментів фінансового сектору, таких як емісійна діяльність на ринку акцій, корпоративних облігацій, випуск цінних паперів спільного інвестування, небанківського фінансового сектору.

Однією з ключових причин повільного виходу з банківської кризи та, відповідно, забезпечення стабільності, є недовіра клієнтів до банківської системи в цілому.

Задля подолання структурних диспропорцій та комплексу наявних проблем, ключовими підходами монетарної стратегії повинні стати:

1) інституційна та операційна незалежність НБУ;

2) відновлення і підвищення довіри учасників ринку та суспільства в цілому до дій НБУ;

3) відновлення довіри до банків з боку вкладників;

4) відновлення і забезпечення повноцінної роботи валютного та кредитного ринків, вдосконалення монетарної політики на основі зміни її операційної структури.

Вдосконалити операційну діяльність НБУ через його інструменти (мінімізація операцій постійного доступу, в т.ч. через депозитні сертифікати, оптимізація процентної політики, стимулювання кредитування реального сектору – високотехнологічного його сегменту, малого та середнього бізнесу через структурне рефінансування, спрямування профіциту банківської ліквідності для використання у реальному секторі економіки, послаблення валютних обмежень і стимулювання повернення в країну валютної виручки, встановлення лімітів на обсяг державних цінних паперів у портфелі НБУ, створити інструментарій структурного рефінансування для стимулювання економічного зростання, здійснити розвиток інструментарію для застосування класичних операцій НБУ на відкритому ринку тощо).

Список використаних джерел

1. Матеріали науково-практичної конференції «Політика НБУ щодо подолання фінансово-економічної кризи і формування монетарних передумов розвитку економіки», 05-06 листопада 2015 р., Київ, КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

2. Статистичні звіти Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/

ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Поляков В. В.
студент Запорізького національного університету
Линенко А. В.
к. е. н., доцент Запорізького національного університету

Розвиток банківської системи України відбувається в умовах постійної зміни кон'юнктури та непередбачуваності перспектив. Банкрутство банку небезпечне не лише для його акціонерів, вкладників, кредиторів, але й для суспільства в цілому, оскільки підриває довіру клієнтів до всієї банківської системи, а значить і до фінансового ринку загалом. Тому держава зацікавлена в ефективному функціонуванні як всієї банківської системи, та і кожного банку зокрема.

Станом на березень 2016 року в Україні функціонувало 111 банків (без врахування неплатоспроможних), з них 41 банк – з іноземним капіталом [1].

Віднесення банку до категорії проблемного є банківською таємницею, що дає банківській установі можливість протягом визначеного терміну привести свою діяльність у відповідність до вимог законодавства та нормативно-правових актів НБУ, а саме – ухвалити план заходів щодо приведення своєї діяльності чи запропонувати план фінансового оздоровлення [1].

До методів, за допомогою яких може здійснюватися «реанімація проблемних банків» в Україні для запобігання банкрутству або втрати платоспроможності, відносять такі.

По-перше, шляхом продажу інвесторам за вже визначеною програмою санації (виплата боргу кредиторам, внесення на розгляд загальних зборів питання про зміну органів управління банком, залучених осіб, уповноважених інвесторами виконувати відповідні заходи). За рахунок пошуку інвесторів реанімували ПАТ «ПРОМІНВЕСТБАНК», АТ «РОДОВІД БАНК», ПАТ «УКРГАЗБАНК» та ін. [2].

По-друге, шляхом введення тимчасової адміністрації в банк, який зазнає кризи. Досить поширений метод фінансового оздоровлення протягом останніх

років в Україні. Сьогодні введено тимчасову адміністрацію в ПАТ «БАНК «ЮНІСОН», ПАТ «КБ «ХРЕЩАТИК», АТ «РОДОВІД БАНК», ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА» [1].

У ході процесу санації необхідно розробити й впровадити систему ефективних механізмів підтримки платоспроможності українських банків, спрямовану на їх збільшення шляхом докапіталізації або приєднання проблемних банків до фінансово спроможних таким чином, щоб на ринку залишилися лише фінансово стійкі банки зі значними обсягами активів, які здатні повною мірою виконувати свої зобов'язання перед державою та споживачами фінансових послуг.

Так, з цією метою, а також для виконання умов отримання фінансової допомоги від Міжнародного валютного фонду в рамках програми Stand-by Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків», яким на строк до 1 січня 2017 року впроваджується комплекс заходів, спрямованих на спрощення процедури капіталізації, реструктуризації чи реорганізації проблемних та неплатоспроможних банків [3].

Зазначеним законом передбачено, що Національний банк України може ініціювати проведення в банках діагностичного обстеження із залученням визначеної НБУ аудиторської фірми. Якщо за результатами такого обстеження аудиторська фірма надала висновок про те, що банк не дотримується вимог щодо достатності основного (регулятивного) капіталу, на такий банк покладається обов'язок забезпечення власної докапіталізації (реструктуризації) в розмірі, в строки та в порядку, які визначені погодженою з НБУ програмою капіталізації (реструктуризації) банку [4].

Якщо банк не надав НБУ програми своєї капіталізації (план реструктуризації) або якщо власники такого банку виявилися неспроможними його докапіталізувати, НБУ дає можливість піти одним із таких шляхів:

– віднести банк до категорії неплатоспроможних із приміткою, що виведення його з ринку має бути здійснено в загальному порядку;

– віднести банк до категорії неплатоспроможних із приміткою, що виведення його з ринку має бути здійснено з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків»;

– надати Кабінету Міністрів України пропозицію про забезпечення капіталізації банку державою.

Таким чином, головною метою спрощеної процедури капіталізації, реструктуризації чи реорганізації проблемних та неплатоспроможних банків є реалізація державного курсу саме на превентивні заходи щодо виявлення проблемних банків та на їх своєчасне фінансове оздоровлення. А для цього необхідні не лише значні грошові кошти, але й бажання та здатність фінансово стабільних банків прийняти на себе частину або повністю зобов'язання проблемних.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

2. Новини UBanks.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ubanks.com.ua/adr.

3. Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків : Закон України від 28 грудня 2014 року № 78-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/78-19.

4. Офіційний сайт Gryphon Investment Consulting Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gryphoninvest.com.ua/uk.

АНТИКОРУПЦІЙНІ МЕТОДИ ЩОДО ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ В ОРГАНАХ ДФС УКРАЇНИ

Понятівський І. С.
Аспірант кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету

На шляху євроінтеграційного процесу, що для себе обрала Україна, законодавчим органом держави приймається низка законів та рішень, що є

умовою Європейського Союзу, не винятком стають і антикорупційні норми. Дані норми спрямовані на виконання вимог Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом і його Державами-членами, з іншого боку (далі – Асоціація).

Відповідно до ст. 22 Асоціації передбачено, що Україна та Європейський Союз зобов'язуються здійснювати співробітництво в напрямі вирішення деяких з основних проблем, що породжують прояви корупції, а саме: викорінення економічних злочинів; подолання корупції як у приватному, так і в державному секторах, зокрема злочинів у сфері оподаткування; запобігання контрабанді товарів, тощо [3].

Згідно ст. 5 Конвенції Організації Об'єднаних Націй про корупцію закріплено, що кожна Держава-учасниця, згідно з основоположними принципами своєї правової системи, розробляє й здійснює або проводить ефективну скоординовану політику протидії корупції, яка сприяє участі суспільства й відображає принципи правопорядку, належного управління державними справами й державним майном, чесності й непідкупності, прозорості й відповідальності [2]. На підставі та згідно даного положення, Верховною Радою України 14.10.2014 року було прийнято Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки» [1].

Ст. 6 Конвенції ООН проти корупції визначено, що кожна Держава-учасниця забезпечує, згідно з основоположними принципами своєї правової системи, наявність органу або в належних випадках органів, які здійснюють запобігання корупції [2]. На виконання даної норми в Україні було створено «Національне агентство з питань запобігання корупції», що являє собою центральний орган виконавчої влади України зі спеціальним статусом, який забезпечує формування та реалізацію державної антикорупційної політики.

Однак, створення спеціалізованих органів та прийняття певних законів, не дають змоги повністю запобігти, виявити та подолати корупцію. Потрібний насамперед чіткий механізм для її практичної реалізації.

У сьогоденні, Державна фіскальна служба України (далі – ДФС України) знаходиться в стані зміни принципу діяльності, запроваджується механізм переходу від контролю до обслуговування. Зарубіжний досвід та практика, які є головними пріоритетами розвитку для нашої країни, визначає побудову фіскальної служби, взаємодію та координацію діяльності всіх її структурних елементів, що спрямовує їх на досягнення основного завдання – бути корисними суспільству. Одним із найважливіших чинників у процесі реформ, що проходять в системі органів ДФС України є не тільки вдосконалення антикорупційного законодавства, а й створення умов реальної протидії корупційним проявам у системі служби.

Так, у 2012 році до відповідальності за корупційні правопорушення було притягнуто 145 працівників державної податкової служби України, в 2013 році – 107, в 2014 році – 88, в вже у 2015 році – 107 працівників органів ДФС [4].

Найчастіше, проявами зловживання серед працівників органів ДФС, являються:

1) зайняття підприємницькою діяльністю;

2) протизаконне сприяння у веденні підприємницької діяльності суб'єктам господарювання (умисне не нарахування податкового зобов'язання, видача недостовірних довідок);

3) зменшення донарахованих сум до бюджету під час проведення документальних перевірок; складання відповідних актів, у тому числі пов'язаних із ліквідацією підприємств;

4) вирішення питань щодо незаконного відшкодування податку на додану вартість;

5) неприйняття рішень про застосування та стягнення фінансових санкцій за результатами перевірок підприємств (у сфері податку на додану вартість);

6) невжиття заходів щодо притягнення посадових осіб підприємств до адміністративної відповідальності за допущені порушення вимог чинного податкового та митного законодавства України;

7) видачу патентів, ліцензій;

8) недотримання вимог нормативно-правових актів України під час проведення перевірки або процедури з метою ліквідації окремих суб'єктів підприємницької діяльності, тощо.

Основними чинниками та умовами, що сприяють проявам корупції в роботі органів ДФС України, необхідно зазначити наступні:

1) відсутність мотиваційних матеріальних і нематеріальних програм, залежно від ефективності виконання службових обов'язків та отримання позитивних результатів;

2) не конкурентна заробітна плата; неефективна системи контролю за ходом і якістю виконання службових обов'язків;

3) низький рівень реальної оцінки важливості виконуваної роботи працівниками;

4) низький рівень податкової культури.

З метою вирішення проблем до створення ефективного механізму щодо подолання проявам корупції в системі органів ДФС, насамперед варто вжити таких заходів:

- забезпечити мінімізацію відносин між контролюючим органом та платником шляхом закріплень за певними платниками координаторів-консультантів з числа працівників, усунення дублювання функцій;
- створення реального принципу сервісу, взамін на існуючу модель «фіску»;
- посилення контролю за посадовими особами органів ДФС з числа спеціалізованих органів, що забезпечують антикорупційну діяльність;
- реальне впровадження принципів об'єктивності та неупередженості застосування норм чинного законодавства посадовими особами органів ДФС;
- підвищення рівня матеріального та нематеріального мотиваційного забезпечення працівників органів ДФС;
- максимальний перехід та створення повноцінної співпраці з платниками в режимі «он-лайн»;

- проведення навчальних та наукових заходів серед населення (особливо серед молоді) в сфері «податкової освіти»;

- підвищити рівень відповідальності посадових осіб за невиконання службових повноважень і виконання їх не відповідно до чинного законодавства України;

Усунення факторів, що сприяють поширенню корупції, дасть змогу виключити можливість порушення антикорупційного законодавства України, яке позитивно вплине на покращення роботи ДФС України і сприятиме підвищенню авторитету служби загалом та її працівників зокрема.

Список використаних джерел:

1. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки : Закон України від 14.10.2014 року № 1699-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти корупції : Конвенція ООН від 16.03.2003 р. Конвенцію ратифіковано із заявами Законом України № 251-V (251-16) від 18.10.2006р. // ВВР. – 2007. – №49 – Ст. 496.

3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його Державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

4. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua.

ВАЛЮТНИЙ РИЗИК БАНКУ Й ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ОБУМОВЛЮЮТЬ

Поперечний Р. С.
студент Хмельницького національного університету
Ларіонова К. Л.
к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Валютний ризик банків є комплексним поняттям, його основними

складовими є: наявність відкритої валютної позиції, що сформувалася в результаті невідповідності суми вимог банку та його зобов'язань в іноземній валюті; зміна курсів іноземних валют – ризик знецінення вкладень в іноземну валюту внаслідок непередбаченої зміни обмінного курсу. Управління будь-яким видом ризику неможливе без визначення факторів, що впливають на його величину.

Більшість науковців стверджують, що головним фактором валютних ризиків є коротко- та довгострокові коливання обмінних курсів, що залежать від попиту та пропозиції валюти на національних і міжнародних валютних ринках. У довгостроковому періоді значну роль відіграє загальний економічний стан країни, рівень виробництва, збалансованість основних макроекономічних пропорцій, обсяги зовнішньої торгівлі, а в короткостроковому – збалансованість окремих ринків і загальний стан ринкового й конкурентного середовищ. Коливання кількісних показників окремих факторів та їх певне співвідношення відіграють вирішальну роль у змінах валютних курсів, а тому можуть мати суттєвий вплив на характер виникнення і рівень валютного ризику.

Короткострокові зміни валютних курсів є наслідком постійних щоденних коливань, зумовлених частою зміною попиту і пропозиції на ту чи іншу валюту. Оскільки обсяги зовнішньоекономічних операцій, у тому числі торговельних, постійно зростають, а світовий валютний ринок працює цілодобово, таким чином коливання є неминучими, що стає постійним джерелом валютного ризику. Крім того, підприємства та банки, що працюють на валютному ринку, можуть потерпати від цілеспрямованих валютних спекуляцій.

Л.І. Донець виділяє наступні фактори, що впливають на валютний курс: стан платіжного балансу; рівень інфляції; міжгалузеву міграцію короткострокових капіталів [2]. Е.А. Уткін виділяє наступні фактори, що мають вплив на валютний курс: статистика платіжного балансу; фінансові рішення; державна фінансова і монетарна політика; зростання спреду між офіційним і ринковими курсами; наслідки зміни валютних курсів. Дж. Ф. Маршалл і В.К.

Бансал виділяють такі фактори, як: темпи росту валового національного продукту, величина активного сальдо торгового балансу або дефіциту, потоки капіталів між країнами, інтервенції центрального банку, рішення по валютній політиці, рішення по фіскальній політиці, рівень безробіття [1].

За М.А. Ребриком, короткостроковими факторами впливу на валютний курс є: міжнародна торгівля; спекуляції на валютному ринку; оперативне втручання держави до валютної кон'юнктури внутрішнього валютного ринку; психологічні фактори; технічні фактори (закономірності динаміки валютного курсу в минулому, що чинять вагомий вплив на його рух в майбутньому) [4, с. 85]. Серед довгострокових факторів науковець виділяє, зокрема: загальну економічну ситуацію країни; політичну ситуацію; рівень процентних ставок; рівень інфляції; стан платіжного балансу; систему валютного регулювання [4, с. 86]. Наведені вище фактори є зовнішніми по відношенню до банку та до впливу на валютний ризик банку.

До групи внутрішніх факторів Д.Ю. Піскулов відносить: валютну складову балансу банку (питому вагу активів та зобов'язань, виражених в іноземній валюті, в балансі банку); розмір та тип відкритої валютної позиції банку; спектр валютних операцій банку; розмір лімітів на проведення валютних операцій.

Відповідно до методичних рекомендацій "Система оцінки ризиків" [3], факторами валютного ризику, що можуть бути віднесені до внутрішніх, є: – існування адекватної, ефективної, доведеної до виконавців внутрішньої нормативної бази (положень, процедур тощо) щодо управління валютним ризиком, затвердженої відповідними органами банку виходячи з принципів корпоративного управління, а також відповідної практики виконання її вимог; обсяг балансових та позабалансових статей, які підлягають переоцінці у зв'язку зі змінами поточного валютного курсу та строкового валютного курсу; структура балансових та позабалансових статей за такими факторами (валюта, продукти, строк існування або очікуваний строк подальшого утримання позицій, розмір і строк неузгоджених грошових потоків, розмір позицій у валютах, обсяги торгівлі якими є обмеженими); наявність своєчасної, точної та

інформативної управлінської інформації; рівень і кваліфікація керівництва та персоналу; наявність відповідних механізмів контролю для моніторингу точності інформації, належних облікових підходів і дотримання внутрішніх положень, нормативно-правових актів або законів.

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що серед визначальних факторів валютного ризику банку доцільно виділити фактори, що впливають на його окремі структурні компоненти: чинники, що обумовлюють динаміку валютних курсів, загальний економічний стан країни, рівень виробництва, збалансованість основних макроекономічних пропорцій, обсяги зовнішньої торгівлі і т.д.. Визначено, що формування валютного курсу – складний процес, який перебуває під впливом великої кількості різноманітних факторів економічного, політичного, психологічного характеру, які діють на різних часових інтервалах. Зазначені фактори мають екзогенний характер і вплив на них з боку окремих банків обмежений.

Список використаних джерел

1. Джон Ф. Маршалл, Финансовая инженерия [Текст]: Учебник / Джон Ф. Маршалл, Викул К. Бансал: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.

2. Донець Л.І., Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник [Текст] / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

3. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками [Текст]: навч. посіб. / Р.В. Пікус. – К.: Знання, 2010. – 598 с.

4. Ребрик М.А. Фактори валютного ризику банку [Текст] / М.А. Ребрик // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – №2. – С. 84-88.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Портна О. В.
к. е. н., доцент, докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

У світлі вирішення проблем сукупного фінансового потенціалу України слід зупинитись на деяких важливих моментах вибору індикаторів аналізу об'єкту дослідження. Розробляючи систему індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни, ми намагаємося відійти від ідеологічного забарвлення проблеми у зв'язку з кризовою фінансово-економічною ситуацією в Україні. Мова йде про розробку універсальних індикаторів, що ґрунтуються на розумінні специфіки тих об'єктивних економічних і фінансових процесів, які характеризують формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, та які залишаються поза межами охоплення аналітиками, але повинні враховуються. Ми хочемо оминути принципову методологічну помилку, що досить часто зустрічається у фінансових та економічних дослідженнях, це стосується індикаторів, які не пов'язані взагалі з економічним відтворенням та змістом розвитку. Як наслідок, часто індикатори, що пропонуються при дослідженні фінансово-економічної сфери, інформують про розвиток заради розвитку, але ніяк не більше того. Тобто проблема криється в асинхронності та дисбалансі індикаторів, які привносяться в інформаційний масив і не мають подальшого виходу на регулятивні дії. У підсумку складається різномозаїчне сплетіння різноманітних та різнорівневих параметрів, які як правило, не пов'язані зі змістом фінансово-економічного зростання країни.

Аналітичне вивчення сукупного фінансового потенціалу країни на основі теоретичного опрацювання дає цілісне уявлення про функціонування як об'єкта дослідження, так і національної економіки як макросистем. Завдання, які ставимо при розробці індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни, спрямовуються на вирішення певних аспектів:

– визначення минулого та поточного стану і прогнозних очікувань потреби, обсягів, процесів та результатів формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України та його взаємозв’язок з відтворенням та суспільним добробутом національної економіки;

– визначення тенденцій коливань сукупного фінансового потенціалу країни як загалом, так і в розрізі його окремих складових;

– окреслення на основі індикаторів пріоритетів стабілізації та зміцнення сукупного фінансового потенціалу країни та економічного піднесення;

– підвищення контрольованості ланцюгу «ресурси – процеси – результати» та суспільної максимальної корисності перебігу зазначеної тріади як для всіх складових, так і для об’єкта дослідження загалом;

– висвітлення як зміна стану фінансових ресурсів однієї складової сукупного фінансового потенціалу країни пов’язана та взаємозалежить зі змінами стану фінансових ресурсів інших складових;

– відображення змін фінансово-економічних результатів функціонування складових фінансово-економічних взаємовідносин, що забезпечується функціонуванням сукупного фінансового потенціалу країни, зумовлює зміну економічних результатів інших.

Необхідність використання саме системи індикаторів визначається ще й тим, що не можливо запропонувати єдиного індикатора, який би дав повну оцінку сукупного фінансового потенціалу країни, враховував взаємообумовленість даних, їх зв’язок з відповідним економічним та фінансовим середовищем. Це обумовлює необхідність проведення аналізу та оцінки ресурсів, потреб, результатів тощо, дій на принципах системного підходу задля збалансованості фінансово-економічних інтересів усіх складових об’єкта дослідження. Обґрунтовуючи наш підхід до побудови системи індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни слід зазначити, що характеристика сукупного фінансового потенціалу країни може базуватися на такій системі індикаторів, які взаємопов'язані та доповнюють одне одного, включаючи кількісний вимір багатьох категорій об’єкта дослідження та його

складових. При розробці індикаторів сукупного фінансового потенціалу України ми взяли до уваги найбільш типові та розповсюджені принципи та вимоги до побудови множини індикаторів, що широко використовуються при дослідженнях фінансово-економічних проблем в Україні, тобто: повноти, мінімальності, змістовності, вимірності, системності [1]. Беручи до уваги зазначене слід прокоментувати, деталізувати та конкретніше розкрити дію зазначених принципів стосовно сукупного фінансового потенціалу України:

– по-перше, вибір показників фокусується на найбільш актуальних та значущих аспектах сукупного фінансового потенціалу країни, з особливим акцентом на формування, функціонування та відтворення сукупного фінансового потенціалу як забезпечувальної сфери національної економіки;

– по-друге, показники обираються таким чином, щоб забезпечити надійні сигнали стосовно процесів формування та функціонування не тільки сукупного фінансового потенціалу країни, а й національної економіки вже на ранніх стадіях їх виникнення;

– по-третє, індикатори включають таку кількість показників, щоб їх вибір та перетворення були максимально простими і легко відтворювалися, а статистичні дані як для їх розрахунку, так і результати та їх інтерпретація були зрозумілими та доступними;

– по-четверте, індикатори сукупного фінансового потенціалу країни мають бути побудовані на даних високої статистичної якості і забезпечувати співставність як всередині країни, так і бажано в розрізі різних країн, що розкриє додаткові можливості у здійсненні міжнародних порівнянь аспектів, які аналізуються.

Індикаторам сукупного фінансового потенціалу країни відводимо вагому роль у діагностиці стану складної системи сукупного фінансового потенціалу України, що відкривають можливості корекції цього стану. А всі зазначені вище принципи стають підґрунтям для вибору індикаторів сукупного фінансового потенціалу України.

Література

1. Портна О. В. Індикатори сукупного фінансового потенціалу України / О. В. Портна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 320 – 324.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Серебрій Я. В.
студентка Хмельницького національного університету
Капінос Г. І.
к. е. н., доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету

Практично кожний бізнес може бути куплений і проданий. Рано чи пізно компанія стає публічною та її власність починає виглядати як певна сума акцій – це є найліквідніша форма оцінка власності. Загальна вартість компанії визначається як вартість акцій помножена на їх кількість. Але більшість компаній є приватними, проте власник приватної фірми може залучити додаткового інвестора, акціонера чи партнера продавши частку компанії, це потрібно задля зростання самого бізнесу. Коли компанія знайшла свою бізнес-модель, тобто сукупність постачальників, клієнтів, контрагентів, продукту і бачення майбутнього розвитку – і все це дає відповідні потоки доходів і витрат, компанія є прибутковою, але хочеться щоб вона зростала швидше, потрібен капітал, тоді варто залучити капітал, партнера. Коли партнер купує частку компанії, то виникає питання як її оцінити.

Існують різні методи оцінки вартості бізнесу (три ключових методи):

- оцінка активів;

- доходний метод;

- метод ринкових аналогів.

Визначення вартості компанії – це спроба зазирнути в її майбутнє. Відповідно оцінка вартості бізнесу є величиною волатильною та є певним діапазоном, ніж конкретним значенням. Вартість бізнесу може бути визначена в загальному як сума справедливої або фактичної вартості та спекулятивних інтересів суб’єктів ринку.

Розглянемо як використовуються різні методи оцінки вартості компанії в світлі змін економічної ситуації в Україні.

Метод, заснований на оцінки активів, базується на визначенні арифметичної суми активів за мінусом зобов'язань, тобто використовується основна формула балансу: капітал дорівнює активам за мінусом зобов'язань. Активи за цим методом інвентаризуються та оцінюються за справедливою вартістю, враховуються можливі втрати при реалізації активів (відбувається дуже прискіплива експертна оцінка). Зобов'язання ідентифікуються та інвентаризуються на повноту суми та відсутність прихованих боргів. Відбувається оцінка дебіторів через ймовірнісну оцінку повернення цих грошей. Це найбільш консервативний метод, в ньому не вистачає оцінки майбутніх перспектив. Також не береться до уваги ані частки ринку, ані потенційних можливостей щодо роботи з клієнтами, ані лояльності покупців, ані пізнаваності, ані довіри до компанії, тобто відсутня оцінка нематеріальних активів. Цей метод є ключовим коли компанію дуже хочуть продати тоді, коли компанія стає збитковою та покупець висуває вимоги, а продавець має з ними погоджуватись.

Другий метод має назву доходного або Discounting Cash Flows. Він є математично складним та потребує ретельних розрахунків. У 80-90% випадків, коли існує потреба в оцінці вартості бізнесу для повного або часткового придбання, використовується метод DSF. Визначаються можливі дивіденди (прибутки), які компанії може надати власникам. Основа методу – планування і передбачення майбутніх результатів роботи компанії. На базі цього вираховуються так звані Free Cash Flow – вільні грошові потоки компанії. Після виведення та приведення до теперішньої вартості визначається оціночна вартість компанії, як сума майбутніх грошових потоків. При оцінці за цим методом важливим є ставка дисконтування, яка визначається, виходячи з ризиків вітчизняного бізнесу та непередбачуваності смаків покупців.

Третій метод – оцінка, заснована на ринкових аналогах чи метод мультиплікаторів, тобто на ринку складаються певні діапазони в тій чи іншій

галузі відносно тих чи інших показників. Наприклад, в 2006-2007 роках в українську банківську систему активно входив іноземний капітал, склався мультиплікатор, що українські банки оцінювалися в 3-4 власних капітали. Він склався з попередніх угод і з того, як швидко вкладені кошти можуть бути окуплені. Чи були ці вкладення вигідними показало майбутнє. В 2008 році почалося фінансова криза і на сьогодні оцінка українських банків є такою, що вона складає менше ніж один капітал, мультиплікатори змінилися. Вартість є дуже волатильною тому, що дуже швидко відбуваються зміни, певні новації та дуже важко спрогнозувати наскільки вони будуть успішними, оскільки людське споживання стає все більш ірраціональним.

Методів оцінки вартості бізнесу є декілька, оскільки оцінка вартості – це не єдине правильне число, яке можна розрахувати за формулою, це діапазон в якому відбуваються торги покупця з продавцем. Для підприємства, що виживає, оцінка зазвичай відбувається навколо значення, отриманого за методом за вартістю активів. Для підприємства, що продається стратегічному інвестору, – за доходним методом. При підготовці до першого розміщення акцій – значну увагу приділяють методу ринкових аналогів. Проте кінцева ціна угоди – це завжди безпосередня домовленість покупця й продавця. Для управління вартістю підприємства сформувалася ціла концепція управління – так званий Value-Based Management

Чи може на фоні зростання прибутку відбуватися зменшення вартості компанії? Так, може, якщо очікування щодо зростання прибутку, закладені в оцінку вартості раніше, були більш суттєвими, в цьому випадку отримання меншого за очікуваний прибутку може призвести до падіння вартості.

Уявімо собі, що є дві компанії – одна в Німеччині, інша в Україні. Вони працюють в одній галузі, мають приблизно однаковий рівень обсягів продажів та приблизно однаковий прибуток. Очікування щодо їх розвитку та майбутнього прибутку є також досить близькими. Звертаючись до методу оцінки вартості DCF, чи слідує з нього, що вартість компаній буде оцінено приблизно на одному рівні? Ризики в Україні більше, їх буде відображено у

більш високій ставці дисконтування майбутніх грошових потоків, тому українська компанія буде оцінена нижче.

Також досить цікавим виступає питання як зміна вартості акцій на біржі може вплинути на роботу компанії. У нормальному випадку, звичайно, ми передбачаємо, що ціна акцій – це результуючий показник, що відображає успішність бізнесу. Але ж, насправді, вартість акцій в першу чергу залежить від суб'єктивної оцінки – ірраціональних думок, а не раціональних та більш об'єктивних розрахунків доходності. Тож при хорошій рекламі та інформаційній політиці, в теорії, можна суттєво впливати на зміну ринкових котувань.

Отже питання полягає в тому, як може позначитись на роботі компанії суттєве завищення чи заниження ринкової ціни? Чи взагалі позначиться? На нашу думку, зростання ціни свідчить про суспільне сприйняття компанії як перспективної. Тож суспільство лояльніше до неї. Такій компанії, за необхідності, легше залучати додаткові кошти і вона має певні переваги перед конкурентами. В короткому періоді це можна розглядати як додатковий ресурс, нематеріальний актив, який при раціональному використанні можна перетворити в матеріальний і зрештою справді завоювати задекларовану зазделегідь позицію.

РОЛЬ АГРАРНИХ РОЗПИСОК У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Солтис І. В.
Магістр Львівського національного аграрного університету
Колодій А. В.
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

На сьогоднішній день Україна є однією із тих держав, котрі володіють достатнім ресурсним потенціалом для ведення сільського господарства, але більшість вітчизняних суб’єктів господарювання останнім часом відчувають

гостру потребу у забезпеченні фінансовими ресурсами. Це підтверджують показники Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Дослідженням проблеми розвитку та удосконалення кредитних відносин в аграрній сфері займаються Андрійчук В.Г., Алексійчук В.М., Гончаренко В.В., Дем'яненко М.Я., Доманчук Т.Г., Дудар Т.Г., Дусановський С.Л., Зіновчук В.В., Крисальний О.В., Лайко П.А., Малік М.Й., Месель-Веселяк В.Я., Мороз А.М., Паламарчук В.О., Поплавський В.Г., Примостка Л.О., Саблук П.Т., Саблук Р.П., Стельмащук А.М., Чухно А.А., Яремчук І.Г. та інші вчені. [3]

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на 19 червня 2015 1443 підприємства агропромислового комплексу залучили кредити загальним обсягом 7,6 млрд грн, що у 1,3 раза більше, ніж на відповідну дату 2014 р. (5,6 млрд грн) Зокрема: понад 5,4 млрд грн − короткострокові, 1,2 млрд грн − середньострокові та лише 894 млн. грн. − довгострокові кредити. Відсоткові ставки, під які залучаються кредити у 2015 р., по Україні максимально становлять у національній валюті до 36%. З метою зменшення навантаження на підприємства АПК під час сплати відсотків за користування кредитами змінами до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» передбачено 300 млн грн на компенсацію витрат за відсотками. [1]

Для вирішення проблеми із кредитуванням в 2015 році на території України стартував проект від Світового банку «Аграрні розписки». В ньому беруть участь сільськогосподарські виробники із трьох областей: Вінницька, Черкаська та Харківська. [2]

Механізм українських аграрних розписок базується на так званих розписках-договорах CPR – Cedula de Produto Rural, запроваджених у Бразилії у 1994 році. Досвід цієї країни, яка пережила схожу ситуацію з отриманням кредитів, дуже успішний. Зараз майже 40% кредитування здійснюється завдяки таким договорам.

Згідно Закону України «Про аграрні розписки» аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке

забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах. Цей інструмент дешевший і простіший в адмініструванні порівняно з банківським кредитуванням, вексельним фінансуванням та товарними кредитами, які донедавна були чи не єдиним джерелом залучення фінансів в АПК. [4]

З метою збільшення доступу до фінансових ресурсів, а також зменшення ризиків при кредитуванні сільськогосподарських виробників проект допомагає кредиторам більш ефективно фінансувати аграрний сектор, впроваджує аграрні розписки, як інструмент, забезпечений заставою та висвітлює можливості страхування для зменшення ризиків сільськогосподарських товаровиробників та кредиторів.

Перевагою аграрної розписки є її надійність для обох сторін, адже фіксує безумовне зобов'язання боржника здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити кошти кредитору в обмін на отримані матеріально-технічні чи фінансові ресурси.

Економічна ефективність запровадження CPR в Україні полягає в тому, що 2-3 млрд. грн. сільськогосподарські товаровиробники зможуть отримати вже у перший рік роботи. Також передбачено, що 45-50 млрд. грн. на рік, можуть бути залучені аграрними підприємствами за допомогою механізму аграрних розписок.

Основними проблемами у цьому напрямку є терміни примусового виконання вимоги кредитора про збирання врожаю. Більш доцільним було б надати можливість кредитору звернення стягнення в примусовому порядку на предмет застави за товарною аграрною розпискою шляхом збирання врожаю, принаймні на підставі виконавчого напису нотаріуса.

На нашу думку, позитивним явищем у фінансовому забезпеченні буде поширення проекту від Світового банку на території усієї країни, так як підприємства не в змозі самі себе фінансувати.

Підсумовуючи усе вище сказане, можемо зробити висновок про те, що механізм аграрних розписок є реальною прогресивною альтернативою

класичному банківському кредитуванню у залученні коштів в аграрну сферу України. Окрім наявної політичної волі держави, для повноцінного функціонування цього механізму, необхідно законодавчо збалансувати інтереси всіх учасників цих відносин – кредиторів та виробників сільськогосподарської продукції, щоб вони могли використовувати інститут аграрних розписок на вигідних економічних та юридичних умовах.

Список використаних джерел

1. А. Петренко Аграрні розписки – альтернативний спосіб кредитування агросектору України // Юридична Газета. – 2015. – № 29-30. С. 24 – 25.

2. «Аграрні розписки як новий вид кредитування сільського господарства в Україні». // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocДЕПІА3CKLK

3. Вдовенко Л. О. Необхідність аграрних підприємств у кредитному забезпеченні/ Л. О. Вдовенко// Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. 2. – Ч. 1. – С. 94–98.

4. Закон України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 № 5479-VI (чинний з 19.03.2013)

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сукач О. М.
к. е. н, доцент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Основою фінансового ринку держави є фондовий ринок, що створює умови організованої торгівлі фінансовими інструментами. Основне призначення функціонування фондового ринку полягає в створенні ефективного механізму залучення інвестицій в економіку шляхом укладання контактів між учасниками фінансового ринку, що мають надлишкові ресурси.

Стрімкий розвиток та поглиблення кризових явищ у країні визначили вагомість інструментів фондового ринку в питанні забезпечення стабільності фінансової системи країни в цілому. Український фондовий ринок переживає

наслідки економічної кризи, що охопила європейську спільноту. Коливання на внутрішньому та зовнішньому ринку, нестабільність національної одиниці та падіння виробничих потужностей негативно відобразились на кон'юнктурі ринку.

Так, з початку 2015 р. відбувалась консолідація біржової інфраструктури, зокрема, було анулювало частину ліцензій у зв'язку з порушенням біржової етики. Обсяг торгів на вітчизняних фондових біржах 2015 р. становив близько 290 млрд. грн. (рис. 1.), (- 54% у порівнянні із 2014 р.) [1]. Така динаміка обумовлена переважно зниженням активності на ринку державних облігацій, частка операцій з якими за вказаний період складала близько 87%.

За звітний період НКЦПФР зареєструвала випуски емісійних цінних паперів на загальну суму близько 156 млрд. грн. (217 млрд. грн. за 201 4 р.) [1]. Серед фінансових інструментів у 2015 р. найбільші обсяги випусків було зареєстровано за акціями (83 %, переважно докапіталізація банків), облігаціями підприємств (8 %) та інвестиційними сертифікатами КУАПІФ (7 %).

Основною проблемою вітчизняного ринку є відтік інвесторів. Так, скорочення платоспроможного попиту з боку інвесторів, підвищення вартості боргових ресурсів та загальне зростання рівня кредитного ризику, призвели до скорочення питомої ваги операцій із корпоративними бондами 2015 р. з 5,37% до 4,68%.

*Рис. 1. Обсяги укладених контрактів та випущених цінних перів фондових бірж України за 2010–2015 рр.**

** Побудовано автором за матеріалами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку : http://nssmc.gov.ua/fund/stanrinku*

Отже, одним із пріоритетних напрямів діяльності державних органів має стати створення сприятливих умов на фінансовому ринку. З метою подолання окреслених недоліків Національним банком України, НКЦПФР та Нацфінпослуг у березні 2015 р. було оприлюднено проект програми розвитку фінансового ринку України до 2020 року. Основними напрямами реалізації програми має стати стимулювання ринку облігацій шляхом розширення лінійки корпоративних боргових цінних паперів. Також заплановано дозволити випуск біржових облігацій, боргових інструментів для фінансування інфраструктурних проектів, при цьому запровадити правову основу механізму випуску конвертованих облігацій та переведення зобов'язань емітента в боргові та пайові цінні папери [2]. Обґрунтовані напрями реалізації програми вимагають і законодавчих змін. Так, першими кроками в даному напрямі стало затвердження «Положення про встановлення ознак фіктивності емітентів цінних паперів та включення таких емітентів до списку емітентів, що мають ознаки фіктивності» [3] та внесення змін та доповнень зміни до «Положення про функціонування фондових бірж» [4], які визначають європейську адаптацію вітчизняної фондової біржі.

Серед існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку варто виокремити такі: відсутність мотивації інвестиційної діяльності, у тому числі й за допомогою інструментів фондового ринку, що зумовлено низкою чинників, а саме – низьким рівнем довіри з боку інвесторів; слабо розвинутою інфраструктурою вітчизняного фондового ринку; надмірною концентрацією ринку акцій та слабістю національних фінансових посередників.

Розв’язання проблем функціонування фондового ринку вимагає комплексу адекватних економічних, адміністративних і правових заходів. Перспективи вітчизняного ринку залежать від мобільності прийнятті рішень уряду щодо підтримки та реформування ринку. Так, в умовах кризи необхідно забезпечити

консолідацію ліквідності (як валютної, так і гривневої) в одній торговельній площині, виключивши конкуренцію українських бірж із західними.

Література

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/fund/analytics.

2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. : Постанова Національного банку України від 18.06.2015 № 391. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15.

3. Про затвердження Положення про встановлення ознак фіктивності емітентів цінних паперів та включення таких емітентів до списку емітентів, що мають ознаки фіктивності : Рішення НКЦПФР від 10.07.2015 № 980. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0861-15.

4. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж : Рішення НКЦПФР від 22.11.2012 № 1688 (редакція від 01.01.2016, підстава z1030-15) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12.

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Федотова Т. А.
к. е. н., доцент економічного факультету Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара
Ткаченко О. О.
Студентка 3 курсу економічного факультету Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України, Пенсійний фонд України – центральний орган виконавчої влади,діяльність йогоспрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики. ПФУ реалізує державну політику, яка стосується пенсійного

забезпечення, ведення обліку осіб, що підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню.[1].

Кабінетміністрів України 10 березня 2016 рокусхваливбездефіцитний бюджет Пенсійного фонду на 2016 рік.Відповідно документу, заплановані доходи Пенсійного фонду в цьому році будуть становити 257,2 млрд гривень, а витрати при цьому, 256,4 млрд гривень [2].Якщо врахувати залишки на рахунках Пенсійного фонду на кінець 2015 року, які складають 840 млн гривень, проект бюджету ПФ у видатковійчастиніє збалансованимна рівні 257,2 млрд гривень. Власні ж надходження від ЄСВ (Єдиний соціальний внесок) заплановані в розмірі 105,4 млрд гривень, а це на 62,7 млрд гривень менше ніж у минулому році [2].В свою чергу, з державного бюджету передбачено дотації у розмірі 144,9 млрд грн, з яких 63 млрд грн будуть виділенінa окремі пенсійні програми, що передбачені з державного бюджету, та 81,3 млрд грн – на покриття дефіциту.

На 1 січня 2016 року, згідно з даними Пенсійного фонду України, на обліку було 12 млн 312,5 тис. пенсіонерів, з яких 9 млн 228,6 тис. отримують пенсію за віком. До того ж, цього року бюджет Пенсійного фонду передбачає підвищення мінімальної пенсії на 12%: з 1 травня – з 1,074 тис. грн до 1,130 тис. грн, з 1 грудня – до 1,208 тис. грн.Середнійрозмірпенсії,наразі, становить 1 тис.700,22 грн, а у 2015 року становив1 тис. 581,54 грн. [3].

Зазначимо, що на даний час пенсійна системане дає можливості накопичувати на особистих рахунках пенсійні кошти, адже мінімальна пенсія на рівні 1074 грн не відповідає реальним витратами і виглядає аморальною,в порівнянні з тими ж спец пенсіями, що сягають десятків тисяч гривень. Також, чинна модель не надає жодних соціальних гарантій захищеності для пенсіонерів і, зрештою, ця модель є застарілою та не матиме майбутнього.Причиною є як зростання навантаження напрацюючих, щозабезпечують пенсіонерів, так і збільшення дефіциту Пенсійного фонду.

До того ж, відповіднофіційнимданим, ще 2004 року трансфертидержавного бюджетуПенсійному фонду становили 5,9 млрд грн, а в 2015 роцівже 81 млрд

грн. За останні 10 роківвитратиПФ зросли в рази так, якщо 2004 року вони становили 36,2 млрд грн, то у 2014 році сягли вже 249 млрд грн. В свою чергу, сьогодні видатки ПФ займають 16% ВВП, у світі ж цей показник дорівнює 8% ВВП. При цьому,дефіцит ПФУ, якийпокриваєтьсяз держбюджету, збільшується постійно. Так, у 2014 році він дорівнював 18 млрд грн. і все це при тому, що кількість пенсіонерів зростає, а рівень тих, хто працює – зменшується.До того ж, за прогнозами, до 2020 року в Україні на однупрацюючу особу будутьприпадативже два пенсіонера. І це притому,що вже з цього року передбачається переломний тренд зменшення кількості самих працюючих, а до 2050-го року, цякількістьпрацездатних осібще зменшитьсядо 14,4 млн (2007-го їхбуло 22,4 млн).

На цей день, проведення радикальних реформ в Україні є однією з ключових умов МВФ для фінансування України. Тож призволіканні з пенсійною реформою, можна зашкодити як і іміджу України, так і уповільнити стабілізацію економіки країни [5]. Тож, реформування має відбуватися якнайшвидше і вже сьогодні необхідно прийняти такі зміни,як реструктуризація першого солідарного рівня (очищення й аудит структури ПФУ), налагодження й запуск другого накопичувального рівня,включаючи всі супутні реформи, а також, необхідно допустити до участі в управлінні персоналізованими накопиченнями громадян на конкурентній ринковій основі пенсійних фондів і приватних інституцій із міжнародним досвідом та капіталом. Окрім цього, необхідне стимулювання третього добровільного рівня, зокрема, пенсійного страхування. У цьому зв’язку важливою є нова редакція закону «Про страхування», а також мотивація (пільгове оподаткування) роботодавця й індивідуума.

Тільки за умов дотримання всіх складників (рівнів) пенсійної системи, українські громадяни матимуть можливість консолідувати пенсійні накопичення в достатньому обсязі для забезпечення собі безбідної старості, а держава зможе отримати довгостроковий ресурс, який є таким необхідним для економіки.

Отже, якщо Україна прагне стати повноцінним гравцем на світовому ринку,маєстворити у своїйекономіцігіднийпенсійний плацдарм, якийпрацюватиме за найкращимиєвропейськими стандартами.Тож, хоч іскладно буде провести всі ціреформи, це требазробити для українськоїекономіки та системисоціальногозабезпечення.

Список використаної літератури

1.Про затвердженняПоложення про Пенсійний фонд України http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280-2014-%D0%BF

2. Кабмін створив бездефіцитний бюджет пенсійного Фонду // Економічна правда [Електронне видання]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/10/584723/

3. Кабмін затвердив бюджет Пенсійного фонду // ForbesУкраїна [Електронне видання]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/news/1412473-kabmin-zatverdiv-byudzhet-pensijnogo-fondu

4.Чому Україні потрібен Пенсійний фонд із зарубіжними партнерами //Forbes Україна [Електронне видання]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1395752-chomu-ukrayini-potriben-pensijnij-fond-iz-zarubizhnimi-partnerami

ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАСАД ПРУДЕНЦІЙНОГО НАГЛЯДУ В ДІЯЛЬНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ

Черкасова С. В.
к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету

Перспективи подальшого розвитку системи небанківського інституційного інвестування в Україні значною мірою визначаються ефективністю державної регуляторної політики цієї важливої складової фінансового сектора країни. Важливими аспектами цієї політики є забезпечення надійності функціонування фінансових інститутів, недопущення кризових явищ в їх діяльності, більш повне гарантування майнових прав учасників колективних інвестицій.

З одного боку державне регулювання небанківського інституційного інвестування повинне забезпечити дієві форми нагляду та контролю за діяльністю фінансових інститутів, а з іншого – спростити існуючі адміністративні процедури, замінивши їх на більш прості, прозорі й ефективні. В Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 рр. визначена необхідність усунення надмірного регулювання діяльності фінансових інститутів і зняття зайвих адміністративних бар'єрів, оптимізації реєстраційних та дозвільних процедур, зменшення наглядового навантаження на фінансові установи, які сумлінно виконують прийняті на себе зобов'язання, реформування системи захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг [1].

Сформована в Україні система державного регулювання діяльності небанківських інституційних інвесторів, зокрема страхових компаній, недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ), інститутів спільного інвестування (далі – ІСІ), компаній з управління активами (далі – КУА), кредитних спілок суттєво відстає від стандартів, вироблених в розвинених країнах світу. Попри розпорошеність державного регулювання цієї складової фінансового сектора країни має місце й надмірне адміністративне втручання в діяльність фінансових інститутів, надлишкова зарегульованість дозвільних процедур, низька ефективність механізмів нагляду та контролю за діяльністю професійних учасників ринку.

Для підвищення ефективності державного регулювання необхідно впроваджувати в вітчизняну практику вироблені в світі форми та системи нагляду за діяльністю фінансових установ. Передусім мова йде про перехід на систему пруденційного нагляду за фінансовими установами на основі оцінки ризиків, що супроводжують їх діяльність.

Пруденційний нагляд являє собою систему наглядових процедур уповноважених державних органів за дотриманням фінансовими установами пруденційних правил, яка дозволяє зменшити наглядове навантаження на фінансові установи, діяльність яких не несе загрози невиконання зобов'язань

перед існуючими клієнтами, і посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких супроводжується значною кількістю ризиків.

В процесі впровадження пруденційної системи нагляду державними органами розробляються пруденційні правила, а саме кількісні та якісні показники діяльності, нормативи та вимоги щодо ліквідності, капіталу та платоспроможності, прибутковості та складу активів, ризикованості операцій, якості систем управління та управлінського персоналу, стандарти надання фінансових послуг тощо. Запровадження пруденційного нагляду забезпечує застосування принципу пропорційності, за яким адміністративне навантаження з боку держави реалізується пропорційно до обсягів діяльності фінансової установи на ринку, а відтак зменшується на невеликі фінансові інститути.

Серед основних інструментів пруденційного нагляду, що впроваджуються в діяльність вітчизняних страхових організацій, слід відзначити визначення нормативів достатності капіталу та якості активів, якими представлений регулятивний капітал, поглиблений аналіз фінансового стану проблемних страховиків, регулярне проведення стрес-тестування страхових компаній, розробку систем управління ризиками. Кожна страхова компанія зобов’язана впровадити в свою діяльність систему управління ризиками, визначивши її основні принципи, карту ризиків, допустимі межі ризиків та механізми управління ними. Для забезпечення гарантування повернення коштів за договорами страхування життя на держаному рівні передбачено створення Фонду гарантування страхових виплат, діяльність якого покликана посилити механізм соціального захисту громадян – клієнтів страхових компаній.

Підвищення ефективності діяльності вітчизняних НПФ в межах системи пруденційного нагляду передбачається за рахунок впровадження систем управління ризиками, що супроводжують процеси інвестування пенсійних активів, визначення інструментів раннього реагування на діяльність фондів з підвищеними ризиками, забезпечення прозорості обліку пенсійних коштів і публічності інформації про середньозважений показник зміни чистої вартості

одиниці пенсійних активів, встановлення відповідальності КУА за дотримання розмірів резервних фондів та результати інвестування пенсійних коштів.

Серед основних пруденційних правил, що впроваджуються в діяльність ІСІ і компаній з управління активами, слід відзначити визначення нормативів щодо диверсифікації, якості та ліквідності активів фондів, вимог регулярного оприлюднення інформації про вартість чистих активів публічних ІСІ, критеріїв ефективності діяльності КУА, запровадження форм раннього реагування на діяльність фондів з підвищеним ризиком, встановлення режимів нагляду за інвестиційними фондами на основі вартості їх активів або кількості учасників.

Для зменшення ризиків, що супроводжують колективні інвестиції в небанківському фінансовому секторі, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблений механізм убезпечення активів, яким передбачається створення спеціалізованої фінансової установи, основним напрямом діяльності якої визначена сек’ютеризація боргових зобов'язань фінансових установ. Важливим механізмом, що підвищить фінансову надійність небанківських інституційних інвесторів для власників заощаджень, може стати запровадження та проведення внутрішнього аудиту їх діяльності.

Основою для оцінки фінансових показників та пруденційних нормативів в діяльності фінансових інститутів є фінансова та нефінансова звітність, складена за міжнародними стандартами. Оцінка не фінансових показників щодо ефективності системи управління, розкриття інформації, ринкової поведінки тощо за пруденційними правилами здійснюється шляхом перевірки дотримання встановлених вимог з урахуванням принципу суттєвості.

Розвиток системи пруденційного нагляду поступово забезпечить перехід від фокусування наглядового процесу на перевірках дотримання фінансовою установою детальних вимог і правил до оцінки результативності її внутрішньої системи управління ризиками. При цьому внутрішні моделі управління ризиками дозволяють більш точно врахувати специфічні види ризиків, притаманні діяльності фінансових установ, і уникнути системного ризику при застосуванні уніфікованого підходу з боку регулятора.

Впровадження принципів пруденційного нагляду дасть можливість наглядовим органам своєчасно виявляти підвищені ризики в діяльності вітчизняних небанківських інституційних інвесторів, і таким чином мінімізувати випадки банкрутства та системної кризи в діяльності фінансових інститутів, здійснювати контроль за їх платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю, прогнозувати результати господарської діяльності за результатами представленої звітності, посилюючи в такий спосіб з боку держави захист колективних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг № 499 від 19.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://docs.dtkt.ua/ua/doc/1095.5222.0

2. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 553 від 12.04.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauch.com.ua/bank/51503/index.html?page=7

3. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами: Розпорядження Державної комісії з державного регулювання ринків фінансових послуг № 585 від 15.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://document.ua/pro-zatverdzhennja-koncepciyi-zaprovadzhennja-prudenciinogo--doc28730.html.

КОНЦЕПТУАЛЬНА ДІАГНОСТИЧНА МОДЕЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ СИТУАЦІЙ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Шавлак М. А.
Фахівець кафедри банківської справи Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ УБС
Мусієнко О. М.
к.е.н., доцент Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ УБС

Актуальність теми. Сучасний розвиток банківської системи протікає в умовах загострення конкуренції та кризових явищ в економічних, фінансових та інших сферах. Створення та використання на основі економіко-математичного моделювання ефективного механізму діагностики проблемних ситуацій банку, що впливають на його стійкість дає можливість створити умови для вчасного реагування на негативні симптоми розвитку національної економіки і зумовлює актуальність дослідження.

Результати діагностики мають сприяти розробці адекватної та гнучкої стратегії розвитку банківської системи, що забезпечуватиме стабільний розвиток національної економіки. Діагностика може проводитися за всіма аспектами діяльності банківської системи або сфокусуватися на якому-небудь одному чи декількох напрямах.

Викладення основного матеріалу. Розвиток економіки безпосередньо залежить від стану банківської системи, фінансування та обслуговування підприємств банками. В умовах наростаючої фінансової кризи однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримка її стабільності та надійності в умовах підвищеного ризику, який пов’язаний з економічною та політичною нестабільністю у країні. Тому ефективне управління та забезпечення фінансової стійкості має бути основним стратегічним завданням кожного українського банку [1, 2].

В роботі пропонується комплекс моделей ідентифікації проблемних ситуацій банку на основі сучасного економіко-математичного інструментарію. На процеси, що відбуваються на кожному етапі дослідження, впливає політика НБУ та економічна ситуація в країні.

Для ефективної оцінки та аналізу проблемних ситуацій у банку і забезпечення його фінансової стійкості у роботі розроблено концептуальну схему діагностики стійкості банківської системи України, взаємопов'язані блоки якої наведено на рис.1. Розглянемо більш детально зміст цілей та задач кожного із запропонованих блоків.

Блок 1. Аналіз стану банківського ринку. Забезпечує вирішення завдань як просторово-динамічної оцінки банківського ринку України та аналіз основних показників діяльності українських банків.

Блок 2 передбачає дослідження стійкості функціонування банківської системи України на основі оцінки структурних складових і загального рівня фінансової стійкості ринку банківських послуг, аналіз характеру та типу стійкості. Блок 3 об’єднує вирішення таких завдань: аналіз конкурентних позицій системно важливих банків та порівняльний конкурентний аналіз банків з кредитними установами.

Блок 4. Дослідження виживаності та розповсюдження кризових явищ на банківському ринку на основі оцінки рівня виживаності у групах з різним рівнем фінансової стійкості та аналізу сценаріїв розповсюдження кризових явищ.

Блок 5 присвячений дослідженню характеру індикаторів стійкості банків на основі ідентифікації катастроф у банківських установах та виявлення точок біфуркацій за основними показниками діяльності.

Блок 6 Прийняття рішень з управління фінансовою стійкістю банку концептуальної схеми передбачає прийняття рішень з управління фінансовою стійкістю банку та вибір адекватної стратегії розвитку.

Розроблений комплекс діагностичних моделей дослідження індикаторів фінансової стійкості дозволить заздалегідь ідентифікувати та попереджати настання кризових ситуацій, що підвищить рівень обґрунтованості управлінських рішень з формування стратегічних альтернатив в нестабільному ринковому середовищі, поліпшити якість управління для збереження життєздатності та сприятиме підвищенню ефективності діяльності банку та банківської системи в цілому.

Висновки. Отже, запропонована концептуальна схема діагностики проблемних ситуацій банку, дозволяє підвищити якість і оперативність прийнятих рішень шляхом вдосконалення інструментарію оцінки та аналізу. Завдання управління фінансовою стійкістю банку вимагають комплексного, системного вирішення через складність протікання економічних процесів та їх взаємозв'язку, індивідуальних особливостей кожного індикатору, що

функціонують в умовах невизначеності і впливу великої кількості факторів, необхідності використання багатьох умов і критеріїв ефективності управління .

Список використаних джерел

1. Клебанова Т. С. Модели прогнозирования в системе раннего предупреждени яэкономических кризисов / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Е. А. Сергиенко // Материалы V МНПИК «Анализ, моделирование и прогнозировани еэкономических процессов» Волгоград. гос. ун-т, Воронеж. гос. ун-т. – Волгоград: Консалт, 2013. –С. 157 – 166.

2. Самородов Б.В., Гойхман Н.І. Алгоритмізація процесу діагностики проблемних ситуацій банківської системи / Б.В. Самородов, Н.І. Гойхман // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.- 2014. – № 2 (29). – С. 161 – 172.

ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ОБМІННОГО КУРСУ ТА ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО ПОПИТУ НА ДИНАМІКУ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ

Шаповаленко Н. В.
аспірант ДВНЗ «Університет Банківської справи»
Карчева Г. Т.
д. е. н., доцент Інституту магістерської та післядипломної освіти УБС НБУ

В умовах глобалізації та інтеграції України у міжнародні ринки важливим є проведення ефективної та виваженої економічної політики, направленої на усунення зовнішніх дисбалансів в економіці. Усвідомлюючи важливу роль зовнішньоторговельних операцій для економіки України, актуальним є питання моделювання динаміки зовнішньоторговельних потоків та виявлення чинників, які на них впливають.

Питання моделювання та пошуку факторів, що впливають на зовнішньоторговельні потоки, знайшли відображення в дослідженнях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Аналіз існуючих праць показав, що найпоширенішим підходом є побудова рівнянь для експорту та імпорту, де в

якості пояснювальних змінних виступають показники відносних цін і доходу, та оцінка коефіцієнтів рівнянь з метою отримання значень еластичностей. Теоретичні основи питання детально розглянуто в наукових працях Дж. Міда, який поєднав абсорбційний та ціновий підходи [1, с. 3]. Серед вітчизняних робіт, присвячених аналізу моделей експортних та імпортних потоків для України, можна виділити праці С. Шумської, Є. Корнієнко та Н. Шаповаленко, Ю. Василенко.

Не зважаючи на численні публікації з питань моделювання зовнішньоторговельних потоків, вони в основному стосуються оцінювання залежності експорту та імпорту окремих груп товарів від змін обмінного курсу. Водночас не достатньо уваги приділяється моделюванню впливу відносних цін та доходу на агреговані показники експорту та імпорту.

Для дослідження був обраний підхід оцінки еластичностей, отриманих шляхом моделювання залежностей зовнішньоторговельних потоків від факторів відносних цін та доходу, за допомогою побудови рівнянь експорту та імпорту. За основу обрані рівняння експорту та імпорту, запропоновані Імбс та Межан [2, с. 3].

Для більш повного аналізу динаміки українського експорту та імпорту було оцінено декілька варіантів рівнянь. В якості відносних цін в базовому варіанті було використано РЕОК на основі дефлятора ВВП. Однак, враховуючи наявність значної частки сировинного експорту в загальній структурі та важливу роль енергетичного імпорту у процесі виробництва, було оцінено альтернативні рівняння, в яких використовується одразу декілька цінових індексів замість стандартного РЕОК.

Як в базовому, так і в альтернативному варіанті рівнянь в якості показника попиту розглянуто ВВП України та зважений ВВП в країнах – партнерах, відповідно, для імпорту та експорту. Крім того, в рівнянні імпорту додано пояснювальну змінну, що корегує динаміку імпорту природного газу.

Отримані оцінки є статистично значущими як в базовому, так і в альтернативному варіанті, а коефіцієнт детермінації для рівнянь знаходиться в

прийнятних межах. Однак, додавання додаткових змінних в альтернативну модель значно покращує її статистичні оцінки (коефіцієнт детермінації для рівняння експорту зріс з 0,55 до 0,95).

Таблиця 1. Середньострокові еластичності за відносними цінами.

Базове рівняння	Експорт	Імпорт
РЕОК	-1,39	0,87
Відносні ціни, використані в альтернативних рівняннях		
Індекс цін на сировинні товари до дефлятора експорту	0,17	
Композитний індекс цін на сталь до дефлятора експорту	0,52	
Зважений за торговим оборотом дефлятор ВВП країн основних торговельних партнерів до дефлятора експорту	0,17	
Індекс цін виробників до дефлятора імпорту		0,79
РЕОК		0,43

Джерело: розрахунки автора

Згідно з результатами оцінювання, еластичності за доходом виявилися рівними 1. Цю гіпотезу додатково було підтверджено за допомогою тесту Вальда. Високі показники залежності обсягів експорту від цін на сировинні товари (табл.1) ще раз підтверджують той факт, що сировинні товари є більш вразливими до зміни цінової кон'юнктури на міжнародних ринках. Отже, зміна структури експорту товарів в бік збільшення частки високотехнологічного експорту забезпечуватиме зниження чутливості до дії зовнішніх шоків та є однією з важливих задач економічної політики.

Включення у рівняння обсягів імпорту показника відношення індексу цін виробників до дефлятора імпорту товарів дало змогу покращити статистичні показники рівняння та збільшити чутливість імпорту до зміни обмінного курсу.

В цілому, відносні ціни та показники зовнішнього та внутрішнього попиту є важливими факторами у формуванні як експортних, так і імпортних потоків. Однак, не зважаючи на позитивний вплив номінальної девальвації на експортні потоки, слід зважати ще й на негативні наслідки «подорожчання» інвестиційного та енергетичного імпорту, потрібного країні для зростання виробництва та економічного розвитку. Ще одним негативним наслідком може бути збіднення населення через знецінення національної валюти. Таким чином, для успішного запровадження корекції зовнішніх дисбалансів шляхом

номінальної девальвації необхідно ретельно оцінити величину необхідної девальвації та узгодити її з іншими заходами.

Список використаних джерел

1. Obstfeld, M. International Macroeconomics: Beyond the Mundell-Fleming Model /M. Obstfeld //NBER Working Papers. – 2001. – №8369.

2. Imbs, J. Trade Elasticities: A Final Report for the European Commission. / Imbs, J., Mejean,I. // Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission – 2010 – Economic Paper №432.

3. Rubaszek, M. Fundamental equilibrium exchange rate for the Polish zloty /M.Rubaszek //MPRA Paper. – 2009. – №126.

ЛОМБАРДНІ ПОСЛУГИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Шевченко С. В.
Асистент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Діяльність ломбардів із надання кредитів є одним із найстаріших видів кредитування населення. Батьківщиною ломбарду вважають Ломбардію – область північної Італії, де в XIII ст. виникли банківські контори, що видавали позику під заставу. Перший ломбард в Україні з'явився в кінці XVIII ст. і видавали позики під золоті та срібні речі. Ломбард – фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду. Ломбард визнано бізнесом із доволі високим рівнем рентабельності – 30–40%. Інвестиції в даний бізнес окуповуються, як правило, за два-чотири роки. Ризик неповернення кредитних коштів зведений до мінімуму, адже гроші видаються тільки під заставу і на суму від 50% до 90% її оціночної вартості. [1]

Мікрокредитування населення через мережу ломбардів здійснюється винятково на споживчі цілі. Однак цей вид кредитування значно дорожчий, порівняно з банківським. Кредитні спілки та банки посилили конкуренцію з

ломбардами, запровадивши систему швидкого споживчого кредитування. Разом із тим перевагами ломбардів є швидкість надання позик та простота процедури оформлення кредиту. Умови надання позик ломбардами є найпростішими на фінансовому ринку. Ризики порівняно незначні, адже ломбарди надають позики під заставу високоліквідного майна. У сучасних умовах, відповідно до чинного законодавства України, до фінансових послуг ломбардів належить надання фізичним особам фінансових кредитів за рахунок власних і залучених коштів, а також окремих супутніх послуг. [2]

До супутніх послуг ломбарду, якщо інше не встановлено законом, належать: оцінка заставленого майна відповідно до чинного законодавства та/або умов договору; надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави на підставі агентського договору зі страховою компанією; реалізація заставленого майна відповідно до чинного законодавства та/або умов договору.

Діяльність з надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів підлягає ліцензуванню згідно із законодавством. [3]

По закінченню строку дії договору фінансового кредиту (позики), в разі невиконання позичальником зобов'язань, ломбард, згідно Цивільного кодексу України та Закону України «Про заставу» має право звернути стягнення на предмет закладу та за рахунок предмета застави задовольнити свої вимоги по кредиту. Для забезпечення зобов'язань щодо повернення кредиту та сплати відсотків за користування кредитом ломбарди приймають в заклад рухоме майно. Найбільш поширеним видом майна, що приймається ломбардами у заклад є – ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, брухт цих виробів. [4]

Для надання фінансових послуг ломбард повинен відповідати таким вимогам: діяльність ломбарду повинна відповідати вимогам законодавства про фінансові послуги; повинен бути внесений до Державного реєстру фінансових установ; у разі необхідності, мати ліцензію на надання певних видів фінансових послуг; мати внутрішні правила або положення, що регламентують надання ломбардом фінансових та супутніх послуг, затверджених у встановленому

порядку; установчі документи ломбарду повинні відповідати вимогам законодавства та містити вичерпний перелік видів фінансових послуг та супутніх послуг, які надає ломбард; у повному найменуванні ломбарду повинно міститься слово «ломбард»; не здійснювати будь-якої іншої підприємницької діяльності, крім підприємницької діяльності, передбаченої законодавством для ломбардів; мати власну облікову та реєструючу систему, що відповідає вимогам, установленим Положенням; у своїй діяльності дотримуватися вимог чинного законодавства, зокрема про захист прав споживачів; ломбард зобов'язаний формувати резервний фонд; мати власний капітал у розмірі не менше 200 тисяч гривень. [3]

Необхідно відмітити, що ринок ломбардів, ще як мінімум кілька років залишиться основним джерелом кредитування для населення та малого бізнесу. Звісно, як кожна фінансова установа ломбарди в своїй діяльності мають як переваги, так і недоліки. А саме, перевага ми ломбардного кредитування є: отримати гроші можна швидко і без додаткових документів; кредитна історія не впливає на рішення про кредитування ломбардом; діють знижки та індивідуальні тарифи для постійних клієнтів; після закінчення терміну договору можна його продовжити; для цього потрібно буде сплатити відсотки за користування кредитом; погасити кредит можна в кінці терміну або частинами протягом строку використання.

Однак, не слід забувати і про недоліки ломбардного кредитування. Крім того, що ломбардний кредит загрожує чималою переплатою, не потрібно розраховувати на велику суму. Ломбардному позичальнику також не вдасться уникнути штрафів, які нараховують за прострочення погашення кредиту. Крім того, за чергового прострочення ломбард може продати заставні предмети, про що можуть навіть не повідомити. Також існують обмеження щодо заставних речей. На відміну від банків, діяльність ломбардів регулюється законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» і підконтрольна Нацфінпослуг. Тобто регулювання діяльності ломбардів здійснюється так само, як кредитних спілок або фінансових

компаній. Теоретично ломбард не зобов'язаний розкривати всі карти щодо вартості кредиту та супутніх послуг і може змінювати ставку за користування позиковими коштами після підписання договору. Тому, оформляючи кредит у ломбарді, потрібно бути надто уважним [1].

Список використаних джерел

1. Ксьондз С. М. Діяльність ломбардів як учасників ринку фінансових послуг / С. М. Ксьондз // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 6, Т. 2. – С.154-159

2. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.

3. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26.04.2005 N 3981 про затвердження Положення «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05

4. Правовий статус ломбардів. Специфічні риси порядку створення та реєстрації ломбардів [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi?action=dp&vs=2/scId=6&p=pDb&pDbId=17

ПОДАТКОВА ДОВІРА ЯК ЗАПОРУКА СОЦІАЛЬНОГО, ПОЛІТИЧНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО УСПІХУ ДЕРЖАВИ

Юрківський О. Й.
к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та загальноекономічної підготовки Житомирського державного технологічного університету

Події в Україні останніх двох показали складність та непередбачуваність сучасних політичних, соціальних та економічних реалій, що формувалися під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів позитивного та негативного характеру.

Не дивлячись на локальні досягнення, основним негативним результатом слід визнати тотальну недовіру в усіх сферах суспільного життя суспільства, зменшити рівень якої можна теоретично та практично в довгостроковому періоді, проте занадто важко в короткостроковому, адже довіру легко зруйнувати але довго відновлювати в період соціальної, моральної, економічної, політичної стагнації.

Фактична відсутність довіри до так званої політичної еліти, інститутів політичної системи, є продовженням соціальної та економічної недовіри між суб'єктами суспільних відносин. Недовіра як неформальний інститут в Україні ускладнила виконання основних засад внутрішньої та зовнішньої політики держави, вихід з економічної кризи 2008-2016 рр.

Відтак криза довіри – це криза суспільства і держави, яка, під впливом різних чинників, дає появу нових загроз, які з одного боку – поглиблюють кризу, а з іншого – можуть стати каталізатором виходу. Питання залишається в одному – чи пройшла країна максимальну точку падіння довіри, одним з індикаторів, є податки та загалом обов'язкові платежі, які представляють собою складний механізм поєднання соціальної, економічної та складових функціонування суспільства.

Податки відображають одночасне поєднання потреб основних гравців економічних відносин, були і є основою функціонування кожної країни та відображують певний рівень соціальної справедливості, яку в певній мірі можна ототожнювати з довірою.

Недосконаліть механізму податків, в той чи іншій мірі, відображається не лише в ефективності обов'язкових платежів, трансформації їх сутності, функцій, але й у функціонуванні, прибутковості, добробуті усіх суб'єктів економічного обороту. Тобто, проблема ефективності податків виходить поза межі податкового механізму, базується в т.ч. на такому неформальному інституті як довіра в даному разі до держави як суб'єкта, що має виконувати широке коло суспільно необхідних функцій. Порушення еквівалентності в обміні з державою та втрата соціальної справедливості і породжує глибоку

недовіру та як наслідок – приховування податків або взагалі їх несплата, розширення тіньової економіки.

В контексті податкової довіри необхідно згадати такий історичний документ як Конституція Пилипа Орлика, в якому п’ять розділів прямо чи опосередковано присвячено саме проблемам податкових доходів держави (скарб), збирачам податків та податковій соціальній справедливості. Тобто проблема податкової довіри та справедливості не є новою для України, але дієвого механізму її вирішення так і не знайдено.

Зміни в Конституції вносяться з певною періодичністю, проте їх ефективність незначна, а в деяких випадках і шкідлива, загрожує суверенітету. При цьому, відсутність механізму забезпечення податкової довіри та справедливості на теперішньому етапі розвитку України є реальною загрозою для функціонування країни та її перспектив.

В сучасному глобалізованому світі, в якому час є важливим фактором конкурентоздатності, чекати Україну ніхто немає намірів. А отже, скорочення цього часу є базовою задачею у побудові нового соціально – економічного механізму, який би забезпечив виконання такого гасла як: ринок для всіх, добробут для всіх. Довіра повинна стати фактором розвитку внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності держави загалом, суб’єктів соціально-економічних, політичних відносин зокрема.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 5

Маркетинг в системі торгівлі, готельно-ресторанного та туристичного бізнесу

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

ТИПОЛОГІЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

Боднарчук Т. Л.

к. е. н., асистент кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Сучасна економічна теорія виокремлює різноманітні підходи щодо визначення теоретичного змісту поняття «поведінка споживача». Зокрема, за одним з таких підходів, який запропонували Дж. Бредні, Ж.-Ж. Ламблен, купівельна поведінка розглядається як послідовний процес ухвалення споживчих рішень, що, у свою чергу, здійснюється під впливом низки спонукальних чинників, які діють на так звану «чорну скриньку» свідомості споживача. За підходом Б.Райзберга поведінка споживача трактується як сукупність ознак, меж діяльності та реакції споживача, які виникають після використання продукту для задоволення власних потреб. Як послідовність певних дій покупця від моменту усвідомлення потреби до етапу оцінки правильності й раціональності здійсненого споживчого вибору розглядають споживчу поведінку Р.Блекуелл, Д.Енджелл, Ф.Котлер та інші [1, с. 69].

Одне із найпоширеніших трактувань купівельної поведінки запропонував Ф.Котлер, відповідно до якого поведінка споживача являє собою діяльність, спрямовану на здобуття, використання і розпорядження товарами й послугами, включаючи процеси ухвалення рішень, які передують цим діям і слідують за ними [2]. Вітчизняні науковці пропонують розглядати споживчу поведінку як форму соціальної дії, яка характеризується наявністю суб'єктивної та об'єктивної сторін у процесі здійснення споживчого вибору, що являє собою сукупність суспільних відносин людей стосовно споживання [3, с. 11].

Виходячи із теоретичного трактування поведінки споживача можна визначити сутність поняття модель поведінки споживача, яка являє собою певне умовне поєднання якостей особистості як соціально-психологічного об'єкта та економічної одиниці, яка бере участь у процесі купівлі товарів чи послуг для задоволення власних потреб і бажань. Модель поведінки споживача

описує сукупність етапів, через які проходить покупець від прийняття рішення про купівлю до формування реакції на результат споживання продукту. При цьому моделі поведінки споживача різняться за ознакою домінантного чинника впливу на свідомість споживача та процес здійснення споживчого вибору.

Сучасна економічна література виділяє низку чинників, які впливають на купівельну поведінку та стимулюють людину до здійснення споживчого вибору. Це, зокрема, економічні (економічна стабільність, рівень доходу), психологічні (виховання, стиль життя, цінності, пріоритети, стереотипи); культурні (ментальність, рівень культурного розвитку, приналежність до певної субкультури); соціальні (соціальний клас, суспільна роль та статус); ситуативні (реклама, ЗМІ) тощо.

Якщо серед чинників впливу на процес здійснення споживчого вибору домінують економічні стимули, то моделі купівельної поведінки поділяють на такі типи:

- особистісно-економічну – демонструє залежність споживчого вибору індивідуума від рівня його доходів;

- організаційно-економічну – описує порядок розподілу загального доходу на споживання при прийнятті купівельного рішення групою людей – членів так званого «купівельного центру».

Досить часто домінуючими чинниками впливу на «чорну скриньку» свідомості споживача є психологічні, що сприяє виокремленню таких типів моделей купівельної поведінки:

- когнітивна, яка описує поведінку споживача як систему здійснюваних ним на шляху прийняття купівельного рішення свідомих, чітко обдуманих та раціональних кроків, основаних на емпіричному знанні;

- біхевіористична, відповідно до якої поведінка споживача є його своєрідною стихійною відповіддю на зовнішньоекономічні подразники та стимули, тобто дії покупця повністю основані на так званому принципі «спроб та помилок» [4, с. 41].

Зрозуміло, що найчастіше поведінка споживача підпадає під вплив не

одного, а системи взаємопов'язаних домінант. У такому разі виділяють такі моделі поведінки споживача:

- соціально-економічну – описує поведінку споживачів з урахуванням розподілу їх за ознакою приналежності до певного соціального класу та рівня отримуваного доходу;

- економіко-психологічну – ставить поведінку людини як економічного суб'єкта в залежність від психологічних настанов та стереотипів (емоції, асоціації, уявлення, звички, відчуття тощо);

- соціально-психологічну – обумовлює вплив на поведінку споживача його світогляду та ціннісних орієнтирів повсякденного життя, що формуються відповідно до приналежності до певної соціальної та етнічної групи.

Така типологізація є досить узагальненою, оскільки значна диференціація споживачів як індивідуумів та різноманіття чинників впливу на їхню свідомість вимагають розробки індивідуальних підходів до побудови моделі купівельної поведінки конкретного споживача.

Список використаних джерел

1. Радкевич Л.А. Теоретичні підходи до формування поведінки споживача / Л.А. Радкевич, І.А. Луговська // Збірник наукових праць Черкаського державного економічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 32(2). – С. 68–72.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф.Котлер. – М. : Издат. дом. «Вильямс», 2007. – [Електронне видання] – Режим доступу: http://libok.net/writer/2882/kniga/9021/kotler_filip/osnovyi_marketinga

3. Сорокіна Г. В. Соціокультурний аналіз споживацької поведінки студентської молоді : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. наук : спец. 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» / Г. В. Сорокіна.– Харків, 2009. – 20 с.

4. Наумов В.Н. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах / В.Н. Наумов; Под ред. Г.Л. Багиева. – СПб., 2009. – 240 с.

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЬЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Каунова Н. Л., Савостенко Н. А., Юркова И. Б.

Старшие преподаватели кафедры коммерции и логистики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

В настоящее время логистика является актуальным направлением в развитии экономики. Закупочная логистика является одной из основных областей логистики. Ее основная задача заключается в организации закупок и управлении ими. Для поддержания своих конкурентных преимуществ компании необходимо оценивать эффективность результатов общей логистической деятельности, в том числе и эффективность закупочной логистики [1]. Эффективность закупочной логистики можно оценить, в том числе, анализируя общие логистические издержки. Анализ общих логистических издержек можно провести способом расчёта приведённых затрат на один заказ, выполненный предприятием, что отражает динамику затрат при изменении структуры заказов.

Затраты по управлению заказами (Cs) включают: расходы на содержание офиса (договор аренды, коммунальные платежи – Cs_1); оплату телефонных счетов и других средств коммуникации (бухгалтерская отчётность – Cs_2); затраты на обслуживание автомобилей сотрудников и курьеров (бухгалтерская отчётность – Cs_3); расходы на заработную плату сотрудников (Cs_4).

Для оценки динамики затрат при изменении структуры заказов важен расчёт приведённых затрат на один заказ, выполненный предприятием, который осуществляется путём деления всех затрат по управлению заказами на общее количество заказов (N) по формуле:

$$Cs = \frac{Cs_1 + Cs_2 + Cs_3 + Cs_4}{N}.$$

Затраты на складирование и грузоперевозку включают: затраты, связанные с поставкой товаров на склад (Cw_1); затраты на содержание товарных запасов

(Cw_2); затраты на выполнение заказов потребителей (Cw_3); потери продаж, обусловленные стоимостью услуг, связанных с дефицитом товарных запасов, когда поступающие заявки не могут быть удовлетворены (Cw_4).

Затраты, связанные с поставкой товаров на склад, включают: оплату стоимости товара поставщику; транспортные издержки, зависящие от базиса поставки; затраты первичной регистрации с входным контролем товара, зависящие от величины партии поступившего на склад товара. Данные затраты можно рассчитать, зная их долю (g) в цене товара (p), по формуле:

$$Cw_1 = p \times g .$$

Затраты, связанные с эксплуатацией склада, включают: расходы на содержание склада; заработную плату сотрудников склада; затраты на обслуживание складского оборудования. Также необходимо учитывать коэффициенты трудоёмкости выполнения различных заказов, которые зависят от различных параметров.

Затраты, связанные с содержанием запасов (управлением запасами), могут быть отнесены к затратам на складирование.

Затраты на транспортировку (Ct) определяются расходами на техническое обслуживание и ремонт каждого автомобиля автопарка. Они включают затраты на горючее, заработную плату водителей и зависят от количества перевозок. Если заказ на доставку выполняется сторонней организацией, то затраты отражены в счёте, выставленном перевозчиком.

Рассчитав все составляющие затрат, приходящиеся на один выполненный заказ, зная цены закупки и продажи товара, а также затраты отдела продаж, можно определить прибыль, связанную с выполнением конкретного заказа.

В качестве измерителей эффективности использования логистических активов выступают показатели: скорость оборотов запасов, средний уровень запасов на предприятии, доходность логистических активов.

Средний уровень запаса ($Q_{ср}$) и скорость оборота запаса целесообразно определять по каждой товарной позиции, а также по товарным группам за определённый период:

$$Q\text{ср} = Q_0 + \frac{\sum P_i - \sum Q_i}{2},$$

где Q_i – запас товара, дней; P_i – единичные поставки определённой товарной позиции, шт.; $\sum Q_i$ – суммарная потребность за определённый плановый период Т, ед.; $\sum P_i$ – суммарная поставка за определённый период Т, ед.; Q_0 – запас на начало периода, ед.

Запас товаров на днях можно рассчитать по формуле:

$$Qi = \frac{Q_0 + \sum P_i - \sum Q_i}{Qi_{\text{ср}}},$$

где $Qi_{ср}$ – средняя потребность в товаре ассортиментной позиции за определённый плановый период Т.

Оценку текущего запаса по товарной позиции можно провести по формуле:

$$Q = Q_0 + \sum Pi - \sum Qi,$$

Для определения стоимости запасов необходимо текущий запас умножить на стоимость единицы товара и просуммировать полученные данные по всем товарным позициям [1].

Расчет скорости оборота запаса (η) по товарной позиции можно провести по формуле:

$$\eta = \frac{365}{q_i},$$

где q_i – период хранения запасов, дней.

Оценка представленных показателей позволит осуществлять постоянный контроль за логистической деятельностью предприятий, в том числе закупочной, и выявлять резервы повышения их эффективности.

Список использованных источников

1. Верниковская, О.В. Закупочная логистика: учеб. пособие / О.В. Верниковская. – Минск: БГЭУ, 2014. – 223 с.

АНАЛИЗ РОЛИ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА В МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Кофанов А. Е.

Аспирант Национального технического университета Украины "КПИ"

Сегодня цифровые технологии прочно укоренились в нашем сознании как неотъемлемая часть повседневной жизни. И если предпринимателей, отрицающих важность использования передовых технологий на производстве и для создания объектов интеллектуальной собственности, уже практически не осталось, то касательно роли социальных медиа в бизнесе есть разные мнения. В частности, некоторые считают маркетинг в социальных медиа новым технологическим прорывом; временным, но мощным инструментом, преимуществами которого следует воспользоваться, пока он находится в центре внимания. Для других − это громкие слова, не имеющие какого-либо практического применения [1].

Социальные медиа представляют собой совокупность площадок в сети Интернет, которые с помощью онлайн-технологий предоставляют возможность пользователям общаться друг с другом и создавать так называемый пользовательский контент (блоги, социальные сети, форумы и т. п.) [2]. Согласно Hubspot, 92 % респондентов-маркетологов в 2014 г. утверждали, что маркетинг в социальных медиа имеет важное значение для их бизнеса. При этом 80 % опрошенных сказали, что приложенные усилия увеличили трафик на их сайтах. Согласно Social Media Examiner, 97 % маркетологов в настоящее время используют социальные медиа, однако 85 % из них не уверены в том, какие именно инструменты в этой области являются наилучшими. Таким образом, из приведенных статических данных следует, что, не смотря на огромный потенциал социальных медиа для увеличения продаж, у многих предпринимателей отсутствует понимание того, как при этом достичь весомых результатов [1].

Корректное использование социальных медиа способно дать компании существенные конкурентные преимущества, например, повысить узнаваемость бренда. То есть социальные медиа − дополнительный канал коммуникаций,

который позволяет распространять информацию об определенном бренде среди потребителей. Это одновременно делает бренд и более доступным для новых пользователей, и более знакомым и узнаваемым среди существующих. Аналогичные технологии можно использовать также для повышения лояльности к бренду. Так, в исследовании, опубликованном Convince&Convert, говорится о том, что 53 % опрошенных американцев, связанных с брендами в социальных медиа, и сами являются более лояльными к этим же брендам [1].

Маркетинг в социальных медиа позволяет увеличить показатель конверсии, который представляет собой отношение количества посетителей, совершивших на целевой странице предложенное действие, к общему числу посетителей (выражается в процентах) [3]. Это происходит за счет разных факторов, важнейшим из которых является то, что бренды становятся более "гуманизированными" благодаря взаимодействию через социальные медиа. На таких платформах бренды могут "действовать как люди". И это тоже очень важно, поскольку людям, как правило, комфортнее вести дела с другими людьми, нежели с компаниями.

Социальные медиа также позволяют увеличить трафик, снизить затраты на маркетинг, улучшить рейтинг в поисковых системах [1]. Необходимость использования социальных медиа подчеркивается еще и тем, что развитие цифровых технологий создало множество опасностей для брендов. Например, в последнее время широкое распространение получило явление под названием Doppelgänger Brand Image (DBI).

Условно пользователей разделяют на тех, кто считает бренд привлекательным, тех, кто игнорируют его, и тех, кому он принципиально не нравится. Причем, в прошлом, если потребителю не нравился бренд, то он не "взаимодействовал" с ним и делился своими негативными впечатлениями лишь с семьей и друзьями. Однако сегодня огорченные пользователи создают собственные негативные версии брендов, выражающие их неаутентичность, и делятся ними в социальных сетях. Такие "двойники" могут нанести значительный вред [4]. Таким образом, социальные медиа являются одним из

инструментов мониторинга и предотвращения DBI.

При оценке успешности маркетинговой деятельности внимание следует обращать не на показатели в социальных медиа (например, количество посещений страниц, "лайков", "ретвитов" и т.п.), а на реальные уровни продаж. То есть главной целью в данном случае является именно увеличение уровня продаж, а не формальные показатели в социальных медиа [4].

Таким образом, анализ научных работ показал, что цифровая эпоха таит в себе множество опасностей для бренда, а использование социальных медиа далеко не всегда дает желаемый результат. Однако бездействие и полный отказ от этого инструмента при реализации маркетинговой стратегии принесет гораздо больше вреда компании, нежели недостаточно эффективное его использование. Компания окажется как бы "вырванной из цифрового мира", который стал частью жизни огромного числа потребителей товаров и услуг.

Список использованных источников

1. Forbes. The Top 10 Benefits Of Social Media Marketing [Электронный ресурс]:[Сайт]. − Режим доступа: http://www.forbes.com/sites/jaysondemers/2014/08/11/the-top-10-benefits-of-social-media-marketing/#a8ffd702a4d2. − Название с экрана.

2. SeoPult. Социальные медиа [Электронный ресурс]: [Сайт]. − Режим доступа:https://seopult.ru/library/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%B0. − Название с экрана.

3. LPgenerator. 2 основных показателя эффективности целевой страницы по версии LPgenerator [Электронный ресурс]:[Сайт]. − Режим доступа: http://lpgenerator.ru/blog/2011/11/18/2-osnovnyh-pokazatelya-effektivnosti-celevoj-stranicy-po-versii-lpgenerator/. − Название с экрана.

4. Coursera. Marketing in a Digital World [Электронный ресурс]:[Сайт]. − Режим доступа: https://www.coursera.org/learn/marketing-digital/home/welcome. −

ЗАСТОСУВАННЯ ТРЕЙД-МАРКЕТИНКУ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Литвиненко Т. С.
Студентка групи ЕП-12-1 Хмельницького національного університету
Лук'янова В. В.
д. е. н., професор кафедри економіки підприємства та підприємництва Хмельницького національного університету

В умовах інформатизації і прискорення процесів глобалізації у системі економічних відносин посилюється значення функції маркетингу в різних сферах економічної діяльності, і зокрема в системі торгівлі. У сучасній ринковій економіці провідна функція маркетингу полягає в організації вільного конкурентного обміну для забезпечення ефективного узгодження попиту і пропозиції. При цьому маркетинг орієнтується не лише на вже існуючі потреби ринку, а й активно розвиває нові. Крім того, маркетинг сприяє економічному зростанню та розвитку через стимулювання збільшення обсягів попиту і пропозиції, використання ефектів масштабу, політики інформаційної доступності та інноваційної спрямованості, підвищення на цій основі загального рівня добробуту населення і створення нових економічних можливостей.

Трейд-маркетинг (торговий маркетинг, клієнтський маркетинг, trade marketing, customer marketing) – один з напрямів маркетингу, який дозволяє збільшувати продажі за рахунок дії на товаропровідний ланцюг. У товаропровідний ланцюг входять усі ланки в ланцюжку "виробник – кінцевий споживач (дистриб'ютор, торгова точка, спеціалісти з продажів та ін.)" [1].

Іншими словами, трейд-маркетинг – це діяльність усіх учасників торгівлі, спрямована на організацію просування товару від виробника до кінцевих споживачів найбільш вигідним для усіх учасників руху товару чином [2, с. 7].

Помилки, які найчастіше зустрічаються при організації трейд-маркетингу – це відсутність розмежування між комерційною політикою і просуванням продукту в товаропровідному ланцюзі, а також спроба копіювати активність

конкурентів, просуваючи товар не тій цільовій аудиторії, не за оптимальною ціною [3, с. 11].

Стратегія трейд-маркетингу повинна супроводжуватися заходами з бренд-менеджменту (англ. brand management), оскільки для успішної роботи, необхідно підтримувати загальний попит. Саме споживач є тією особою, який обирає конкретний товар у роздрібному продажу, і для того, щоб гарантувати вибір якогось конкретного товару, доцільно продемонструвати його переваги на кількох рівнях. Трейд-маркетинг може включати, серед іншого, пропозицію різноманітних матеріальних та нематеріальних вигод роздрібним продавцям. Отже, до загальних інструментів торгового маркетингу можна віднести:

– мерчандайзинг;

– аудит роботи торгового персоналу;

– програми лояльності торговельних посередників;

– премії для продавців;

– цільова робота з дистриб‘юторами;

– POS матеріали (оформлення місць продажу товару, реклама виробів, яка працює безпосередньо на місцях продажу);

– надання консультанта постачальником, який буде працювати в торговому залі магазину з продажем товару безпосередньо кінцевому споживачеві;

– реалізація програм «таємничий покупець» (mystery shopper);

– бонус (товарна знижка, що надаються при виконанні запланованого обсягу продажів, за квартал, за рік);

– конкурси для персоналу (заохочення співробітників, продавців при збільшенні продажів обумовлених груп товарів);

– організація консультацій для працівників торгових точок;

– direct marketing (інтерактивна взаємодія продавця / виробника з кінцевим споживачем з метою продажу товарів).

Вказані інструменти просування товару, адаптовані до внутрішніх умов функціонування промислових підприємств України дають реальну можливість

українським виробникам вийти на європейський рівень маркетингу швидшими темпами та освоїти нові ринки.

Список використаних джерел

1. Чернозубенко П. Е. Сущность торгового маркетинга: [Електронний ресурс] / П.Е. Чернозубенко. – Режим доступу: http://www.marketch.ru/project /trade_market.php

2. Панкрухин О.П. Маркетинг: великий тлумачний словник / А.П. Панкрухин та ін. ред. – М.: Видавництво «Омега-Л», 2008. – 261 с.

3. Орлова В. Системный торговый маркетинг. Руководство к действию. / В. Орлова – К., 2013. – 25 с.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ КАК ОСНОВА ПРОЕКТИРОВАНИЯ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОПТОВЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Маргунова В. И.
к. э. н., доцент
Кикинева Е. Г.
к. т. н., доцент
Трифунтов А. И.
к. э. н.
УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Показатель или методика оценки эффективности, если они рассчитаны на практическое применение, – должны быть с одной стороны инструментами функционирующего организационно-экономического механизма управления системой, а с другой – основой проектирования нового. С нашей точки зрения, таким требованиям отвечает оценка, основанная на использовании метода нормативной системы показателей или динамического норматива.

Согласно теории хозяйственных систем, для оценки эффективности деятельности организации строится нормативная система показателей эффективности и качества (или динамический норматив (ДН), выступающий в качестве критерия эффективности). Основной смысл ДН заключается в том, что

для рассматриваемой экономической системы подбирается совокупность показателей, соответствующая разработанной для данной системы функции, адекватно отражающая происходящие в системе процессы. Из отобранных показателей формируется по разработанным процедурам эталонный ряд.

Общий смысл данной системы показателей состоит в оценке темпов роста их значений. Согласно общей теории эффективности, темпы роста результативных показателей должны опережать темпы роста ресурсных показателей.

Теория хозяйственных систем доказывает, что динамический норматив обладает следующими основными свойствами [1, с.85]:

- результативность функционирования системы оценивается в динамике, т.е. состояние системы в оцениваемый момент времени сравнивается с ее прошлым состоянием;
- оценка, характеризующая систему, отражает структуру реального потока продуктов и услуг;
- данный измеритель позволяет сравнить оценки результативности частей системы, а также осуществлять переход к оценкам самой системы;
- происходит увязка материального и финансового потока;
- показатели, входящие в ДН, являются учитываемыми и регистрируемыми;
- принципы построения ДН не зависят от масштабов и характера оцениваемой деятельности.

Как уже отмечалось выше, ДН позволяет оценивать эффективность и качество деятельности. Два ранговых ряда (к примеру, нормативная система показателей и набор показателей, расставленных в соответствии с реальными ускорениями их значений) отличаются друг от друга по двум характеристикам: по разности между положениями одинаковых показателей в ДН и реальном ряде и по инверсии одного полного ряда по отношению к другому.

Проведенные исследования показали, что вышеназванным признакам в наибольшей степени отвечают коэффициенты ранговой корреляции Спирмена (по отклонениям – $К_{откл}$) и Кендалла (по инверсиям – $К_{инв}$).

Оценкой конечной результативности, получаемой на основе оценок по отклонениям и по инверсиям, является оценка, рассчитываемая по формуле:

$$P = \frac{(1 + K_{откл}) \times (1 + K_{инв})}{4}$$

Эта оценка обладает следующими свойствами:

- высшая результативность оценивается единицей, низшая – нулем;
- избирательность оценок результативности в положительной области выше, чем в отрицательной;
- функция результативности неубывающая от 0 до 1.

С нашей точки зрения, применение теории хозяйственных систем для оценки деятельности оптовых предприятий потребкооперации позволит спроектировать такой критерий эффективности, который сможет [2]:

- обеспечить системный подход к оценке вариантов развития оптовых предприятий потребкооперациии отражать степень их соответствия целям развития отрасли и народнохозяйственного комплекса в целом;
- допускать комплексную сравнительную оценку вариантов развития оптовых торговых организаций;
- позволять наилучшим образом сочетать степень удовлетворения текущих и будущих потребностей общества в услугах оптовых торговых организаций.
- обеспечивать сравнение вариантов развития оптовых торговых организаций с учетом возможных изменений в структуре потребностей населения.

Литература

1.Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.

2. Маргунова В.И., Юркова И.Б. Методические аспекты оценки эффективности функционирования логистической системы предприятий оптовой торговли // Материалы Первой международной инновационной научно-практической конференции «Современная торговля: теория, практика перспективы развития» [Электронный ресурс]. – М. : Издательство Московского гуманитарного университета, 2012 – с.327-330.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Мілаш І. В.
к. е. н., доцент, професор кафедри економіки та управління ХДУХТ
Красноусов А. В.
к. е. н., доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності ХДУХТ

Конкурентоспроможність є *о*дним із ключових понять теорії і практики економічної науки, і зокрема економіки підприємства. Великий економічний словник дає визначення конкурентоспроможності як властивості товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин. Підприємство є системою і його конкурентоспроможність є похідною конкурентоспроможності всіх елементів системи.

Розкриваючи сутність конкурентоспроможності підприємства, слід враховувати особливості даної економічної категорії, які полягають в наступному:

- конкурентоспроможність визначається наявним потенціалом підприємства та ефективністю його використання;

- підприємство є опосередкованим носієм властивості конкурентоспроможності через продукцію, товари і послуги, що визначається залежністю результатів діяльності підприємства від реакції покупців (споживачів) на його товари і послуги;

- конкурентоспроможність підприємства як характеристика його діяльності на ринку є показником відносним, де базою для порівняння виступають аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств-конкурентів;

- конкурентоспроможність підприємства є категорією динамічною, її зміни обумовлені зовнішніми і внутрішніми (які є керованими) чинниками.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства є інтегральною характеристикою його діяльності, що відбиває здатність успішно функціонувати на ринку і витримувати конкуренцію з боку продавців аналогічних товарів і послуг. Вона є сукупністю властивостей господарського суб'єкта, що обумовлюють розвиток можливостей підприємства і дозволяють йому змагатися з іншими підприємствами, виживати на галузевому і загальному ринках з прийнятним для нього ризиком і задовольняти споживачів товарами і послугами.

Можна виділити наступні проблеми, що пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств торгівлі:

1) правові: недосконаліть законодавчого забезпечення; введення в дію нових нормативних актів, що випереджає здатності до пристосування більшості підприємств; недостатня ефективність роботи правозахисних органів; наявність зайвих адміністративних бар'єрів на шляху розвитку підприємств та ін.;

2) торгово-технологічні: невисокий рівень механізації торгово-технологічних процесів; нерівномірна завантаженість протягом робочого дня (тижня), що залежить від потоку покупців та товарної спеціалізації торговельного підприємства; низький рівень якості товарів та ін.;

3) організаційні: відсутність стратегічного управління, що забезпечує стійкий розвиток підприємств; слабка автоматизація процесів управління; невідповідність структури управління підприємств ринковим умовам та ін.;

4) фінансові: відсутність системи фінансово-інвестиційного забезпечення функціонування і розвитку підприємств; висока вартість банківських кредитів; неефективність системи контролю фінансових платежів та ін.;

5) економічні: висока вартість оренди будівель; недосконаліть економічного механізму роботи підприємств; *низька якість управління витратами;* дефіцит інвестицій; неефективність використання ресурсів; недосконаліть методів розрахунку цін на товари і послуги та ін.

Ґрунтуючись на переліку проблем забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств торгівлі, можна запропонувати множину відомих в літературі шляхів її підвищення: адаптація нормативно-правової системи до реальних можливостей підприємств; вибудовування інноваційно-орієнтованої системи управління; залучення достатнього обсягу інвестиційних ресурсів для стратегічного розвитку підприємств; формування системи управління витратами із стратегічною спрямованістю та ін.

Для вітчизняних підприємств торгівлі найважливішими проблемами сьогодення є відсутність системи стратегічного управління, що забезпечує стійкий розвиток підприємств, і низька якість управління витратами. При цьому найбільш перспективним шляхом підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі є запровадження *управління витратами із стратегічною спрямованістю.*

Актуальність саме цих двох проблем обумовлюється тими ринковими умовами, які вже повною мірою сформувалися за кордоном і до яких ще продовжують адаптуватися вітчизняні торговельні підприємства.

КРАУДСОРСИНГ, ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Новосад Є. О.
Учень11 класу НВК №10 м. Хмельницького

Сьогодні світова та українська економіка спрямовані на інноваційний розвиток. Пошук свіжих ідей для вирішення різних завдань відіграє важливу роль як у бізнесі, так і в суспільстві в цілому. Одним із способів генерації цих ідей є краудсорсинг – метод, який дозволяє залучати широкі верстви населення

з різними особистісними та професійними знаннями для формування банку ідей, що дозволяють виконати окремі завдання.

Краудсорсинг походить від англійського «crowdsourcing»: crowd – «натовп» та sourcing – «пошук, залучення ресурсів». Термін «краудсорсинг» був вперше введений в 2006 р., науковцем Джеффом Хау у статті «The Rise of Crowdsourcing» для журналу «Wired».

Проаналізувавши відомі наукові дослідження та теоретичні засади краудсорсингу [1,87], [2,206], сформулюємо його визначення: краудсорсинг – це інноваційна технологія соціальної взаємодії за допомогою Інтернету, що передбачає залучення великої чисельності людей без територіальних, професійних, культурних, корпоративних та інших обмежень до вирішення певного кола завдань, та створює умови для підвищення продуктивності праці з мінімізацією трудових та науково-дослідницьких витрат.

Краудсорсинг – перспективна технологія, що дозволяє при незначних витратах забезпечити процес генерації рішень новими та перспективними ідеями. Його дуже вигідно використовувати, коли компанії необхідний творчий та інноваційний підхід до вирішення бізнес-завдань. Краудсорсинг сприяє не тільки створенню нових ідей, а й глобальному пошуку фахівців, активних і талановитих лідерів та інноваторів [3,422]. Основні принципи краудсорсингу – колективна творчість, формування віртуальних спільнот однодумців, глобалізація, руйнування традиційних економічних зв’язків.[4]

Приклади використання краудсорсингу можна виявити в досить давні історичні часи. Уряд Великобританії ще у 1714 р. призначив винагороду за знаходження точного методу визначення довготи на морі, набагато випередивши свій час. Замість того, щоб сплатити встановлену суму одному вченому, було запропоновано взяти участь у вирішенні завдання всім, хто був на це здатний. Отже, ідея краудсорсингу не така вже й нова. Це поняття об'єднує такі види діяльність, як «мозковий штурм», волонтерство, благодійність тощо. Але саме Інтернет «зробив цей спосіб дешевим і загальнодоступним у десятках областей людської діяльності, а розвиток

технологій забезпечив доступ до інформації величезному числу користувачів». [5, 276]

Краудсорсинг має дві важливі особливості – добровільність та структурованість. [6,86] Краудсорсинг поділяється на два види: за сферою діяльності та за типом вирішення задач.

Краудсорсинг в бізнесі використовується для вирішення різних завдань, кінцевою метою яких є отримання грошового доходу. Соціальний краудсорсинг передбачає вирішення будь-якого спектру завдань, пов'язаних з громадською діяльністю, взаєминами між людьми, доброчинністю. До цієї категорії відносяться такі проекти як складання карти смітників, пошук зниклих людей, збір коштів на будівництво соціальних об'єктів, інтернет-проект «Вікіпедія». Політичний краудсорсинг включає проекти обговорення різних законів та державних ініціатив. Вони можуть здійснюватися як в режимі голосування, так і в режимі збору конкретних думок і пошуку рішень. [7, 80]

Кожен з типів краудсорсингу має свої унікальні плюси, які залежать від суті розв'язуваної задачі. Основними перевагами краудсорсингу є: великий спектр охоплення; залучення користувачів; величезна кількість варіантів та різноманітність вибору; єдино можливий варіант; фіксовані терміни; економія фінансових ресурсів – найчастіше краудсорсинг дозволяє досягати результатів з меншими витратами. Це зумовлено тим, що фінансову винагороду отримує тільки один або кілька переможців з усієї кількості залучених людей. [9] В той же час краудсорсинг може мати і ряд недоліків.

Задовго до знаменитих пророцтв Джеффа Хау краудсорсинг вже працював у Україні. «Книга скарг і пропозицій» – зошит, спеціально створений не тільки для контролю за роботою торгових точок, але і для того, щоб збирати думки відвідувачів, помічати щось цінне і втілювати в життя.

В сучасних умовах в Україні попри загальноприйняту думку про недовіру українців, є приклади успішно реалізованих за допомогою краудсорсингу. Першими активно використовувати методи краудсорсингу в Україні почали

програмісти, організатори благодійних акцій, в тому числі з очищення навколишнього середовища від сміття.

В Україні діє низка краудсорсинг-проектів. Це «Українська біржа благодійності», запущена Фондом Віктора Пінчука, «X-Ideas» від «Nescafe».

Особливої актуальності краудсорсинг набув на тлі зростання активності волонтерського руху та різноманітних акцій зі збору гуманітарної допомоги в Україні в зв'язку зі збройним конфліктом на сході країни. Саме інтернет та соціальні мережі стали основним інструментом пошуку ресурсів та допомоги армії, біженцям, постраждалим у бойових діях.

Нажаль, в Україні на сьогодні відсутні краудсорсингові оборонні онлайн-платформи, але їх запровадження є доцільним, оскільки вони є перспективною і дешевою технологією.

Отже, за 10 років після введення в обіг терміну «краудсорсинг» на «колективний розум» було покладено безліч завдань. Сотні проектів по всьому світу, які раніше здавалися фантазією, зараз працюють завдяки краудсорсингу. Нами запропоновано перспективні напрями розвитку краудсорсингу в Україні.

Краудсорсинг – інноваційна технологія реалізації проектів в сучасній економіці за допомогою Інтернет-технологій, що відрізняється простотою і масовою доступністю для звичайних людей. Процес втілення краудсорсинг-проектів є багатоаспектним і може поширюватися на всі види діяльності та послуги та дає можливість реалізувати практично будь-яку ідею. Це величезна сила для пошуку рішень щодо реалізації глобальних проектів. Краудсорсинг є перспективним методом пошуку ідей і вирішення завдань, що стоять перед конкретною компанією, державою і суспільства в цілому. Для держави – це спосіб подивитися на світ під іншим кутом і змінити його на краще. Для організацій – засіб ефективного створення якого-небудь продукту або розробки послуги. Для користувачів – можливість розкриття свого потенціалу, засіб самовираження, і можливість отримання додаткового заробітку.

За результатами проведеного дослідження можна констатувати, що краудсорсинг як інноваційна технологія реалізації проектів знайшов свою нішу

і своє місце у новій інформаційно-інноваційній, креативній економіці та продовжує набирати оберти. В Україні з'явилися лише перші паростки такого виду послуг, але їх розвиток буде залежати в майбутньому від багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників.

Список використаних джерел

1. Дэн Бэйкер. Инновация модели бизнеса через краудсорсинг с использованием социальных сетевых платформ[Текст]: Дэн Бэйкер// Проблемы управления в социальных системах, Т. 4. –2012. -No 6. –С. 87 –99

2. Ігнатович Н.І. Краудсорсинг у сучасному підприємництві: фінансові можливості [Текст]: Н.І. Ігнатович, В.Л. Гура//Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. X Міжн. наук.-практ. конференції, 24-25 жовтня 2013 р. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка –Київ, 2013. -С. 205 –208.

3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст]: М. Кастельс : пер. с англ. ; под ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000.— 608 с.

4. Краудсорсинг в бизнесе: коллективный разум спешит на помощь/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kontur.ru/articles/415

5. Марченко О.С. Краудсорсингові технології управління знаннями інноваційної фірми [Текст]: О.С.Марченко //Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». -2013. -No 2 (13). -С. 276 – 278.

6. Мінц О.Ю. Краудсорсинг, як метод вирішення завдань у глобалізованій економіці та особливості його використання в Україні[Текст]: О.Ю. Мінц // Вісник Приазовського Державного технічного університету. – 2013.- Вип.26.- С.85-90.

7. Усманов Б.Ф. Краудсорсинг: инновационные технологии для местной инициативы[Текст]: Б.Ф. Усманов//Знание. Понимание. Умение. –2013. -No 3. – С. 80 –85

8. Хау, Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса [Текст]:Джефф Хау ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

9. Что такое краудсорсинг? Типы и виды, способы заработка и поиска новых идей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pro-spo.ru/freelance/328-chto-takoe-craudsorsing

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Сигида Л. О.
к. е. н., асистент кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

У сучасних умовах, коли глобалізаційні процеси набувають надзвичайних обертів, важливим стає вміння країн встановлювати тісні взаємозв'язки з іншими країнами, знаходити партнерів за кордоном і ефективно взаємодіяти з ними. Саме цій меті і слугує міжнародний бізнес. Одним із найбільш популярних видів міжнародного бізнесу стають прямі іноземні інвестиції, які, на відміну від портфельних, здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари та забезпечують управлінський контроль над об'єктом, у який інвестовано капітал. Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій за регіонами світу у 2012-2014 рр. подана на рис. 1.

Рисунок 1 – Надходження прямих іноземних інвестицій за регіонами світу [1]

Як видно з рис. 1, найбільшими темпами зростають інвестиції в країни Азії

(у 2014 р. зросли на 9% порівняно з 2013 р.), зокрема в Китай, Гонконг та Сінгапур. У той самий час інвестиції до країн Латинської Америки зменшуються, а до країн Африки залишаються майже незмінними.

Топ-5 країн, які лідували за обсягом прямих іноземних інвестицій у 2014 р., представлено на рис. 2.

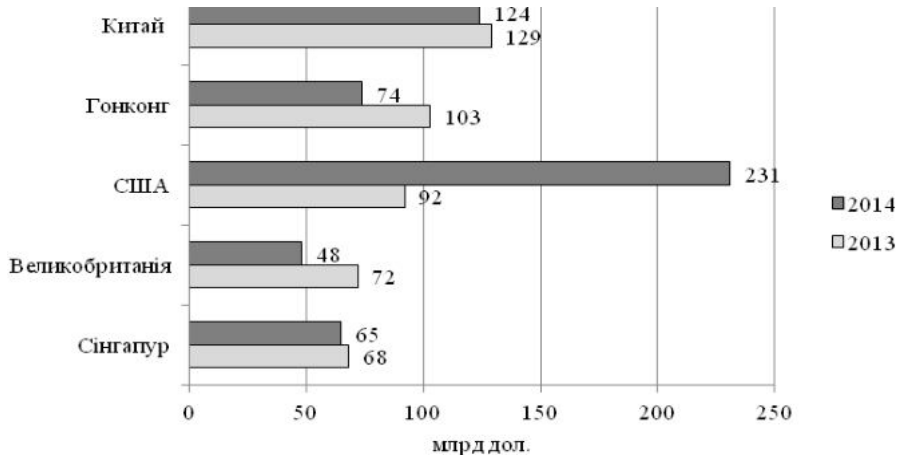

Рисунок 2 – Топ-5 країн за надходженням прямих іноземних інвестицій у 2014 р. [1]

Відповідно до рис. 2 лідером по отриманим інвестиціям у 2014 р. є Китай.

В Україні в 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій склав 45,916 млрд дол., що на 12,2 млрд дол. менше, ніж у 2013 р. Причому падіння інвестицій із Кіпру, склало 5,5 млрд дол., а з Російської Федерації – 1,5 млрд дол. [2].

Для посилення інвестиційної привабливості України, на думку аналітиків Українського інституту стратегій глобального розвитку та адаптації, необхідно [2]: припинити збройний конфлікт на Донбасі; провести комплексну реформу судової та правоохоронної систем; провести реформу податкової системи; мінімізувати рівень корупції; визначити одну-дві галузі економіки, які потенційно можуть стати драйверами (наприклад, агросектор та електронна комерція).

Крім зазначеного вище, необхідним також є врахування факторів, які,

відповідно до дослідження UNCTAD та McKinsey & Company, у майбутньому чинитимуть значний вплив (як позитивний, так і негативний) на глобальний рівень активності прямих іноземних інвестицій. Респондентами (1000 топ-менеджерів компаній із 89 країн світу) фактори впливу було поділено на дві групи [1]:

1. Макроекономічні фактори: стан економіки США; стан економік в країнах БРІКС та/або в інших країнах з економікою, що розвивається; регіональна економічна інтеграція; програми кількісного пом'якшення; ціни на сировину; стан економіки Європейського Союз; глобальні фінансові правила; зміни в корпоративному податковому законодавстві; політика жорсткої економії; побоювання з приводу дефолтів.

2. Корпоративні та зовнішні фактори: офшорний аутсорсинг сервісних функції; офшорний аутсорсинг виробничих функцій; побоювання з приводу енергетичної безпеки; побоювання з приводу продовольчої безпеки; решорінг (повернення до базової країни) виробничих функцій; решорінг (повернення до базової країни) сервісних функції; стихійні лиха (включаючи пандемії).

Таким чином, прямі іноземні інвестиції поступово стають зручним та вигідним видом міжнародного бізнесу, який дозволяє ефективно організувати бізнес у зарубіжних країнах. Так, у 2014 р. найбільшим реципієнтом став Китай, а інвестиції в Україну залишаються незначними, що пов’язано переважно з нестабільністю внутрішньої ситуації. Проте за умови покращення внутрішньої ситуації в країні та врахування глобальних інвестиційних факторів, Україна може стати потужним реципієнтом прямих іноземних інвестицій, що сприятиме укріпленню реального сектора економіки країни.

Література

1. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. – New York and Geneva : United nations conference on trade and development (UNCTAD), 2015. – 253 p.

2. У 2014 році іноземні інвестиції в Україну впали на $12,2 млрд –

аналітики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.korrespondent.net/business/economics/3492829-u-2014-rotsi-inozemni-investytsii-v-ukrainu-vpaly-na-122-mlrd-analityky.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 6

Інноваційні технології в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Бабій І. В.
Старший викладач кафедри ЕМА ХНУ

Резервом ефективного управління підприємством є забезпечення гармонізації потокових процесів з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Досягти цього можна шляхом упровадження комплексного управління матеріальним та супутніми йому потоками на основі логістичного підходу.

Новизна логістичного підходу до аналізу економічних систем полягає: по-перше, в переорієнтації та перенесенні центра уваги з деякого матеріального продукту на сам процес у формі потоку [1]; по-друге, в інтеграції в єдину систему процесів управління виробництвом, транспортно-складським господарством, запасами, фінансовим капіталом, персоналом, інформаційними потоками, які рахувались до недавнього часу економічно незалежними. Цінність цього підходу як метода організаційно-аналітичної оптимізації виробничо-комерційної діяльності полягає в практичному використанні формалізованих процедур опису потокових процесів в логістичній системі підприємства.

Логістичний підхід – це системний підхід до дослідження соціально-економічних і людино-машинних систем. Особливість його застосування полягає в тому, що кожний стан досліджуваного об'єкта і їх сукупність розглядаються у взаємозв'язку, наступності й розвитку, у перехід до якісно нового стану. У той же час, логістичний підхід – це комплексне уявлення потокових процесів в економічній діяльності на основі побудови логістичних систем і ланцюгів з метою її вдосконалювання. Таким чином, якщо розглядати підприємство в розрізі системного підходу як об'єкт логістичного впливу, то управління ним припускає роботу з матеріальним, з інформаційним, з фінансовим і кадровими (трудовими) потоками.

Трудові потоки – це групи економічно активного населення в процесі

застосування до них операцій по формуванню, перетворенню, переміщенню й реалізації трудового потенціалу, у яких вони можуть виступати як суб'єктом, так і об'єктом економічних відносин, що здійснюють фізичне переміщення в географічному, посадове в структурно-ієрархічному й професійно – кваліфікаційне переміщення в інформаційно-досвідченому просторах і віднесені до часового інтервалу. Беручи участь у різних трудових потоках, протягом перебування в складі економічно активного населення й переміщуючись у різних видах просторів, він формує, переміщає, реалізує й трансформує свій трудовий потенціал. [2] .

Метою управління кадровими логістичними потоками є координація, контроль і виконання поставлених завдань, а також розвиток і підтримка працівників у процесі їх діяльності. Необхідно зберегти кожну людину із чисто економічних позицій, наділивши її максимальним потенціалом до суспільно корисної діяльності, і забезпечити гранично доцільне використання згодом накопиченого нею ресурсу здібностей [3].

Трудовий потенціал характеризується безперервним процесом розвитку протягом усього професійного життя людини. Тому, визначення категорії «рух» як переходу з одного стану, з однієї стадії розвитку в інший стан, іншу стадію, може бути застосоване стосовно трудових ресурсів і їх потенціалу як відображення процесів, що відбуваються в потенціалі трудових ресурсів, внаслідок фізичного, кваліфікаційного, професійного, культурного, соціального розвитку особистостей.

Управління трудовим потенціалом, у рамках концепції кадрового логістичного потоку, засноване на поділюваному баченні цілей організації, допомагаючи кожному працівникові організації зрозуміти й усвідомити свій внесок у реалізацію цих цілей, і спрямоване на вдосконалювання діяльності кожного працівника й усієї організації в цілому [4].

Перспективи застосування логістичного підходу в управлінні трудовим потенціалом організацій необхідно розглядати через призму загального логістичного правила «7R»: потрібні кадри (right personnel) у необхідній

кількості (right quantity) і кваліфікації (right qualification) необхідним структурним підрозділам організації (right structural divisions of the organisation) у потрібний час (right time) і місце (right place) з необхідним рівнем витрат (right cost).

Використання логістичного підходу в процесі управління трудовим потенціалом базується на власній концептуальній основі, основні положення якої полягають у наступному: об'єкт логістичного управління трудовим потенціалом – трудові (кадрові) потоки підприємства; предмет – процес оптимізації трудових потоків; оптимізація кадрових потоків є наскрізною й походить з позиції єдиного цілого, системи; під час процесу оптимізації певного кадрового потоку, його не слід розглядати окремо від інших, необхідно враховувати весь логістичний кадровий ланцюг; усі оптимізаційні рішення повинні бути повністю узгоджені й відповідати загальній стратегії підприємства; пошук і використання найбільш достовірної й повної інформації, що стосується кадрового потоку.

Отже, для ефективного управління кадровими потоками необхідний інструментарій інтегрованого управління кадровими й пов'язаними з ними потоками, добір якого – подальший перспективний напрямок досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Современная логистика / Ф. Дональд, Д. Вордлоу, Л. Мерфи-мл., Р.Поль; пер. с англ. – 7-е издание. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.

2. Структурирование логистических систем и базисных функциональных областей организаций, преобразующих трудовые потоки: монография / А. В. Фоменко. – Саратов : СГТУ, 2002. – 479 с.

3. Уваров С. А. Логистика: общая концепция, теория и практика. – СПб.: ИНВЕСТ-НП, 1996. с. 212.

4. Основы логистики: учеб. пособие / В. Д. Сербин. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 170 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Бабій І. В.
Старший викладач кафедри ЕМА Хмельницького національного університету
Шара М. А.
Студент групи МН-12-2 Хмельницького національного університету

На даний час, логістика, як один з ефективних інструментів планування, організації та управління процесами руху матеріального та супутніх йому потоків, спрямована на отримання максимального прибутку усіма учасниками конкретного транспортно-розподільчого процесу шляхом оптимізації їх логістичних витрат в певному просторі та часі. При чому координацію технологічної, технічної та організаційно-економічної взаємодії між усіма функціональними ланками забезпечує відповідна логістична система.

Метою є визначення сучасних тенденцій розвитку логістичної системи.

Поняття логістичної системи є одним з базових понять логістики.

Таблиця 1 – Трактування поняття «логістична система»

Автор	Визначення
А.Родніков [8]	це адаптивна система із зворотним зв'язком, виконуюча ті або інші логістичні функції і логістичні операції, яка складається, як правило, з декількох підсистем і що має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем
А. Кальченко [3]	це організаційно-господарський механізм управління матеріальними та інформаційними потоками. Вона включає матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів по логістичному ланцюгу, виробничі запаси та засоби управління усіма ланками ланцюга .
Економічна енциклопедія [2]	цільова інтеграція елементів у межах певної економічної системи з метою оптимізації процесів трансформації матеріального потоку
В. Лукінський [7]	структурована економічна система, що складається з елементів взаємопов’язаних в єдиному процесі управління матеріальними, сервісними та відповідними їм потоками
Є.Крикавський [4]	адаптивна система із зворотнім зв’язком, що виконує ті чи інші логістичні функції і операції, складається, переважно, з декількох підсистем і має досить розвинуті зв’язки із зовнішнім середовищем

У сучасних умовах формування ринкових відносин та науково-технічної революції виникла потреба у формуванні та активній організації розвитку

ринку логістики в Україні.

Сьогодні світовий ринок логістичних послуг проходить через процес фундаментальних змін, що роблять кардинальний вплив на роль і масштаби діяльності його учасників, і структуру їхніх взаємин.

Основними рушійними силами на ринку логістики є:

- глобалізація діяльності підприємств – виробників;

- концентрація підприємств-виробників на ключових компетенціях і аутсорсинг непрофільних напрямків;

- прагнення до скорочення розміру логістичного ланцюжка та оптимізації витрат на його ділянках;

- скорочення життєвого циклу продукції, зростання ролі інновацій, прискорення розвитку інтернет-бізнесу [5].

На основі проаналізованих матеріалів можна виділити основні сучасні тенденції розвитку світової логістичної системи, а саме [9]:

1. Фундаментальні зміни у філософії товарно-матеріальних запасів.

2. Асортимент товарів істотно розширився.

3. Революційні зміни у сфері виробництва комп'ютерів та комунікаційних технологій, що сприяло здійсненню логістичного підходу, побудованого на безлічі облікових елементів та оперуючого великими обсягами даних.

4. З'явилися нові, великі мережі роздрібного продажу та торговельні фірми масового продажу з дуже складними логістичними системами.

5. Розширення асортименту пропонованих логістичних послуг.

6. Використання аутсорсингу – передачі функцій контролю над розподілом готової продукції від виробників до спеціалізованих фірм.

7. Скорочення числа постачальників та формування довгострокової співпраці з логістичними фірмами.

8. Удосконалення методів управління логістичними процесами.

Створення національної логістичної системи, як свідчить світовий досвід, дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки за рахунок: комплексної логістики постачання основних центрів виробництва; оптимізації

складських запасів і вивільнення «заморожених» фінансових ресурсів у виробників; комплексної логістику розподілу товарів від центрів виробництва до центрів споживання (зокрема імпортних товарів) [1].

Таким чином, Україні доцільно врахувати, що створення національної логістичної системи та її ефективна інтеграція в міжнародну логістичну систему стане могутнім чинником розвитку національного виробництва, як за рахунок внутрішніх джерел так і іноземних інвестицій, підвищить міжнародну конкурентоспроможність окремих виробників та економіки в цілому, дозволить зайняти більш вигідне місце в міжнародному розподілі праці.

Список використаної літератури

1. Антонюк І. Б. Світовий досвід використання логістичних систем в стратегіях національного розвитку за умов глобалізації / І. Б. Антонюк // Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки. Вип.5.-Т.1. – Хмельницький, 2011.- С. 194–200.
2. Економічна енциклопедія, Київ, вид. центр “Академія” 2001, Тернопіль, Академія Народного господарства, Том-2, стр 205.
3. Кальченко А. Г. Логістика: Підручник. / Кальченко А. Г. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.
4. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: Підручник –2-е вид., доп. і переробл. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід” 2006. – 456 с.
5. Маркетинговое исследование логистического рынка Украины 2007-2008 гг., демонстрационная версия // marketing@uvk.ua.
6. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения, процедуры: Уч. Пособие. / Миротин Л.Б., Ташбаев И. Э. – М: Инфра-М, 2002. – 252 с
7. Модели и методы теории логистики: Учебное пособие 2-е изд. / под ред. В.С. Лукинского. – СПб.:Питер, 2007. – 448с.
8. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. / Родников А.Н. – М.: Економіка, 1995. – 252с.
9. Устенко М.О. Сучасні тенденції розвитку світової логістичної системи / М.О. Устенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. − 2012. − № 37. − С. 79 − 82.

ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Бабич Н. Ю.
Студентка Національного університету харчових технологій
Гавриш А. В.
к. т. н., доцент, викладач Національного університету харчових технологій

Інновація є найбільш важливим компонентом стратегії фірми, оскільки вона забезпечує розвиток фірми. Інновація є багатоступінчастим процесом, при якому відбувається трансформування ідей в удосконалені продукти, послуги чи процеси для того, щоб рухатись вперед, конкурувати і диференціювати себе успішно в своєму ринку.

В розробках інноваційних технологій екологічно чисті ініціативи тепер стали необхідністю, тому що люди мають на меті врятувати планету від шкідливих факторів. Тому готельна індустрія є і робить все можливе для того ,щоб бути екологічно чистішою ,так би мовити зеленішою.

Інновації в будь-якому готельному підприємстві поставляється з комбінованих досліджень і команди розробників та інших зацікавлених сторін в фірмі. Інноваційні методи стали частиною готельної галузі для задоволення попиту клієнтів і підтримки в конкуренції досягнути високого рівня. Існує також нагальна потреба в готелях, щоб пропонувати продукти та послуги на основі нормативних вимог. У готельній індустрії, розкішні готелі не можуть нехтувати потребами та вимогами цінних і потенційних клієнтів. Деякі гості не ставлять під загрозу розкіш заради екологічно чистоти .Тому задоволення потреб гостей є першочерговим завданням поряд із завданням утилізації відходів та прагненням стати екологічно чистим готельним підприємством. Таким чином, господар готелю повинен ввести радикальний інноваційний підхід ініціювати екологічно чисті кроки, не ставлячи під загрозу якість обслуговування і розкіш підприємства.

У готельній індустрії існують великі п'ять елементів де інновації мають місце. Це може бути продукт і послуг інновації, інноваційний процес, логістика інновації, ринок інновацій або інституційні інновації.

Продукти та послуги: інновації для сталого зростання,щоб досягнути значних результатів, потрібно стратегічний розвиток в області продукції і послуг, інновацій. Технологічні інновації: нові способи створення послуг з боку адміністрації готелю, які пропонують клієнтам. В унікальному процесі надання послуг, клієнти також беруться до уваги . Готелі підвищують їх потік з прийняттям технологій, як автоматизовані послуги. Під час інноваційного процесу спостерігається поліпшення ефективності при наданні послуг гостю.

Технологічні інновації в області обробки інформації : господар готелю надає повну інформацію в інтернеті, так що це є простіше для гостей, і надає більші можливості ,щоб забронювати відповідний номер .

Ринок інновацій: діяльність з заохочуванням грає важливу роль для будь-якого підприємства. Тому, щоб зв'язатися з клієнтами, тепер впроваджують нові способи спілкування. Створення стратегічного партнерства з туристичними організаціями і турагентами, а також просування цінностей спільного бренду.

Інституційні інновації: існує поява новаторських шляхів надання підтримки фінансування інвестицій фірмам. Фірмам повинні бюджети і капітали для впровадження нових продуктів, промо-маркетинг і взаємодія з потенційними партнерами.

Отже ,введення інновацій в галузі готельного бізнесу є дуже важливим елементом. Інновації можуть бути введені в продукцію, процес, матеріально-технічне забезпечення, ринок та інституції. Щоб фірма мала стійке зростання, потрібно внести зміни в цих п'ять елементів, відповідно до існуючих різні факторів, які впливають загалом на інновацію, такі як підтримка процесу, розмір готелю, ринкових чинників і конкуренції, готельних специфічних характеристик і постачальників.

ФІЗИЧНІ ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПЕКТИНУ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ТЕРМОСТАБІЛЬНОЇ НАЧИНКИ

Бондаренко Д. О.
магістрант Національного університету харчових технологій
Люлька О. М.
к. т. н., асистент Національного університету харчових технологій
Корецька І. Л.
к. т. н., доцент Національного університету харчових технологій

Головною складовою солодких кулінарних борошняних виробів є начинка. Як один із можливих інгредієнтів для створення термостабільних начинок використовують пектин. Який все ж пектин обрати для термостабільних начинок? Пектини різних виробників мають різні якісні показники, хоча вказані однакові фізико-хімічні показники, такі як ступінь етерифікації, сила гелю та інші.

Мета наших досліджень – провести порівняльний аналіз пектинів різних виробників з метою визначення доцільності їх використання в термостійких начинках для подальшого їх використання при виробництві кулінарних борошняних виробів.

Під час проведення дослідження використовували: модельні розчини низькоетерифікованих пектинів різних виробників (походження та назви фірм продавців замовчуємо по етичним причинам), ступінь етерифікації яких була заявлена як 35-40 %, цукор та воду.

Для визначення основних показників начинок, було приготовлено три зразки для у вигляді сиропів однакової концентрації пектину (1%) та цукру (10%). За контрольний зразок прийняли модельний, 10% розчин цукру. Фізико-хімічні методи та показники, згідно яких визначався найкращий пектин для приготування термостабільної начинки: вимірювання масової частки сухих речовин за допомогою рефрактометра, густини рідини за допомогою пікнометру та визначення коефіцієнта в’язкості досліджуваних пектинів.

При вимірюванні масової частки сухих речовин у сиропах з вмістом пектину, було встановлено, що у дистильованій воді ця кількість – 0%, у сиропі

лише з цукром без пектину – 12%, в інших зразках, які містять у своєму складі воду, цукор та пектин – 9,6% сухих речовин.

Для визначення густини досліджуваних рідин було використовували пікнометричний метод. Отримавши експериментальні дані, розрахували густину модельних розчинів. Як видно з рисунку 1, найбільше значення мають пектини «Confiseur» та «APA – 300 FB».

Рисунок 1.- Визначення густини модельних розчинів

Розрахунок коефіцієнту в'язкості проводили, використовуючи показники густини модельних розчинів (рис. 2.) та проводили перерахунок на сухі речовини.

Рисунок 2. – Визначення коефіцієнта в'язкості модельних розчинів

Проаналізувавши отримані дані можна констатувати значний вплив пектинів на зміну фізико-хімічних показників сиропів. Зокрема, у порівнянні з контрольним дослідом, при додаванні цукру та пектину «Confiseur» та «APA

300 FB», коефіцієнт в'язкості зріс у майже 6 разів, а при додаванні пектину «АРС 220» – лише у 3 рази. Це також матиме вплив на показники самої сформованої начинки, оскільки недостатня густина отриманої начинки може не витримати високих температур при випіканні кулінарних борошняних виробів – така начинка буде витікати.

Лабораторні дослідження термостійкості обраних пектинів довели наше припущення. Дослідні зразки, приготовлені з використанням пектину «АРС 220» не витримали нагрівання.

Література

1. Оводов Ю.С. Современные представления о пектиновых веществах // Биоорган. химия, 2009. Т. 35, №3. С. 293-310.

2. Потрясов Н. В., Акопян К. В., Пономаренко А. В. Использование пектина в различных технологиях // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 242-244.

ГІРСЬКОЛИЖНИЙ ТРЕНАЖЕР-ІМІТАТОР, ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМОК ДІЯЛЬНОСТІ ГІРСЬКОЛИЖНИХ ГОТЕЛІВ

Гаєвська І. Р.
Студентка Національного університету харчових технологій
Коваль О. А.
к. т. н., доцент Національного університету харчових технологій

Попит на активний відпочинок збільшується щорічно, що спричиняє появу нових готелів з наданням активних видів відпочинку. Для того, щоб увійти та залишатися на ринку готелям необхідно пропонувати такі послуги, які не тільки приваблюють нових споживачів, але й змушують тих, хто вже побував в готелі повернутись туди ще раз.

Об'єктом нашого дослідження є гірськолижний тренажер-симулятор схилу, який сприяє навчанню та вдосконаленню техніки катання на лижах та сноуборді. Такі тренажери можна встановлювати у фітнес-центрах будь-якого готелю, а присутність його саме в гірськолижному – сприяє збільшенню потоку відвідувачів як взимку (навіть у період відсутності снігу на схилах), так і влітку (як ще один вид активного відпочинку). Адже такий стимулятор повністю

імітує рух на спуску; сприяє приємному та легкому способу підготовки до катання; підходить, як для новачків, так і для професіоналів; ефективно тренує м’язи верхнього плечового поясу, живота, спини та ніг; може застосовуватись при захворюваннях опорно-рухового апарату та серцево-судинної системи.

Гірськолижні тренажери різних виробників представлені рядом моделей, які відрізняються габаритами, енергоспоживанням, і кількістю людей, які одночасно можуть займатись. Так, наприклад, тренажер-симулятор SkyTechSport французького виробництва вартістю приблизно 70000$ складається елементів представлених на рис.1:

Рис.1. Гірськолижний тренажер-симулятор SkyTechSport Гірськолижні тренажери виробляються і в Україні в Дніпропетровську і являють собою рухому платформу, яка імітує гірський схил. Тренажери PROLESKI представлені як розважальними спортивними атракціонами, так і тренажерами для лижероллерів та біатлоністів. На платформі можуть тренуватись 3 осіб одночасно. Вартість становить 75000$. Структура тренажеру представлена на рис.2.

Рис. 2. Гірськолижний тренажер-симулятор PROLESKIВ 2014 році в Києві був відкритий гірськолижний клуб з чотирма тренажерами вітчизняного виробництва Proleski вартістю 400 тис. євро. Дохід від діяльності клубу за 2015 р. склав $1,5млн.

Отже, встановлення гірськолижного тренажеру в готелях призведе до позитивного результату – задоволені гості та значний прибуток.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖННЯ СПА-ТЕХНОЛОГІЙ У ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Горун М. В.
к. г. н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Готельне господарство є одним із основних індикаторів розвитку туристичного ринку, а разом з тим інвестиційної сфери. Як зауважує М .М. Туріянська, приймаючи інвестиційне рішення, інвестор орієнтується на оцінки рейтингових агентств і два фактори: дохідність і ризик [7, с. 104]. Але дохідність в умовах конкурентного середовища стає високою лише на відносно вільних нішах ринку. Інвестування є перспективним і більш рентабельним на незайнятих сегментах ринку, що орієнтуються на потреби конкретного споживача. Одним із таких елементів є готельне господарство.

Інвестиційна привабливість готельного бізнесу залежить у великій мірі від туристичних ресурсів, вони мають суттєвий вплив на формування територіальної і галузевої структур туристичної індустрії в цілому та

готельного господарства зокрема. Хмельницька область – місцевість, де гармонійно сплелися прадавні культури Волині і Поділля. Вона асоціюється у туристичній сфері України як центр інноваційних видів туризму і є однією з найбільш потенційно-привабливих у плані туризму. Проте, переважна більшість готелів розміщені у містах Кам'янець-Подільський та Хмельницький, у деяких районах їх по одному, або й немає зовсім. Це свідчить про нерозвиненість готельного господарства в області, а особливо у сільській місцевості та малих містах.

Нерівномірність у розподілі готелів відповідно до розміщення туристичних об'єктів у географічному розрізі, тобто те, що основна частина місць проживання зосереджена у великих населених пунктах має своїм наслідком те, що туристи не відвідують певні туристичні об'єкти, оскільки не мають можливості проживання та побутового обслуговування на належному рівні. Як зазначає І. М. Яковенко, «саме щільність готельної мережі є основним індикатором ступеня рекреаційної освоєності території» [8, с. 26].

При виборі нового напряму діяльності слід враховувати три основні фактори в подальшій організації роботи готельних підприємств, а саме:

1) середні дані по цільовому й видовому розподілу туристів свідчать про те, що понад 57% обслугованих туристів обирають «простий» відпочинок; понад 14% – ділову поїздку; понад 10% – відпочинок і лікування; понад 8% – спортивний туризм; більше 7% – відвідування конференцій; до 6% – санаторно-курортне лікування [2].

2) значна перевага серед клієнтів готелів припадає на жінок порівняно з чоловіками. Перевага серед туристів жінок обумовлює розробку відповідних турпродуктів, що передбачають підвищений сервіс, тактовніше обслуговування, кращий інтер'єр, більш вишукане меню в закладах ресторанного господарства, забезпечення повної особистої безпеки й схоронності майна, наявність додаткових специфічних послуг (косметичні салони, перукарні) тощо.

3) у всіх країнах світу спостерігається тенденція споживання дорогих, але короткострокових турів, або навіть уїк-енд у якому-небудь екзотичному місці [1]. У структурі послуг, що надаються туристичними підприємствами Хмельниччини, обслуговування внутрішніх туристів переважає у 3,8 рази за обсяги міжнародного туризму. І тому, щоб більше залучити туристів з України і з-за кордону доцільно розширити спектр послуг, що надають тур підприємства, в тому числі і за рахунок створення СПА-центрів.

На думку експертів, саме новітні СПА-технології визначатимуть завтрашній день рекреаційно-готельного бізнесу [6]. Отже, ті готелі Хмельниччини, що розташовуються на рекреаційних територіях мають всі можливості для розвитку даного напрямку діяльності. Особливо це стосується курортів та готелів смт Сатанова, поблизу якого є родовища мінеральних вод типу «Нафтуся» та «Друскінінкай», а також лікувальні грязі.

У Хмельницькій області лише кілька готелів надають СПА-послуги – це готель «Клеопатра» та «7 днів» (м. Кам'янець-Подільський), «Либідь Плаза» («Lybid Plaza») та «Парк Готель» («Park Hotel») (м. Хмельницький).

На підставі проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки: Хмельницька область володіє великими природно-рекреаційними, історико-культурними та інфраструктурними туристичними ресурсами; розвиток готельного господарства Хмельницької області може бути пов'язаним із впровадженням СПА-технологій на основі використання рекреаційних ресурсів, особливо мінеральних вод та грязей.

Список використаних джерел

1. Усіна А. І. Проблеми та напрямки організації СПА-туризму [Електронний ресурс]. / А. І. Усіна – Режим доступу: http://pyriatyn.pp.net.ua/index/0-19.

2. Гаранина Е. СПА в отеле // Гостиничное дело. – 2007. – №10. – С. 46.

3. Крушинська А.В. Оцінка інвестиційної привабливості готельного господарства / А.В. Крушинська / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal.

4. Марцин Т.О. Проблеми та перспективи розвитку готельного господарства в Україні [Електронний ресурс]. – / Т. О. Марцин, Т. В. Бурак – Режим доступу: http://tour.husyatyn.te.ua

5. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П. Р. Пуцентейло. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.

6. 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 Львів. ун-ту. Серія : міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 29 8–306.

7. Туріянська М. М. Інвестиційний клімат: підходи до моделювання / М. М. Туріянська // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. – 2004. – Вип. 76. – Донецьк: ДонНТУ, – С. 103-111.

8. Яковенко И. М. Экономико-географические аспекты развития гостиничного хозяйства Крыма / И. М. Яковенко // Культура народов Причерноморья. – 2005.– № 65. – С. 26-29.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Жученко В. Г.
к. е. н., доцент кафедри туризму та рекреації КНТЕУ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків, з іншого. Також характерним є інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері туризму. Такі процеси створюють загрози туристичним галузям країн із більш низькою конкурентоспроможністю національних підприємств, не

сформованістю ринкових механізмів та недосконалою державною туристичною політикою.

Світова тенденція глобалізації туризму поки що у меншій мірі торкнулася України. Однак, незважаючи на процвітання окремих курортних і туристичних центрів, в цілому галузь перебуває у занепаді. Це зумовлено такими факторами, як погано розвинена інфраструктура регіону, низька якість послуг, що надаються, невідповідність між очікуваннями споживачів туристичних послуг і результатом, який вони отримують, достатньо високі ціни на туристичні продукти, недосконаліть системи управління інноваційною діяльністю на підприємствах рекреаційної сфери, що й спричинило за собою відтік туристів.

Тому, здійснення інноваційної діяльності для підприємств туристичної сфери має стати одним з ключових чинників зростання обсягів надання послуг, поліпшення якості обслуговування споживачів, підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств в цілому.

На впровадження інновацій в туризмі впливає економічна ситуація в країні, соціальне становище населення, національне законодавство, а також міжурядові і міжнародні угоди. Тому мотиви і причини появи інновацій в туристичній діяльності в кожній країні бувають різними. Однак, для будь-якої країни є декілька характерних рис:

- Зростаючі потреби населення у знайомстві зі способом життя в інших регіонах і придбанні нових знань;

- Насичення багатьох класичних і традиційних напрямів поїздок (дестинацій);

- Небезпека втрати квоти ринку у в'їзному туризмі;

- Загострення конкуренції, зростання пропозицій стандартизованих продуктів;

- Необхідність стримувати виїзд своїх громадян в зони, аналогічні за умовами регіонів своєї країни (природа, культура, клімат);

- Гармонійне поєднання привабливих умов відпочинку і подорожей для повного задоволення потреб найвибагливіших туристів;

- Технологічна революція і експансія послуг в економіці;

- Перехід від економіки пропозиції до економіки попиту [2, с. 24].

Інноваційна діяльність в туризмі – це тісно пов'язані між собою процеси з формування, реалізації, просування і після продажного обслуговування інноваційного туристичного продукту суб'єктами інноваційної діяльності в туризмі [3, с. 76]. Результатом інноваційної діяльності в туризмі є інноваційний туристський продукт, створений у процесі конкуренції постачальників туристських послуг, від реалізації якого, з'являється певний економічний ефект.

До інновацій в туризмі слід відносити, перш за все, ті нововведення, які супроводжуються:

- відновленням і розвитком духовних та фізичних сил туристів;

- якісно новими змінами турпродукту;

- підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму;

- підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг;

- прогресивними змінами факторів виробництва (наприклад, скорочення терміну транспортування за рахунок впровадження нових швидкісних видів транспорту, поліпшення умов праці працівників туріндустрії, впровадження нових прогресивних методів (механізмів) перетворення факторів виробництва в послуги).

Проте, в Україні відсутні сприятливі умови для ефективного здійснення інновацій. На шляху їх масової реалізації постають перешкоди фінансового, правового та політичного характеру. Процеси створення нових інноваційних структур, які здатні реалізувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер [1, с. 44].

У зв’язку з тим, що створення і впровадження нововведень потребує об’єднання зусиль різних економічних і соціальних сфер, інноваційний шлях розвитку туристичної галузі неможливий без державної підтримки. Необхідно формування інноваційної стратегії розвитку туристичної сфери на рівні держави.

Отже, інноваційна діяльність у сфері туризму спрямована на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних та телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності.

Список використаних джерел

1. Кожухівська Р. Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку / Р. Б. Кожухівська // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка».– 2012.– №3(29). – С. 43-49.

2. Новиков В. С. Инновации в туризме. – Academia. – М.: 2007 г. – 208 с.

3. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва / Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

ГОТЕЛЬНА АНІМАЦІЯ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Іванова А. І.
Студентка Національного університету харчових технологій
Коваль О. А.
к. т. н., доцент Національного університету харчових технологій

Вступ. Людина перестає бачити в закладах гостинності тільки їх конкретне призначення, вона хоче розваг, видовищ, у людей змінилися погляди на можливості провести час, саме тому вони почали більше витрачати на відпочинок. Важливою частиною багатопланової діяльності готельного підприємства, вираженням високого ступеня його професіоналізму є організація анімації. Серед усіх представлених анімаційних послуг саме при готелях, які сьогодні користуються популярністю, значне місце займають водні розваги, зокрема наявність басейнів, а в глобальному плані цілих аквапарків.

Матеріали і методи. Для дослідження розвитку водних розвах в Україні застосовано аналітичні методи та анкетування відвідувачів. Предметом дослідження є підприємства готельного господарства. Об'єктом дослідження є криті аквапарки, гірки, басейни.

Результати. Аквапарк – це вдало знайдене поєднання можливостей для відпочинку, розваги, спорту та оздоровлення. Зона аквапарку представляє собою ігрові басейни неправильної геометричної форми, які оснащують різного виду водними атракціонами, басейнами, штучними річками, водоспадами:

- Гірська річка – швидкісний широкий жолоб з перепадом рівнів, з проміжними ваннами для приземлення. Довжина – 12-40 м.

- Вир – напівзамкнутим круглий басейн з потужною циркуляційною подачею води, яка створює сильну кругову течію.

- Повільна річка – широкий жолоб (протока) з повільним перебігом води.

- Водоспад – потужний струмінь води, що падає в басейн, – використовується для гідромасажу.

- Хвильовий басейн – глибокий басейн з перемінним рівнем, в якому за допомогою насосів створюють хвилювання з висотою хвиль до 1 м.

- Водні атракціони

- дитячі з висотою водних гірок, які варіюється від 2 до 3 метрів, довжина – до 5 метрів;

- атракціони для дорослих з висотою 7-12 метрів та для любителів екстриму з висотою вище 17 метрів.

- закриті (відкриті) басейни висотою 1,2-1,5 м, різної конфігурації і типу.

- Зовнішній басейн – невеликий басейн, що сполучається з основним комплексом , який дозволяє плавцям слідувати назовні.

- Берегова зона – проектується по типу пляжу з можливістю для відпочинку, прийому їжі в кафе, прийому сонячних ванн в солярії.

При будівництві аквапарк розділяють на зони::

- Вестибюльна зона, в якій знаходиться вестибюль, каси, санвузли, гардероб площею .

- Релаксаційна зона. В релаксаційній зоні встановлено неглибокі басейни, гірки. Навколо басейнів встановлено шезлонги, на другому ярусі релаксаційної зони розміщають гідромасажні ванни і 1 спа-ванни.

- Зона активного відпочинку відділена від релаксаційної зони, в ній розташований басейн глибиною до 4 метрів, також вона містить гірки для швидкісного спуску, спа-ванни, трампліни висотою 3 та 6 метрів і штучний водоспад висотою 1,5 метра.

- Дитяча зона відділена від інших зон перегородкою, містить басейн біля якого встановлюють шезлонги та дитячі ванни з генератором піни та низькі гірки. Перед входом в дитячу зону розташоване приміщення аніматорів, які спостерігають за безпекою дітей і безпосередньо урізноманітнюють програму розваг.

Основний розважальний ефект водних атракціонів полягає в сприятливому фізіологічному й емоційному впливі води на людину в поєднанні з його активною поведінкою у водному середовищі.

Гігієнічні вимоги до експлуатації басейнів. При водообміні з рециркуляцією води здійснюється її очищення, знезараження і додавання не менше 10% свіжої водопровідної води, безперервно в розрахунку на кожні 8 годин роботи басейну.

Висновки. Водні розважальні послуги, які можна отримати при відвідуванні аквапарків, доцільно, на наш погляд, проектувати при установах індустрії гостинності. Водні послуги поряд з розважальним ефектом здатні приносити позитивний вплив на фізичний і психологічний стан організму людини, має урізноманітнити асортимент наявних послуг, підвищуючи при цьому зацікавленість туристів новаціями і вже, виходячи з цього, бажанням відвідати саме цей готель.

Список літератури

1. Бабаріцька, В. К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно – термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту: навч. посіб. / В. К. Барабіцька, О. Ю. Малиновська. – К. : Альтерпрес , 2004. – 288 с.

2. Байлик, С.І. Введення в анімацію гостинності : навч. посіб. / С.І. Байлик – Харків : «Прапор», 2006. – 160 с.

3. Гаранін, Н. І. Менеджмент туристичної та готельної анімації : навч. посіб. / Н. І. Гаранін, І. М. Булигіна. – М. : Радянський спорт, 2004. – 128 с.

4. Протоковіло В. С. Розвиток фізичних якостей з впровадженням рухливих ігор : навч. посіб. / В. С. Протоковіло, Є. П. Стрельникова. – Харків, 2002. – 108 с.

5. Стафійчук В.І. Рекреалогія : навч. посіб. / В. І. Стафійчук. – К. : Альтерпрес, 2006. – 264 с.

СУЧАСНІ ПРИЙОМИ ПОРЦІОНУВАННЯ ТА ПОДАВАННЯ СТРАВ

Кисляк С. В.
Викладач ІІ категорії Луцького кооперативного колледжу Львівської комерційної академії

Заклади ресторанного господарства відіграють велику роль в організації раціонального харчування і дозвілля населення. Від точної організації роботи, якісної і професійної культури обслуговування персоналу ресторанів залежить настрій відвідувачів, їхня готовність відвідати заклад знову.

Культура сервісу залежить, перш за все, від застосування різних методів і форм роботи офіціантів, використання прогресивних форм обслуговування. Сьогодні кращі заклади ресторанного господарства пропонують споживачам сучасні прийоми порціонування та подавання страв – це траншування, фламбування, фондю.

Траншування в присутності гостей проводять, коли необхідно нарізати на порції засмажені або зварені цілими тушки курей, індичок, гусей, поросят, цілу шинку або сідло барана, цілу рибину, щоб подати гостеві ту частину, яку він бажає.

Для такого подавання необхідні відповідні умови:

✓ зал має бути великим, із продуманою вентиляцією, щоб забезпечити швидке вивітрювання запахів;

✓ офіціант повинен мати у своєму розпорядженні спеціальне приладдя (ніж та виделку) для нарізування, або гострий кухонний ніж та виделку для м'яса чи риби;

✓ наявність спеціальної дошки із жолобками (для стікання м'ясного соку);

✓ спиртівка для нагрівання відрізаних шматків і спиртівка для нагрівання соусів і гарнірів; приставний столик або візок для пересування всього необхідного для траншування приладдя.

Траншування має проводити офіціант, а в складних випадках до залу запрошується кухар. При траншуванні важливим є уміння володіти допоміжним приладдям, адже ним треба працювати швидко та вправно, впевнено, щоб не торкатися руками м'яса, крім випадків, коли необхідно вийняти кістку. Приладдя та інший посуд повинні бути ідеально чисті. Офіціант, як правило, проводить траншування легко та швидко, якщо має відпрацьовані навички правильного користування ножем та виделкою. Перед траншуванням страви необхідно показати гостям.

Фламбування – це процес обробки страви на завершальній стадіїприготування відкритим полум’ям. Він відбувається після поливання страви коньяком, лікером тощо і підпалювання алкогольного напою. Цей спосіб подавання вносить різноманітність в обслуговування гостей у ресторані, дає можливість відчути аромат страви, що готується.

Для доготування та фламбування страв потрібні такі умови:

✓ відстань між столами в залі має бути достатньою для того, щоб вільно пересувати візочки з усім необхідним для роботи;

✓ в підприємстві щоденно повинен бути визначений асортимент страв для фламбування;

✓ офіціанти-фламбейстери повинні добре знати технологію приготування фірмових страв з фламбуванням.

Для доготування та фламбування страв необхідний такий інвентар:

✓ візок або підсобний стіл з поличками для розстановки всього необхідного для фламбування та подавання;

✓ дві спиртівки для доготування, розігрівання та фламбування страв;

✓ комплектне приладдя для різноманітних приправ, спирт для запалювання і міцний алкогольний напій;

✓ приладдя для фламбування – виделка, розливна ложка 150 мл, сковорідка і т.д.

Весь інвентар для фламбування повинен мати гарний вигляд і утримуватися в чистоті.

Фондю (від фр. Fondue"топити, розтоплювати, плавити") – традиційна альпійська страва з топленого сиру з додаванням спецій, яку готують і зазвичай споживають у спеціальному посуді.

Крім традиційного сирного фондю, зараз відомі м'ясні, рибні фондю і навіть десертні – шоколадні. У склад останнього можуть входити білий і/або чорний шоколад, коньяк, вершки тощо.

Фондю готується в спеціальному посуді із жаростійкого скла, чавуну, кераміки, сталі, що закріплюється над спиртівкою.

На відділенні з підготовки робітничих кадрів Луцького кооперативного коледжу Львівської комерційної академії при підготовці офіціантів, кухарів на практичних заняттях відводиться час для вивчення та впровадження сучасних прийомів порціонування та подавання страв, а саме: траншування, фламбування, фондю.

Сьогодні для підвищення якості обслуговування кожному закладу ресторанного господарства необхідно сформувати власні правила роботи, за якими робитимуть висновок про імідж закладу.

Сучасні прийоми порціонування та подавання страв будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності закладу, тому що основне завдання кожного підприємства – підвищення якості продукції та послуг, що надаються.

Список використаних джерел

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства. 3-тє видання. Навч.посіб.-2016.

2. Мостова Л.М., Новікова О.В. Організація обслуговування на підприємствах ресторанного господарства. Навч.посіб.-К.: В-во Ліра-К, 2016.

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ З МЕТОЮ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Колосінська М. І.
к. е. н., асистент кафедри туризму та економічної теорії Буковинського державного фінансово-економічного університету

Одним із основних етапів стратегії створення та просування національного конкурентоспроможного туристичного продукту є популяризація туристичного продукту України як на внутрішньому, так і міжнародному ринку туристичних послуг. Адже створення нових туристичних продуктів є доцільним виняткова за умови можливості їхньої популяризація та реалізації на туристичному ринку країни таза його межами. Саме тому дослідження, розвиток та постійне вдосконалення заходів рекламно-інформаційного характеру на основі інноваційних змін для забезпечення реалізації туристичного потенціалу України є актуальним та потребує постійного вивчення.

Протягом останніх років велика кількість наукових розробок присвячено проблемам інноваційного розвитку в туристичній сфері, а саме: Л. С. Александрової, В. М. Аньшина, А. А. Дагаєва, М. М. Малахової, В. С. Новікова, Д. С. Ушакова, О. В. Федорова, Т. А. Фролової [1; 2]. Не зважаючи на це, у наукових працях поданих вище вчених недостатньо повно розкриті питання створення та ефективного використання інформаційного ресурсу для популяризації національної туристичної сфери. Саме тому, мета нашої роботи полягає в обґрунтуванні необхідності створення інформаційного ресурсу та розгляду особливостей його застосування.

Сьогодні розвиток інформаційних технологій на основі безперервних інноваціях та їхнє впровадження у різні сфери діяльності людини неминуче ламають рамки і звичні методи роботи, на зміну яким приходять набагато ефективніші рішення та прийоми, що стосується і туристичної сфери. Сьогодні

по всьому світу успішно функціонують сотні тисяч віртуальних культурних, історичних порталів і офіційних ресурсів, що інформують про ту чи іншу країну. Саме з наданої цими сайтами інформації найлегше судити про культурний рівень країни, її туристичну привабливість. Адже жоден турист не поїде в ту країну, про яку ніколи не чув. У даний час лише поодинокі сайти з матеріалами, що стосуються популяризації туристичних можливостей України, гідні довіри та уваги. Причому вони, як правило, не мають навіть англомовної версії, не кажучи вже про інші мови, або ж надають детальну інформацію винятково про один туристичний об'єкт. Звідси випливає необхідність створення серйозного національного ресурсу, здатного заповнити цей пробіл. На місце такого ресурсу ми пропонуємо створення віртуального туристичного гіда Україною. Його мета – популяризація можливих туристичних місць в Україні та побудова оптимального маршруту їхнього відвідування. Основні завдання віртуального туристичного гіда: формування авторитетного інтернет-джерела про туристичні маршрути України; розкриття багатства національної культурно-історичної спадщини; формування позитивного іміджу країни; популяризація національного туристичного продукту і стимулювання розвитку внутрішнього та в'їзного туризму.

Ефективність такого проекту очевидна: створення якісного віртуального туристичного маршрутизатора гарантує максимальне охоплення аудиторії при мінімальному бюджеті. Основним вмістом порталу буде перелік можливих видів туристичної діяльності на території України та перелік туристичних об'єктів з короткими відомостями. Текст, безперечно, буде підкріплюватися багатими фотогалереями, відео- й аудіосупроводом і посиланнями на більш докладні інтернет-ресурси та друковані видання. Пропозиція класифікації матеріалів за різними ознаками (час, територія) допоможе користувачам легше зорієнтуватися у великому виборі й обрати потрібні місця відвідування та відпочинку в рамках конкретного, найбільш цікавого відвідувачу, періоду або регіону, а також дізнатися більше про місця, пов'язані з певним відомим діячем або цілим родом.

На основі поданої інформації функціонуватиме унікальний автоматичний туристичний гід, який допоможе сформувати маршрут і підготує для нього карту, супровідний текст і рекомендації. Кожен користувач у процесі ознайомлення з матеріалами порталу зможе відзначити спеціальними мітками ті місцевості, види туризму або пам'ятки, історія яких особливо його вразила, а у кінці віртуальний гід допоможе зібрати зазначені місця в єдиний маршрут, з урахуванням розкладу руху транспорту і особливостей відвідуваних об'єктів (наприклад, час роботи музею). Також у структурі сайту будуть виділені ще два елементи: готові туристичні маршрути за різноманітними тематиками та готові екскурсійні програми, які міститимуть короткий опис туру та перелік туристичних фірм, у яких його можна придбати. Важливо, що портал надаватиме можливість бронювати місця в засобах розміщень і он-лайн замовляти квитки на різні види транспорту. Форма, зовнішній вигляд сайту буде відрізнятися яскравим, незабутнім оформленням, а також повністю відповідатиме принципу максимально зручної навігації. Ще одним розділом сайту стане інтернет-магазин, у якому можна буде замовити книги, предмети прикладної народної творчості та сувеніри, а також оформити замовлення на певний унікальний виріб, пов'язаний з культурою українського народу.

Так, при мінімальних витратах (від 4000 у.о.), віртуальний туристичний гід Україною може стати візитною карткою нашої країни, створивши можливості для просування України як одного із туристичних центрів світу. Реалізація даного проекту дозволить систематизувати інформацію про Україну у мережі, а також спростити для туристів подорожі країною. Це стане вагомим стимулом для відвідування країни як внутрішніми, так і іноземними туристами. На стадії розробки проекту його можна випробовувати на базі вже існуючих веб-сайтів про Україну www.Ukraine.com [3] або http://visitukraine.gov.ua [4]. Окрім того, у сучасних умовах, принциповим є створення мобільної версії програмного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Новиков В. С. Инновации в туризме / В. С. Новиков. – М. : ИЦ «Академия», 2007. – 208 с.
2. Фролова Т. А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма : [конспект лекций] / Т. А. Фролова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 74 с.
3. visitukraine.gov.ua
4. www.Ukraine.com.

КОБРЕНДИНГ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Кравчук Н. М.
К. т. н., доцент кафедри технології харчування та ресторанного бізнесу Національного університету харчових технологій
Мишко Я. І.
Національний університет харчових технологій

Встановлено, що інновації відіграють велику роль в розвитку ресторанного бізнесу, є результатом зростання споживчого попиту, виникнення нових потреб у споживачів. Зростання запитів споживачів вимагає постійного вдосконалення послуг у місцях їх надання, що вимагає врахування передового світового досвіду в організації ресторанної справи. З кожним роком потенційні клієнти закладів ресторанного господарства стають все більш вимогливими до якісного обслуговування. Клієнт змушує придумувати все більш витончені ходи по стимулюванню своєї купівельної активності і лояльності.

Кобрендинг якнайкраще вирішує цю проблему. Кобрендинг – це кооперація брендів, об'єднання компаній для взаємовигідного співробітництва та отримання переваг в конкурентній боротьбі з іншими організаціями. Важливо, щоб бренди «працювали» на одну і ту ж цільову аудиторію, а також вирішували суміжні завдання. При виборі дружніх брендів потрібно враховувати характер і самого продукту, і його споживача, і місця, де цього споживача можна зустріти.

У ресторанній галузі прикладами ефективного кобрендингу можна вважати: ресторан + теплиця, ресторан + пекарня, ресторан + бібліотека та ін. Все частіше спостерігається уведення інноваційної послуги кобрендингу, що є симбіозом декількох видів бізнесу: у закладі ресторанного господарства можна подивитися кіно, зіграти в «Мафію» і лото, купити книгу і навіть зробити манікюр. Кафе плюс салон краси, кафе і магазин, кафе і клуб за інтересами вже не є винятком на ринку. Нічого дивного: люди хочуть отримати максимум послуг в одному місці, і власники бізнесів йдуть їм назустріч.

Кафе при книжковому магазині, літературне кафе при магазині «Будинок книги», не кажучи вже про численні центри краси, спа-салони і спортивні студії, готові напоїти своїх клієнтів чашкою чаю або кави і запропонувати набір часто дуже навіть різноманітних страв.

Клієнти, які живуть в скаженому ритмі мегаполісу, все частіше у свій дорогоцінний час в закладі ресторанного господарства вимагають безкоштовний Wi-Fi, щоб не відволікатися від ділових листувань, і корисні майстер-класи, щоб у проміжках між чашками кави навчитися чогось цікавого, і новинки кіно, на яке не залишається часу вдома. Перспективним для ресторанного бізнесу є створення місць для ділових людей, де вони могли б снідати, обідати, проводити бізнес-зустрічі і обговорювати новини. Підтримує відвідуваність ресторанів тенденція до підвищення рівня доступності харчування, можливість проведення ділових зустрічей та святкових заходів або вирішення в зручному місці поточних питань. У США такого роду бари і кафе – поширене явище. Популярні IT-бари: бар-клуб для любителів інформаційних технологій. Цільова аудиторія нового клубу – люди, які цікавляться інформаційними технологіями або працюють у цій сфері. Цей своєрідний бар-клуб, за задумом його власників, є місцем харчування, освітнім простором і клубом з електронною музикою одночасно. Заклад стає місцем спілкування для людей, так чи інакше пов'язаних з IT-технологіями, які створюють комфортний робочий простір для обговорення і реалізації нових інформаційних проектів.

Цікавий формат ресторану являє собою кафе, де люди платять не за замовлену страву, а за час, проведений в стінах закладу. Відвідувачі йдуть туди більше за «емоціями». «Фішкою» цього формату є велика кількість настільних ігор, по-домашньому затишна обстановка і демократична ціна. В закладах ресторанного господарства пропонується набір соціокультурних послуг, використовуючи які можна привабити відвідувачів до ресторанів та підвищити ефективність їх функціонування. До найбільш важливих віднесено впровадження креативних ІТ технології, використання QR-коду для ознайомлення відвідувачів із рестораном, мобільне приймання замовлень від відвідувачів

Результативним кобрендингом варто назвати інтеграцію учасників рекреаційного комплексу, що для підприємств ресторанного бізнесу співпраця з готелями, санаторно-курортними закладами, туристичними чи транспортними компаніями – це можливість залучення додаткової кількості відвідувачів та збільшення прибутків. Заклади ресторанного господарства в результаті взаємодії із широким колом учасників рекреаційного бізнесу можуть підвищити відвідуванність і прибутковість шляхом залучення учасників екскурсій, туристів, клієнтів санаторно-курортних закладів і готелів.

Специфіка послуг закладів ресторанного господарства вимагає постійного їх удосконалення для більш якісного задоволення запитів відвідувачів. Важливим завданням при цьому є розробка заходів самими учасниками ресторанного бізнесу, які дозволяють залучати клієнтів, упроваджуючи нові технології, пропонуючи додаткові послуги й сервіси, безперервно покращуючи якість обслуговування.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що кобрендинг – багатогранне явище, що дозволяє домогтися збільшення лояльності з боку споживачів, зростання прибутку і вдосконалення іміджу закладів ресторанного господарства.

Список використаних джерел

Капустина Л.М., Хмелькова Н.В. Кобрендинг в системе маркетинговых альянсов компаний. [Текст] – Екатеринбург: Издательство УГЭУ, 2010.

2.Чікусова М.Ю. Кобрендинг як інструмент отримання конкурентних переваг. // Вісн. Чернівец. торг.-екон. ун-ту. – 2011. – Вип. IV (44).

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ В УКРАЇНІ

Ладик С. Р.
к. е. н., доцент кафедри природничо-математичних дисциплін Львівського інституту економіки і туризму

На сьогоднішній день в умовах зміни структури потреб сучасного суспільства в усьому світі швидкими темпами розвивається ресторанний бізнес, який є одним з найбільш прибуткових, але водночас складним і ризикованим. В умовах жорсткої конкуренції та економічної нестабільності підприємства даної сфери стикаються з низкою проблем: як поєднати швидкість і якість обслуговування клієнтів, автоматизувати бухгалтерський та оперативний облік, сприяти швидкій реалізації готових страв. Вирішення цих завдань вимагає використання інноваційних методів управління та сучасних інформаційних технологій, які б забезпечили ефективність управління, прискорення процесів обслуговування, а також залучення все більшої кількості клієнтів.

У цих умовах особливої актуальності набуває проблема впровадження зручного та ефективного інструментарію – автоматизованих систем управління (АСУ). Використання таких АСУ забезпечує автоматизацію усіх основних бізнес-процесів підприємства: автоматизацію складського та бухгалтерського обліку – обліку надходження і витрачання продуктів та напівфабрикатів; розрахунок вартості страв і їх економічних показників, формування меню; прийом замовлень, формування рахунків та розрахунок з відвідувачами, видачу фіскальних чеків.

На сьогоднішній день у світі попит на системи автоматизації управління для сфери ресторанного бізнесу постійно зростає. Активно використовують АСУ і підприємства громадського харчування в Україні.

АСУ для закладів ресторанного господарства розробляють фірми багатьох країн світу. Однак, більша частина ринку програмного забезпечення для ресторанів належить Росії. При цьому лідером на ринку таких АСУ на пострадянському просторі є програмний комплекс R-Keeper, розроблений компанією UCS. Даний комплекс впроваджено на більш, ніж 3000 підприємствах у 16 країнах світу [1].

Серед програмних продуктів, розроблених у Росії, популярними є також програмні продукти: "Рст': РЕСТОРАТОР" компанії Рст' і Tillypad. Широко використовується і сімейство програмних продуктів, створених на базі платформи "1С". Найбільш відомими з них є продукти: "1С-Рарус: Громадське харчування"; "Астор: Ресторан"; "Трактір" [1].

У країнах Західної Європи особливо популярними є програмні комплекси, розроблені великими корпораціями, серед них – "Майкрос" корпорації Micros-Fidelio, а також системи: Aloha POS виробництва Aloha Technologies (США) та система Guscom (Німеччина).

Незважаючи на те, що ринок АСУ для ресторанів представлений багатьма країнами світу, ціна таких АСУ досить висока. Так, за оцінками експертів, вартість установки комплексу R-Keeper без обладнання становить 5200 дол. США (мінімальна комплектація), мережева концепція – 8200 дол. США [1,2,3]. Ціна програмного комплексу B52 Ресторан становить 600 євро за кожен front-office і 600 євро за перший та 300 євро за кожний наступний back-office [1]. Вартість програмного комплексу TillyPad з налаштуванням роботи програми та навчанням персоналу становить приблизно 5150 дол. США [1].

Тому власники ресторанів України під час вибору АСУ здебільшого надають превагу вітчизняним розробникам, які пропонують значно дешевші програмні продукти. Їх представляють такі програми, як: «B52 Ресторан» та «Парус–Ресторан».

Програмний комплекс «Парус-Ресторан» – система для автоматизації роботи закладів ресторанного господарства, розроблена українською корпорацією «Парус». Цей програмний комплекс дозволяє автоматизувати більшість бізнес-процесів підприємства: від обслуговування клієнтів аж до ведення фінансово-господарського, податкового і складського обліку. Безумовними перевагами даного комплексу є зручний інтерфейс, можливості сервісного обслуговування, а також невисока ціна [4]. Для автоматизації своєї діяльності програмні продукти корпорації «Парус» використовують багато ресторанів України, зокрема: мережа ресторанів «Світова карта», ресторан «Борисфен», пивоварня «Наше пиво», кафе-бари «Шеррі», «Текіла» та інші.

Широко використовується також програмний комплекс «B52 Ресторан», розроблений однією з провідних компаній – компанією Студія Плюс в Україні. Даний комплекс встановлено у 57 ресторанах і готелях Одеси та, більш ніж, у 500 інших підприємствах України [1].

Популярними АСУ для закладів ресторанного господарства в Україні є також системи: "1С: Підприємство 8 – Ресторан", "D2 System", "Сіріус – Ресторан", "Conecto", "ilikoRMS", "Проза: Ресторан", "АйтіКафе" та ін.

Отже, успіх діяльності закладів ресторанного господарства значною мірою залежить від впровадження та ефективного використання АСУ. Все більш широке впровадження таких систем в Україні сприятиме підвищенню ефективності управління, покращенню сервісу, прискоренню процесів обслуговування та залученню все більшої кількості клієнтів, а отже організації оптимального функціонування підприємств, що працюють у сфері ресторанного бізнесу.

Література

1. Лутай А. П. Інформаційні технології у готельному і ресторанному бізнесі: конспект лекції для студ. / А. П. Лутай. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 162 с.

2. http:/www.ucs.ru/ products/r-keeper.

3. http:/www.r-keeper.ru.

4. http://parus.ua/ru/169.

ПІДВИЩЕННЯ ІМІДЖУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ СЕРТИФІКАЦІЇ

Мишко О. В.
к. е. н., доцент кафедри фінанси і кредиту Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

Готельний ринок України на теперішній час не відповідає постійно зростаючому попиту, він значно відстає від розвитку економіки України, інвестиційної політики і туризму. Він ще не готовий підтримати прагнення України для проведення значущих культурних і спортивних заходів світового рівня. Ситуація, яка склалася на готельному ринку України не є однозначною. Більшість представників туристичної галузі характеризують її як ту, що не відповідає теперішнім реаліям. Рівень сервісу в готелях низький, їх кількість дуже мала, ціни вище за «європейські». Все ці чинники призводять до того, що вітчизняні туроператори не бажають розглядати розвиток в'їзного туризму. Перед представниками готельного бізнесу постають питання про проблеми українських готелів, їх перспективи та шляхи розвитку.

Стійкий позитивний імідж готелю, рівень якості наданих ним послуг лежать в основі беззаперечної репутації закладу та являються підтвердженням наявності конкурентних переваг на сучасному ринку готельних послуг. Єдиний, визнаний у світі підхід до умов по оцінці систем якості встановлюють стандарти ISO серії 9000. Вони одночасно регламентують відносини між виробниками і споживачами продукції.

За результатами досліджень встановлено, що у всьому світі за стандартами ISO 9000 сертифіковано близько 22% постачальників туристичних послуг , з них частка готелів і ресторанів складає всього 2% [1,с.15]. В Україні системи управління якістю в цій галузі впроваджені не в повному обсязі. Праць , в яких аналізуються та досліджуються питання стосовно оцінювання якості туристичних послуг загальнодержавного масштабу небагато [2,с.64].

В теперішній час на ринку склалася ситуація, коли споживачі вимагають від компаній усе більше нових та якісних послуг. Відповідно компанії повинні

вчасно відреагувати на ці вимоги, щоб вчасно розробити та подати споживачу той продукт, який він очікує, чи навіть ще не бачив і не знає про нього. У теорії і практиці менеджменту якості виділені дві проблеми: якість продукції і управління якістю. Одним з показників розвитку країни є готелі. В Україні знаходяться готелі різних категорій , які розраховані для різних бюджетів. Щороку в регіонах відкриваються нові готелі. Всі вони вимушені конкурувати один з одним в спробі залучити клієнтів оригінальним дизайном, широким спектром послуг, цікавими ціновими пропозиціями. Але також можна стверджувати, що в сезон, виставок, конференцій , відряджень або просто свят готелі не в змозі задовольнити усі запити. Крім того, розміщення у 3-зірковий готель в будь-якому місті України або недоступне для пересічного українця , або серйозно впливає на його бюджет.

Співвідношення ціни та якості для кожного конкретного готелю є окремими. Це пов'язано з їх ціновою та маркетинговою політикою . Навряд чи середньостатистичний українець зможе знайти готель з хорошими умовами за розумну ціну. В разі не відповідності ціна якості буде складно повернути лояльність та бажання клієнта відвідати нашу країну в майбутньому.

Сьогодні кожен готель, який не байдужий до власної репутації, повинен визначити стратегічні шляхи забезпечення якості продукту. Основним завданням керівництва будь-якого закладу готельного господарства є забезпечення надання високоякісних послуг та пошук шляхів їх покращення. Одним з сучасних методів підтвердження здатності підприємства забезпечувати якість на постійній основі є сертифікація систем управління якістю у відповідності з вимогами стандартів серії ISO 9000. Застосування цих стандартів гарантує випуск безпечної, надійної , якісної продукції. Вони допоможуть підприємству отримати доступ до нових ринків, забезпечити рівні умови для країн, що розвиваються і сприяти вільній і чесній міжнародній торгівлі.

Для підвищення ефективності системи менеджменту якістю й системи управління в цілому треба застосувати різні інструменти й методи для

досягнення фінансових і економічних зисків. В теперішній час багато українських підприємств, які вже впровадили і сертифікували систему управління якістю на відповідність вимогам ISO 9001 повинні активно шукати шляхи їх вдосконалення. Ще одним з напрямків, який може позитивно вплинути на імідж готелю є сертифікація послуг. Вимоги до готельних послуг повинні бути чітко визначені у вигляді показників якості, що піддаються спостереженням та можуть бути оцінені споживачем [3,с. 54].

Готелі відіграють ключову роль в туристичній галузі. Запорука успіху та сталого розвитку закладів готельного господарства – надання високоякісних послуг та пошук шляхів їх вдосконалення. Шляхами для реалізації даного напрямку є впровадження системи управління якістю на підприємстві , сертифікація послуг , участь у конкурсах якості ,що формує імідж підприємств , які прагнуть до поліпшення якості бізнесу.

Поява в Україні сертифікованих готелів значно покращить якість послуг в туристичній та оздоровчій сферах , збільшить привабливість та імідж нашої держави в очах іноземних гостей.

Література

1. Столярчук П. , Домінюк В. , Міжнародна стандартизація туристичних послуг // Стандартизація, сертифікація, якість, 2010. – №4 – С.14-17.

2. Крап Н., Юзевич В., Якість туристичних послуг на Львівщині // Стандартизація, сертифікація, якість, 2010. – №4 – С. 64-65.

3. Кравцова С.,Стригунова М., Читалкіна М. Класифікація показників якості готельних послуг // Стандартизація, сертифікація, якість, 2012. – №5 - С.54-60.

ОСОБЛИВОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Таратухіна В. О.
Національний університет харчових технологій
Матюшенко Р. В.
Національний університет харчових технологій

Сфера гостинності – це комплекс галузей, основне завдання яких пов’язане з обслуговуванням гостей під час їхнього перебування поза місцем постійного проживання. До сфери гостинності, належать готельний і ресторанний бізнес, підприємства транспортного обслуговування, своєрідні розваги.

Готельна сфера в структурі індустрії гостинності виконує ключові функції, оскільки пропонує гостям комплекс послуг, у формуванні та реалізації яких беруть участь усі сектори й елементи індустрії гостинності. . Тому готельна індустрія є най-комплекснішою складовою індустрії гостинності і в зв’язку з цим її завжди відокремлюють від інших та розглядають як самостійну галузь.

Зміст понять "готельна індустрія" пов'язаний з економічною діяльністю спеціалізованих підприємств, що пропонують на комерційній основі власні послуги і забезпечують клієнтів, котрі подорожують, необхідними умовами для розміщення та харчування.

На конкурентному ринку послуг гостинності прагнення підприємств до отримання найбільшого прибутку спонукають підприємства готельного бізнесу надати не лише проживання та харчування, а й розширити обсяг додаткових і супутніх послуг. Це збагачує зміст поняття "готельний бізнес", розширює сферу діяльності готельних підприємств, що надають послуги як власного виробництва, так і суміжних галузей.

Історично поняття "готельне господарство" використовували тільки для визначення діяльності готелів. Згодом, у зв’язку з урізноманітненням типів засобів розміщення, ця діяльність охопила підприємства і інших типів розміщення. Але готель належить до основних типів засобів розміщення, що визначило назву цій сфері діяльності. Тому, готельне господарство – це сукупність готельних підприємств різних типів, що приймають та надають послуги з розміщення, харчування, а також додаткові і суміжні послуги.

Існують заклади розміщення які не входять до системи готельного господарства, це спеціальні установи лікувально-оздоровчого профілю та відпочинку в яких розміщення не є їхнім основним видом діяльності.

Економічна сутність готельної індустрії полягає в нематеріальному характері її діяльності. Результат виробничо-експлуатаційної діяльності готелів – основний продукт у формі своєрідного виду послуг – послуг гостинності. Їх особливість пов’язана з тим, що вони створюються та реалізуються в межах одного підприємства. Виробництво продукту гостинності не може здійснюватися окремо від матеріального продукту, тобто виробничого використання матеріально-технічної бази. Вона є основою одночасного виробництва та реалізації послуг. Згідно з особливостями обслуговування у готельному господарстві, де поєднується виробництво та споживання послуг, цей процес визначається поняттям «надання послуг».

Готельна послуга – це дія підприємства з розміщення гостя через пропозицію номера або місця для тимчасового проживання у готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням і тимчасовим перебуванням.

Особливістю сучасного готельного обслуговування є децентралізація реалізації послуг. Великі готельні об’єднання формують спеціалізовані ланки для реалізації основних послуг. Тому частина операцій у процесі обслуговування гостей (попередній продаж, резервування місць, тощо) не належать до компетенції окремих ланок готельного підприємства і зосереджена у спеціалізованих бюро подорожей або самому підприємстві. Тому на якість обслуговування в готелях впливає діяльність посередницьких ланок, що реалізують їхні основні послуги.

Обсяг, якість і асортимент послуг у готельній сфері зумовлені станом матеріально-технічної бази і рівнем та кваліфікацією персоналу закладу розміщення. Якщо матеріально технічна база готелю змінюється (наприклад: створюють інші споруди – спортивні, медичні, розважальні тощо) то й якісно змінюється структура та кількісний склад персоналу готелю. В цьому випадку

процес обслуговування гостей стає складнішим, а запропоновані послуги набувають комплексного характеру.

Ключове поняття «готель», тісно поєднане з категорією «гість», "гостинність", його традиційна дефініція, згідно зі словником В. Даля, пов'язана зі заїжджим двором або будинком з прислугою, приміщенням для приїжджих із харчуванням. У сучасній економічній літературі найприйнятніше таке визначення цього поняття, готель – це заклад гостинності, в якому ті хто подорожують, за винагороду можуть скористатись послугами з ночівлі та харчування. Співвідношення цих двох складових послуг існує у таких формах:.

— розміщення і сніданок (континентальний або англійський) у номерах чи спеціалізованих закладах;

— розміщення та харчування у ресторані;

— розміщення й харчування у ресторані, барі, кафе;

— розміщення і харчування у ресторанах європейської та національної кухні, барах, цілодобовий сервіс на поверхах.

Зміст послуги розміщення стосується:

— надання у користування спеціалізованого приміщення – готельних номерів;

— пропозиції послуг фаховим персоналом – портьє, з оформлення поселення гостей, покоївок з прибирання готельних номерів тощо.

Послуги з пропозиції гостям харчування поєднують процеси виробничого (приготування страв на кухні , торгового (продаж готових до споживання продуктів, алкогольних та безалкогольних напоїв) і сервісного обслуговування гостей офіціантами у ресторані , барі, кафе, готельних номерах.

Додаткові послуги охоплюють пропозиції басейну, спортивної зали, конференц-зали, приміщень для ділових зустрічей, прокат автомобілів, послуги хімчистки, пральні, перукарні, кабінету для масажу та ін. Ці послуги набувають усе більшого значення у формуванні ринкової привабливості готельних закладів.

АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Федотова Т. А.
к. е. н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством ДНУ ім. О. Гончара
Дружченко А. О.
Студентка економічного факультету ДНУ ім. О. Гончара

У наш час готельний бізнес виступає одним з найприбутковіших способів інвестування власного капіталу. Рівень розвитку даної сфери є показником іміджу країн, що характеризуються стабільною економічною ситуацією. За сприятливих умов мікро- та макросередовища інновації у готельному бізнесі, їх фінансування, процес впровадження, і, безпосередньо, результат від використання, знаходяться на високому рівні.

Інноваційні технології – абсолютно нові або модернізовані технології, які значною мірою поліпшують умови діяльності суб'єкта господарювання або виступають як товар [3]. На кожному підприємстві наявна певна сукупність стандартних технологій по здійсненню поточних операцій і обслуговуванню клієнтів, але вони не завжди гарантують конкурентні переваги.

Проблеми застосування нововведень є актуальними для країн з кризовим станом економіки. Зокрема, в Україні сфера готельного бізнесу поки що знаходиться у процесі розвитку і не характеризується високими показниками економічної діяльності. Основна причина полягає в тому, що інвестування спрямоване на розширення потужностей української готельної мережі, а не на сприяння інтенсивному розвитку інфраструктури. Як наслідок, відсутні капіталовкладення у розвиток та впровадження інноваційних технологій.

Як свідчить світовий досвід, інновації – невід'ємна складова успішного розвитку готельного бізнесу. В сучасних ринкових заклади готельного сектору застосовують маркетингові, організаційні, ресурсні та продуктові інновації для закріплення провідних позицій у галузевому сегменті [1].

Майже щодня в галузі розробляються та впроваджуються нововведення для залучення нових клієнтів та забезпечення стабільного прибутку. Інновація як

процес або як продукт може стати одним з головних джерел доходу підприємства, примножуючи його прибуток.

Серед перешкод до впровадження інноваційних технологій – висока вартість самої розробки, необхідність адаптації до неї підприємства і, як правило, зосередженість управлінців на отриманні доходу з поточної діяльності підприємства [1]. Але все ж таки існує достатня кількість власників, готових піти на ризик задля збереження своєї долі ринку.

Однією з найпоширеніших на сьогодні інноваціних розробок у готельному господарстві є система електронного управління, до якої підключені всі співробітники. Подібне програмне забезпечення дозволяє миттєво одержувати всю необхідну інформацію про готель у будь-який момент часу, спостерігати в режимі онлайн за змінами, бронювати місця для гостей та отримувати доступ до максимально широкого комплексу каналів продажу [2]. Такі системи є найбільш актуальними для сезонних готелів, яким у час-пік досить складно встигати вчасно реагувати на зміни у їхній мережі.

Деякі готелі, намагаючись надати своїм клієнтам ексклюзивний сервіс, замовляють особливі програмні розробки, що значною мірою розширюють функціонал закладу. Наприклад, система співпраці з клієнтами проводить повний аналіз клієнтської бази та надає детальну статистику по ній; система управління програмами лояльності розробляє особливі види заохочень для постійних клієнтів, дисконтні карти, преміальні сертифікати; система управління заходами готелів оптимізує графіки проведення заходів, забезпечуючи таким чином максимальне заповнення готелю та надаючи додаткові можливості одержання доходу [2].

Окрім електронного управління, сучасні готелі зобов’язані впроваджувати нововведення у сфері харчування. Це може бути інтерактивне меню або ж сенсорні дисплеї, на яких клієнту можна ознайомитися з розміщенням пунктів харчування готелю та оцінити вартість бажаного замовлення.

Наслідуючи популярні нині еко-тенденціям, готелі можуть переходити на альтернативні джерела енергії, розташовуючи сонячні батареї на дахах,

використовувати в інтер'єрі меблі з перероблених матеріалів, нетоксичні фарби, встановлювати систему збору дощової води для забезпечення водопостачання.

Інноваційний підхід в готельному бізнесі не обмежується лише прогресивними ІТ-технологіями, а може охоплювати комплекс нововведень, що зачіпають усі сфери в області управління (якість, фінанси, кадрові ресурси) [1]. Варто зазначити, що найбільш ефективна інноваційна політика передбачає одночасне застосування різних видів ноу-хау.

Як висновок, варто зазначити:

- Постійні інновації – обов'язкова умова успішного розвитку підприємства за жорсткої конкуренції. Інновації в готельному бізнесі є економічно обгрунтованими, якщо приносять готелю додаткові доходи та гарантують конкурентні переваги.
- Основна перспектива застосування інновацій полягає у підвищенні рівня доступності готелів для нових сегментів потенційних клієнтів.
- Інновації є стимулом подальшого розвитку готельної справи, дають змогу підприємствам відповідати світовим стандартам готельного обслуговування.

Список використаних джерел

1.Журавльова С.М. Стратегія інноваційної діяльності на підприємствах готельного господарства / С.М. Журавльова // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – №2 (8).

2.Інновації та технології в готельному бізнесі [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://otkroibisnes.ru/innovacii-i-texnologii-v-gostinichnom-biznese/(дата звернення 27.04.2016) – Назва з екрана.

3.Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009.– 504 с.

ІННОВАЦІЇ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Цехош Н. О.
Викладач І категорії Луцького кооперативного коледжу Львівської комерційної академії

Якість їжі і обслуговування вже не є єдиними чинниками розвитку ресторанного бізнесу. Емоціональний стан людини грає велике значення під час замовлення. З моменту, коли мозок згенерував якусь потребу, до моменту, як вона перевтілена в фізичну активність, проходить від 200 мілісекунд до секунди. Якщо в цей проміжок часу щось влучно запропонувати, у людини з'являється радість. Людська природа така, що ми звикаємо до хорошого дуже швидко. Закон Парето стверджує, що лише 20% відвідувачів здатні забезпечити власникам закладу 80% прибутку. Щоб утримати постійних відвідувачів і привабити нових в умовах жорсткої конкуренції якісної смачної їжі та стильного інтер'єру вже недостатньо. Це стало поштовхом для ІТ фахівців у ресторанній індустрії, адже інновації формують новий виток у розвитку ресторанного бізнесу, інтерактивні технології змінюють попит на ринку. Інновації в ресторанному бізнесі – цікаві маркетингові кроки, заради яких клієнтам хочеться ще і ще приходити саме в цей ресторан. Нововведення, які запроваджуються на даний час:

1. Креатив ІТ-технологій: а) безкоштовний wi-fi – людина, в очікуванні замовлення, не просто отримає насолоду від обіду, а зможе як працювати так і відпочити, залишатися завжди online; б) теплан-інновації ресторанного бізнесу – поряд з робочим місцем кухаря на кухні встановлюють камери, а по монітору на столику за його діями спостерігають відвідувачі. Такий підхід застосовується, зокрема у мережі ресторанів швидкої їжі "Вареники ТУТ" – першому в Україні тематичному фаст-фуді здорової їжі, заклади якого знаходяться у Києві, Львові (Сокільниках), Одесі, Луцьку.

2. Електронні меню. Кожному відвідувачеві ресторану пропонують вибрати страви і безпосередньо зв'язатися з офіціантом за допомогою планшетника. Для клієнтів відвідування ресторану із електронним меню дозволяє: підібрати з карти вин закладу вино за ціною, роком, регіоном, букетом, а потім до нього – страву із місцевого меню; підрахувати калорійність тих чи інших страв; при

виборі страв відразу ж бачити остаточний чек замовлення; в очікуванні замовлення пограти в ігри, почитати новини, побродити по Інтернету.

3. Меню на вітрині ресторану – використання муляжів страв полегшує для клієнтів процесу вибору як самого ресторану, так і страв, які ним пропонуються. Завдяки високій якості використовуваних матеріалів муляжі виглядають як справжні, видно їх розмір і обсяг. Можна також поставити ціну і вказати інгредієнти, які входять до складу страви.

4. QR-код – двомірний штрих-код дає можливості для on-line взаємодії компаній і споживачів. Переваги QR-кодів: матричний код здатний утримати величезний обсяг інформації у вигляді тексту, цифр, URL-адрес, календарів, схем, зображень; висока швидкість розпізнавання; його можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від касових чеків і меню і закінчуючи різними вивісками; у яскравому квадратику можна закодувати історію ресторану, походження, вік, авторство унікальних деталей інтер'єру і картин; завдяки розміщеної в QR-коді інформації про час роботи закладу та контактів, обов'язково збільшиться кількість замовлень в офіси і додому; за допомогою QR-коду ресторан може сповіщати своїх клієнтів про акції, лотереї, розіграші, активізувати усілякі програми лояльності, влаштовувати голосування, інтерактивні опитування і швидко отримувати відгуки про ресторан від клієнтів.

Суттєво зекономити час на пошук місця для відпочинку чи проведення певного заходу дозволяє онлайн-бронювання. Так, в Україні діє сервіс Stolik.ua, який дає змогу через мережу Інтернет замовити місце у ресторанних закладах Києва, Львова, Дніпропетровська, Вінниці, Одеси, Кривого Рогу. Для того, щоб забронювати столик, потрібно зайти на сайт http://stolik.ua і вибрати необхідні параметри – населений пункт, ресторан, бажаний час відвідування, кількість персон. Коли столик успішно заброньований, клієнтові на мобільний телефон надійде відповідне повідомлення. Крім того, відвідувачі сайту інформуються про різноманітні новини й акції закладів. З метою розширення аудиторії відвідувачів Stolik.ua створив відповідні співтовариства та групи в соціальних

мережах ВКонтакте, Facebook і Twitter.Українська компанія “Кодісофт”, яку очолює Дмитро Костик, виходець з Донбасу, відома багатьма розробками та винаходами, що не мають аналогів у світі. Один з найбільш успішних напрямків бізнесу «Кодісофт» – ***інтерактивні ресторани,*** в яких задіяні абсолютно інноваційні технології обслуговування клієнтів. Тут відвідувачі сидять за великими інтерактивними столами, які являють собою великі сенсорні дисплеї, що мають вихід до Інтернету; стіни, підлога, барна стійка – стали інтерактивними поверхнями, які змінюють дизайн і атмосферу закладу, адже на сенсорні панелі можна вивести будь-яке зображення. Клієнт без участі офіціанта отримує всю інформацію про кухню, переглядає меню, робить замовлення, а значить – самостійно керує своїм часом. Інтерактивний ресторан – це ідеальне місце для проведення ділових зустрічей і презентацій, оскільки файли з телефону або планшета легко можна відобразити на інтерактивному столі. Очікуючи виконання замовлення, клєнт може гаяти час веб-серфінгом в Інтернеті та спілкуванням в Facebook. Відвідувачі інтерактивного ресторану розуміють, що неможливе стає можливим, що навіть самі космічні фантазії стають реальністю.

Отже, найпродуктивнішим та найшвидшим каналом передачі інформації у світі є глобальна мережа Інтернет, що дає змогу ефективно використовувати її для впровадження інновацій у ресторанному бізнесі. Специфіка роботи Інтернету дозволяє кардинально змінювати способи і методи взаємодії між суб’єктами бізнесу, підвищувати рівень якості обслуговування споживачів, зміцнювати конкурентні позиції господарюючих суб’єктів, одержувати максимально повну і об’єктивну інформацію для ведення бізнесу, створювати нові перспективні форми соціальної та економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. http://kodisoft.com/
2. http://stolik.ua/
3. http://www.imena.ua/blog/high-tech-made-in-ukraine/

ІНТЕРАКТИВНІ РІШЕННЯ РЕСТОРАННОГО МЕНЮ

Циганенко Ю. О.
Студентка Національного університету харчових технологій
Матюшенко Р. В.
Старший викладач Національного університету харчових технологій

Одним із напрямків подальшого розвитку ресторанного господарства, окрім підвищення якості пропонованої продукції в підприємствах галузі, являється вдосконалення культури обслуговування, системи розрахунків, впровадження комп`ютерної обчислювальної техніки, інтерактивного меню і комп'ютеризації системи зв'язків підприємств громадського харчування.

На сьогодні переважна більшість підприємств галузі незалежно від їх типу і класу пропонують відвідувачам меню яке має вигляд друкованого видання на різнокольоровому папері з різноманітними обгортками – шкіряними, атласними тощо. Але традиційне меню залишається завжди актуальним та доцільним, в той час як інтерактивні меню роблять справжній прогрес в індустрії гостинності. Електронне меню – ця фраза звучить досить захоплююче, тому робить його концепцію і технологію цікавою для гостей. Гості ресторану охоче приймають цю нову тенденцію, так як вони знаходять це цікавим та інноваційним. Згідно з дослідженням, проведеним компанією Alix Partners для ресторанів та інших типів закладів галузі, близько 42% клієнтів використовують інтерактивні меню для допомогти їм у виборі страв.

Інтерактивне меню – це економічний варіант, тому що при його створенні є лише одноразові витрати на розробку і підготовку. Ресторани не повинні вкладати додаткові кошти, щоб оновити меню кожного разу, коли з'являються нові страви чи оновлюються ціни. Індустрія гостинності переживає серйозні трансформації Е-меню стали ще більш популярними серед готелів, ресторанів, барів, пабів, трактирів, закусочних та інших підприємств. Кожне підприємство намагається мати якомога більше клієнтів, особливо постійних, а для цього треба постійно пропонувати нові рішення та нові форми роботи з клієнтами.

Впровадження інтерактивного меню – це вірний спосіб, щоб залишитися унікальними. Однак ця тенденція більш простежується закордоном, на

теренах України дуже невелика частка ресторанів може дозволити собі впровадити цю інновацію. Через конкуренцію в галузі щороку зростають потреби в креативних концепціях і інтерактивне меню суттево допомогти в цьому. Коли відвідувач використовує електронне меню, він може не лише замовити страву, переглянувши її назву, ціну та вихід, як це дозволяють більшість традиційних видів меню, а й прочитати про інгредієнти та енергетичну цінністі страви, переглянути її зображення. Як тільки клієнт вибирає конкретний харчовий продукт чи напій, це буде надруковано на кухні і замовлення буде оброблено швидше, аніж це зможе зробити офіціант.

Інтерактивне меню завжди доповнюється приголомшливими фотографіями. Коли потенційний гість побачить реалістичні і добре оформлені фотографії апетитних страв, ймовірно виникне бажання спробувати їх. Головна мета інтерактивного меню – залучити нових відвідувачів і утримати постійних за допомогою привабливих пропозицій.

Послугам індустрії гостинності надається новий сенс, коли вони доповнюють меню іншими розважальними функціями у готелі. Наприклад, в меню можуть бути запропоновані цікаві екскурсії для туристів, які будуть проживати в конкретному готелі. Відвідувачі можуть грати в ігри на Е-меню, під час очікування страви, можуть спостерігати як кухарі готують цю страву, якщо це етнічна страва, то гості можуть познайомитися з її історією виникнення. Постійні відвідувачі ресторану завжди зацікавленні в пошуку нових страв та інноваційних методах приготування – інтерактивне меню дасть їм уявлення про всі новинки кухні щотижня. Якщо ж у відвідувачів є зауваження і пропозиції до страв, в Е- меню є додаток, де вони можуть зареєструвати свої ідеї.

Отже, перевагами інтерактивного меню на сьогоднійшній день є те що:

- відвідувачі можуть не тільки розмістити замовлення, вони можуть грати в ігри і переглядати Інтернет;

- економія часу та витрат на оновлення;

- можливість написання рецензії на ресторан та страви; – меню постійно оновлюється, тому клієнти отримують можливість бачити тільки ті страви, які в даний час є в наявності;

- маркетингова тактика, яка ніколи не перестає дивувати.

В зв’язку з вищенаведеним можна зробити висновок, що майбутнє підприємств галузі ресторанного господарства буде тільки з інтерактивним меню.

ЧОМУ ЕЛЕКТРОННЕ МЕНЮ?

Циганенко Ю. О.
Студентка Національного університету харчових технологій
Матюшенко Р. В.
Старший викладач Національного університету харчових технологій

У сучасному світі ми бачимо безліч новітніх технології навколо нас і кількість їх постійно збільшується, проникаючи в наше життя. Всі старі і традиційні методи і способи в даний час інтенсивно модернізується з допомогою різних технологій.

Аналогічно, щоб революціонізувати ресторанні фахівці придумали електонне меню ресторану, яке може використовуватися на смартфонах, планшетах і комп'ютерах, а також на мережі екранів розташованих на столах ресторанів і готелів. Воно пропонує клієнтам замовити кухню таким інноваційним способом, що вони ніколи не випробовували раніше.

Таке меню пропонує розширені можливості, щоб привести ресторан в сучасну цифрову епоху. Його легко налаштовувати, змінювати інтерфейс, можна налаштувати меню на iPad і Android.

Електронне меню-це можливість виділитися з натовпу і залучити більше клієнтів, щоб привнести новий стиль і креативність в меню ресторану й багатий досвід роботи з клієнтами.

Переваги електронного меню:

- Інноваційний досвід клієнта;

- Скорочення часу очікування для клієнтів;

- Повний доступ до меню з фотографіями і описом;

- Розширення можливостей зворотнього зв’язку з гостем;

- Легко інтегрується з існуючою системою;

- Підсилення враження клієнтів.

Програми електронного меню ресторану мають ряд особливостей, які можуть довести зазначені переваги. Окрім цього програми не є обмеженими за своїми можливостями, та при бажанні можуть бути розширеними та доповненими новими функціями.

Оскільки, втриматись на досить високому конкурентному рівні з кожним роком ресторанам стає дедалі важче, електронне меню є чудовою можливістю здивувати гостя. Так, наприклад це дозволить не обмежуватись стандартним зображенням меню, таким як ми звикли бачити: назва страви, її вихід, ціна та зображення. Можна, за допомогою створення нового додатку для меню, показати гостю його унікальність та дозволити самому обирати що він хоче бачити у своїй страві, тобто дати йому можливість створити свою страву самому.

Тобто замість стандартного меню, гість ресторану матиме можливість побачити лише список всіх інгридієнтів які є в резерві ресторану, та обрати їх в певних підрозділах меню, наприклад перші страви, салати, другі страви і т.д. Окрім цього, він матиме можливість обрати вид кулінарної обробки по кожному виду сировини, його вагу (кількість), вид подачі готової страви.

Можна розширити можливості такого меню, наприклад, дозволивши гостю прорахувати енергетичну цінність готової страви. Це буде можливо як для готових страв, які вже включенні в меню, так і для власноруч зкомпонованих страв.

Така нова функція в електронному меню є унікальною можливістю не лише для ресторану, щоб розширити базу клієнтів, показати свою особливість та турботу про комфорт та здоров’я гостя, але й неодмінно для самого гостя, якому хочеться йти в ногу з часом та відкривати для себе щось нове та цікаве в ресторанному обслуговуванні.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ПРАКТИЦІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Шатайло О. А.
Студентка Хмельницького національного університету
Бабій І. В.
Старший викладач Хмельницького національного університету

Розглянуто основні методи і інсрументи управління змінами. Проведено дослідження існуючих методів та інструментів управління змінами на сучасних просислових підприємствах. За результатами проведеного аналізу узагальнено і систематизовано існуючі інструменти і методи проведення змін на підприємстві. Потреба і важливість застосування методів та інструментів проведення змін на підприємстві висвітлена в роботах багатьох науковців. Серед них М. Портер, В. Ансофф, М. Ханнан, Л. Грейнер, Р. А. Фатхутдінова, П. Друкер, Г. Керролл, Д. Мутон. [1,2]

Управління змінами досить складна справа, а особливо на промисловому підприємстві. Для успішного сучасного українського підприємства знання цієї галузі є необхідною. При вчасному впровадженні змін фірма може досягти високих фінансових результатів. Але разом з тим заплановані зміни можуть не вийти або їх наслідки виявляться не такими, як очікувалося. Для того, щоб не помилитися у процесі змін, варто знати існуючі методи їхнього проведення на промисловому підприємстві (рис. 1)

Рисунок 1 – Методи проведення змін на підприємстві

Після того, як вибраний метод впровадження зміни, тобто ідентифікований напрямок в якому буде вона відбуватися, виділяють конкретну зміну, яка має декілька етапів впровадження. Залежно від них для кожного етапу виділяють свої інструменти управління змінами. Ці речі ми проаналізували і систематизували у таблиці 1.

Таблиця 1 – Інструменти управління змінами на промисловому підприємстві

Етап впровадження змін на промисловому підприємстві	Інструменти управління змінами	Застосування
Моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища	PESTEL-аналіз, SWOT-аналіз, бенчмаркінг, залучення спіробіників, управління знаннями	Прогнозування можливих сценаріїв діяльності підприємства залежно від досліджуваних факторів
Введення керівника – «агента змін»	Тім-білдінг, коучінг	Визначення обов'язків, повноважень та прав
Визнання необхідності змін	Управління за цілями, орієнтованість оцінок на результат, прийняття рішень	Аналіз рушійної сили організаційних змін
Оцінка можливого опору змінам	Метод зворотних карт, збалансована система показників, конфронтаційні збори	Планування організаційних змін, розроблення плану-графіка їхнього проведення, мотивація до прийняття участі в їхній реалізації
Діагностика готовності до проведення змін	Визначення готовності до змін, збагачення та розширення роботи, розвиток кар'єри	Аналіз поточної ситуації та реалізація превентивних заходів щодо подолання опору змінам
Визначення типу, масштабу і характеру змін. Здійснення змін.	Реінжиніринг бізнес-процесів, культурні зміни, TQM, організаційний дизайн, безперервне вдосконалення	Встановлення напряму реалізації організаційних змін та особливостей їхнього проведення; зміна структури, ієрархії управління, системи винагороди та оцінювання роботи персоналу
Моніторинг	Управління знаннями, бенчмаркінг, аудит	Контроль отриманих результатів і визначення відхилень
Інституалізація	Навчання організації	Організація введення змін до поточної діяльності підприємства

Отже, сучасні промислові підприємства характеризуються своєю готовністю до змін та відкритістю. Для того, щоб їм вдавалось впроваджувати новинки в організаційному, виробничому, технічному та інших планах необхідно використовувати загальноприйняті методи та інструменти управління змінами.

Ми виділяємо три основні напрямки методів – орієнтовані на людей і

культуру, орієнтовані на завдання і технології, орієнтовані на структуру і стратегію. Відповідно до методів і етапів ми виділили інструменти управління змінами. При грамотному застосуванню цих речей кожне сучасне українське промислове підприємство може досягнути відмінних результатів у своїй галузі.

Список використаної літератури

1. Том Н. Управление изменениями/ Н. Том. // Проблемы теории и практики управления. – №1. – 2008. – С. 116-122.

2. Хентце Й. Как преодолеть противодействие запланированным организационным изменениям / Й. Хентце, А. Каммель // Менеджмент и маркетинг. – № 3. – 2007. – С. 142-148.

ДО ПРОБЛЕМИ БРЕНДУВАННЯ І ТУРИСТИЧНИХ ВПОДОБАНЬ МЕШКАНЦІВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Щур С. А.
Провідний фахівець відділу наукової роботи ХКТЕІ

Туризм – це галузь економіки, яка попри значний потенціал, закладений природою і нашими предками, недостатньо розвинута в Україні. Лише окремі міста і регіони навчилися заробляти на цьому гроші. Це передусім стосується історично складених обставин до чорноморського регіону чи карпатському. Однак, туризм висуває певні вимоги, зокрема, наявність розвинутої інфраструктури. Значна частина міст і сіл, в тому числі й у Хмельницькій області, не можуть розвинути цю галузь саме через нерозвиненість інфраструктури. До прикладу, населений пункт має якийсь туристично привабливий обєкт, то досить часто скористатися цим, щоб заробити додаткові кошти за рахунок витрат туристів місто не може, бо немає розвинутої інфраструктури: готелю, презентабельного кафе тощо. Максимум на що може розраховувати таке село – це приїзд на кілька годин екскурсійної групи, який не матиме значної фінансової вигоди для приймаючої місцевості.

До прикладу візьмемо умовно вигаданий маршрут «Хмельницький-Сутківці-Зіньків-Хмельницький». Його протяжність складе близько 70 км (з Хмельницького до Зінькова). Поряд із рядом історичних населених місць, Зіньків має певну перевагу. Це одразу кілька історичних туристичних об’єктів, а також наявність хорошого кафе в центрі селища, власник якого прагне приймати туристів. Однак, через відсутність «розкрученості» бренду, як Зіньків так і Сутківці навряд чи притягнуть до себе значну кількість туристів.

Однак, як показує практика, подібні населенні пункти, попри наявність туристичного потенціалу, не можуть конкурувати зі значними туристичними центрами, не в останню чергу через відсутності розвинутого бренду власних

територій. Для написання даної роботи ми провели опитування 253 респондентів у соцмережах. На запитання: «Чи хотіли б ви час від часу подорожувати рідним краєм? Якщо так, то чому? Бажання побувати у нових місцях, розвіятися від буденності чи інша причина?», близько половини людей (131 респондент) відповіли «так», однозначно «ні» 46 респондентів (18.7%). Варто відзначити одну з відповідей: «Якби я мала таку можливість, я б подорожувала рідним Поділлям і чим частіше, тим краще. Адже ми повинні знати той край, в якому народились, живемо. Подорожувала б для того, щоб побачити щось нове, відпочити від сірих сумних буднів, познайомитись з новими людьми і просто за враженнями. Адже позитивні емоції – це одне з найкращих відчуттів, які притаманні людині. Наша Україна прекрасна і кожен її куточок особливий по своєму, але не всі люди це розуміють. Хтось мріє поїхати за кордон, але навіть не підозрює, що в його рідні Україні є не менш мальовничі, цікаві, захоплюючі місця. Потрібно вміти цінувати те, що ми маємо».

Однак, на запитання: «Чи поїдете ви в Сутківці і Зіньків, чи краще в Кам’янець-Подільський і Меджибіж” більшість обрала саме останній варіант. Таким чином, на конкретному прикладі добре видно, що заради розвитку туризму в хмельницькому регіоні потрібно якомога ширше рекламувати наші туристично привабливі об’єкти. Якщо такі центри туризму як Кам’янець-Подільський і Меджибіж постійно присутні у різних всеукраїнський рейтингах тощо, то решта привабливих місць залишаються в значній тіні, хоча в них є багато чого цікавого для поціновувачів старовини. Отже, для залучення «масового» туристам, перспективним туристичним об’єктам, окрім інфрастурктури, потрібна суттєва інформаційна підтримка в ЗМІ і соцмережах тощо.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 7

Теоретичні і практичні аспекти сучасного товарознавства

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

ДОСЛІДЖЕННЯ НАМОЧУВАНОСТІ ПЕЧИВА ДЛЯ ХВОРИХ НА ЦЕЛІАКІЮ НА ОСНОВІ РИСОВОГО БОРОШНА

Бабіч О. В.
к. т. н., асистент Національного університету харчових технологій
Віхоть М.
Студентка Національного університету харчових технологій

Вступ. Погіршення соціального й економічного статусу населення, несприятливий екологічний стан, нераціональне харчування – фактори, що сприяють і ранньому виникненню захворювань гастродуоденальної зони, а також зростанню їхньої частоти.

Целіакія довго вважалася лікарями досить рідким захворюванням, але зараз ця хвороба поширилася. В останні роки, в зв'язку із вдосконаленням діагностичних методів, учені всього світу констатують збільшення захворюваності на целіакію, харчову непереносимість глютену, білкової складової пшениці, жита, ячменю. Американські вчені доводять, що захворювання на целіакію у популяції сягає до 1%, спеціалісти Європейських держав говорять, що на 1 виявлений випадок припадає від 7 до 10 невиявлених, хоча в Україні на офіційному обліку стоять декілька сотен. Такі дані свідчать скоріше про недосконалий скринінг та недостатню увагу до даної проблеми у нашій країні, отже потреба в безглютенових виробах є достатньо високою. Принцип лікування заснований перш за все на дотриманні довічної суворої безглютеновай дієти – виключення всіх продуктів, які містять пшеницю, жито, ячмінь, овес (навіть в невеликих кількостях). Відсутність глютену в продуктах для хворих на целіакію позначається спеціальним знаком на етикетці (перекреслений колосок), чи написом, що продукт не містить глютену.

Матеріали і методи. При дослідженні показників якостей безглютенового печива на основі рисового борошна вивчали намочуваність печива цукрового «Рисове сонечко» та печива здобного «Ням-ням», в яких використовувалося рисове борошно тонкого помелу. Для порівняльних

характеристик було обрано цукрове печиво на основі пшеничного борошна «П’ятачки» та здобне печиво на основі пшеничного борошна « Листики»

Результати. Здебільшого целіакію діагностують у дітей молодшого віку. Намочуваність характеризує пористість виробів, в дитячому харчуванні даний показник має особливе значення, тому що печиво іноді використовують для приготування швидкого прикорму, розводячи його водою, або молоком. Чим вище показник намочуваності печива, тим швидше і краще буде утворюватися прикорм, необхідної консистентції. Отримані показники намочуваності печива цукрового та здобного на основі рисового та пшеничного борошна наведені у таблиці.

Таблиця

Намочуваність цукрового та здобного печива на основі рисового та пшеничного борошна

	Печиво цукрове		Печиво здобне	
	Печиво на основі пшеничного борошна «П’ятачки	Печиво на основі рисового борошна «Рисове сонечко»	Печиво на основі пшеничного борошна «Листики»	Печиво на основі рисового борошна «Ням-ням»
Намочуваність, %	150	170	110	120

Висновки Встановлено, що безглютенове печиво цукрове та здобне на основі рисового борошна має вищу намочуваність у порівнянні з печивом на основі пшеничного борошна, отже воно має гарні товарні якості та може бути рекомендоване для споживання хворим на целіакію як в дорослому харчуванні так і в дитячому.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ВЗУТТЯ

Бойчук Г. І.
Викладач ХКК ХКТЕІ

Український ринок шкіряного взуття формується. Причому активно розвивається як роздрібний, так і гуртовий напрямок продажів. Тому сьогодні для торговельних підприємств є реальна можливість зайняти свою відповідну нішу. Слід зазначити, що вітчизняний ринок має потенціал не тільки для розвитку вже присутніх постачальників, але і для появи нових.

Споживчий ринок взуття є структурним елементом товарного ринку та відіграє важливу роль у забезпеченні населення взуттям. Але тенденції, що склалися у виробництві і насиченні споживчого ринку продукцією взуттєвої галузі в останні роки, свідчать не на користь їх поступального розвитку, оскільки спостерігається зменшення обсягів виробництва продукції, переважання продукції іноземного походження та нелегального виробництва взуття, відчуваються проблеми якості взуттєвої продукції.

Основними недоліками споживчого ринку взуття є відсутність механізму захисту навколишнього середовища від негативних наслідків виробничої й інших видів діяльності; відсутність можливостей та умов для розвитку фундаментальних і прикладних наукових досліджень; нестабільність розвитку і схильність до інфляційних процесів тощо.

Стан споживчого ринку взуття відзначається високою невизначеністю; руйнуванням інфраструктури і нестійкістю виробничо-господарських зв’язків; падінням обсягів виробництва взуття, особливо дитячого; скороченням чисельності працівників взуттєвих підприємств; інфляцією; низьким платоспроможним попитом населення; зниженням обсягів переробки сировини для виробництва взуття; значними обсягами експорту шкіряної сировини за кордон; надзвичайним збільшенням обсягів іноземної продукції та нелегально виготовленого взуття національними виробниками; переважанням на більшості підприємств взуттєвої промисловості толінгових схем виробництва продукції

Пріоритетність виробництва шкіряних виробів та взуття для економіки України, визначається:

- великою ємністю внутрішнього ринку;
- наявністю та можливістю нарощування експортного потенціалу;
- високим рівнем доданої вартості;
- високою швидкістю обороту капіталу;
- використанням сировини та напівфабрикатів вітчизняного виробництва;

наявністю висококваліфікованих кадрів, значним потенціалом у створенні робочих місць.

Є два напрями роботи взуттєвої промисловості Україні.

Перше – це виробництво власного взуття, коли фірма сама закуповує матеріали, сама виробляє і сама реалізує свою продукцію (як правило, через посередників – оптовиків і роздрібних торговців).

Друге – робота за давальницькою схемою, яка займає не таку значну частку, як перший напрям. Якщо у виробництві одягу давальницька схема займає левову частку в загальному обсязі виробництва одягу (80-90%), то у взутті вона займає менше 10%.

Засилля товарів закордонного виробництва на українських ринках висунуло жорсткі вимоги до підвищення конкурентоспроможності.

Нерівні конкурентні умови на внутрішньому ринку для українських підприємств створюють дешеві товари турецького й китайського виробництва низької якості, а також ті, що ввозяться в Україну із заниженням їх митної вартості з метою ухилення від повної сплати податків, контрабандно, товари секонд-хенд і тіньового виробництва.

Для підвищення попиту та конкурентоспроможності українського взуття на глобальному та регіональному ринках можна вдатися до ряду заходів:

1. Зменшити нелегальний імпорт шляхом покращення роботи митниць та контролю за їх діяльністю, підвищення імпортних мит.

2. Стимулювати підприємства, що постачають сировину та матеріали. Передовсім це стосується виробників шкіри.

3. Знизити собівартість шляхом заміни імпортних матеріалів (колодки, клей, підошва) на вітчизняні для забезпечення доступності українського взуття широким верствам населення.

4. Підтримати експортерів українського взуття.

5. Провести всеукраїнську акцію підтримки вітчизняного виробника.

6. Забезпечити регулярне проведення виставок-ярмарок по всій території України.

7. Залучати у галузь та підтримувати молодих дизайнерів.

Сукупність наведених заходів дозволить підвищити попит та конкурентоспроможність українського взуття як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Література

1. Байдакова Л.І. «товарознавство. Непродовольчі товари: взуттєві і хутряні вироби»: Підручник. – К.: Вища шк., 2007. – 183 с.

2. Полікарпов І.С., Семак Б.Д., Терешкевич Н.А., Галик І.С., Беднарчук М.С., Пелик Л.В. «Товарознавство. Непродовольчі товари: одягово-взуттєві вироби». Навчально-наочний посібник. – Львів: Видавництво Магнолія – 2006, 2009. – 264 с.

Електронні ресурси

3. Бородиня О.: «90% взуття з ЄС в Україні – контрабанда». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/interview/aleksandr-borodynya-obuvi-es-ukraine-kontrabanda-1433236483.html.

4. Бородиня О.: «В Україні масово фальсифікується інформація по взуттю». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukr…aleksandr-borodynya-v…22082011114800.

5. Бородиня О.: «На взуттєвому ринку Україна під силу «тягатися» з Китаєм». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://predprinimatel.co.ua/ua/business/interview/ukraine-china-shoes.

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ВИПУСКУ АСОРТИМЕНТУ КИСЛОМОЛОЧНИХ ТОВАРІВ

Бузніцька І. В.
Викладач циклової комісії товарознавства, маркетингу та організації торгівлі Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Молоко і молокопродукти необхідні для підтримання життєдіяльності людини, вони є важливим джерелом білку, вітамінів та мінералів, а також кальцію, що є обов'язковим для здоров'я населення [2].

Молочна промисловість – одна з провідних галузей народного господарства, яка забезпечує населення продуктами харчування.

Сьогодні в Україні близько 350 підприємств по переробці молока, з яких 15-18 підприємств виготовляють до 70% цільномолочної продукції.

Специфікою ринку кисломолочних продуктів є високий рівень регіональності. Не дивлячись на те, що продукція великих підприємств добре представлена на національному рівні – в окремо взятому регіоні є свій «локальний» лідер. Для споживача надзвичайно важливо, щоб молочна продукція була «вироблена тут, в цьому регіоні» («своя», «рідна»).

На теренах нашої області представленні такі виробники молочної продукції: ПрАТ «Деражнянський молочноконсервний завод», ТОВ «Віньковецький сирзавод», ТОВ «Білогір'ямолокопродукт", ПП «Дживальдіс» (смт. Нова Ушиця) та ін.

Одним з найбільш перспективних виробників, на сьогодні, в нашому регіоні є ТОВ «Віньковецький сирзавод». Виробничий процес підприємства має найновіше обладнання та сучасні технології. Для забезпечення виробництва високоякісної продукції екологічно чистою сировиною було розведене високопродуктивне стадо дійних корів, взято в оренду близько 600 га орної землі для вирощування сільськогосподарської продукції.

Завод спеціалізується на виготовленні жирних сирів (19 видів), масла (7 видів), кисломолочних напоїв (5 видів). У цеху цільномолочної продукції виготовляють 17 найменувань продукції. Це, зокрема, сметана та кефір різної

відсоткової жирності, сир м'який «Здоров'я», йогурти з 4 видами наповнювачів. Є й така продукція, що має оздоровчі властивості. Наприклад, у жовтні 2011 року завод освоїв виробництво нового кисломолочного продукту «Наріне». Його виробляють декілька молочних підприємств у Харкові, Одесі та Києві. А після того, як «Наріне» став переможцем міжнародної виставки «Харчування та життя XXI століття», ТОВ «Віньковецький сирзавод» придбав пакет необхідних документів, рецептуру та унікальний бактеріальний препарат, яким заквашується продукт у одеської компанії «Наріне–Лайф», яка запатентувала в Україні технологію виробництва даного продукту. Адже тема раціонального та здорового харчування актуальна сьогодні і для Хмельницької області. Тим паче, що технічні потужності та наявність спеціалістів дозволяють це зробити.

У листопаді 2004 року підписано Постанову Кабінету Міністрів України №1591 «Про затвердження норм харчування у навчальних та оздоровчих закладах». Цим документом зобов’язано введення в харчування дітей в організованих колективах ряду корисних продуктів, серед яких і «Наріне».

Як відомо, в Україні в останні роки розробляється значна кількість спеціальних харчових продуктів, біологічно активних добавок до їжі та продуктів лікувально-профілактичного призначення. Вони є джерело цінних харчових речовин, що вміщують сполуки для зв’язування та виведення з організму радіонуклідів, токсинів, солей важких металів. Ряд продуктів містять мікроорганізми котрі сприяють нормалізації складу і біологічної активності мікрофлори шлунково-кишкового тракту. До таких належить кисломолочний продукт «Наріне», який виготовляється із високоякісного незбираного коров’ячого молока шляхом сквашування чистими культурами молочнокислих бактерій.

Проте «Наріне» суттєво відрізняється від інших кисломолочних продуктів. У чому ж ця відмінність? В усіх кисломолочних продуктах, які сьогодні реалізуються в торговельній мережі молоко первинне, а в якості закваски використовують бактерії тваринного походження. Основною ж складовою «Наріне» є закваска. Це істинно унікальна ацидофільна паличка,

виділена у 1964 році вірменським професором мікробіології Левоном Ереікяном із кишківника своєї онучки Наріне. Ця закваска суттєво відрізняється від інших заквасок. А саме: не руйнується під дією травних ферментів, стійка до багатьох антибіотиків та хімічних препаратів, пригнічує ріст і розвиток сальмонел, дизентерійної палички, золотистого стафілококу, відновлює захисну мікрофлору кишківника та підвищує її активність.

Існує безліч документів про результати досліджень щодо позитивного впливу кисломолочного продукту «Наріне». Так, Київський інститут експериментальної радіології провів, за завданням МОЗ України, клінічні випробування «Наріне» і представив висновок про наявність антивірусних властивостей кисломолочного продукту. Коли столичні вчені вивчили дію «Наріне» на склад крові, то прийшли до висновку, що продукт виводить з організму людини важкі метали та інші шкідливі сполучення.

На продукт «Наріне» також є заключення авторитетних спеціалістів: завідуючого лабораторією імунології Інституту педіатрії, акушерства і гінекології АМН України доктора медичних наук В.П. Чернишова, завідуючої лабораторією дитячого харчування ДП «ДНДЦ з проблем гігієни харчування МОЗ України» кандидата медичних наук В.П. Кульчицької, , професора Національного медичного університету ім. О.О. Богомольця О.П. Гнатко.

Згідно даних японських дослідників, лактобактерії «Наріне» стимулюють синтез альфа і бета інтерферонів, забезпечують противірусний і протираковий ефект. Протягом семи років жителі Японії вживають «Бон-наріне», а також експортують його в США і Канаду.

Отже, споживання даного кисломолочного продукту корисне при захворюваннях шлунково-кишкового тракту,ендокринної системи, захворюваннях шкіри, при гінекологічних та стоматологічних розладах[3].

Взагалі для керівництва ТОВ «Віньковецький сирзавод» виробництво «Наріне» – соціальний проект, у такий спосіб тут піклуються про здоров’я нації.

Успіх ТОВ «Віньковецький сирзавод» у виборі правильної стратегії : «Найвища якість, доступна ціна, турбота про здоров'я своїх споживачів, а головне постійний рух в перед».

Список використаних джерел

1. Закон України «Про захист прав споживачів» редакція від 01.01.2016, підстава 1314-18 [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12

2. Сирохман І. В. Товарознавство продовольчих товарів: підручник / І.В.Сирохман. – К. : Знання, 2012. – 471с.

3. Тишко Л.В, Евграфова Н.Б. Методические рекомендации по применению продукции «Нарине». – К.: ООО «НаринеЛайф», 2013.- 55с.

«СУ–ВІД» – ЇЖА МАЙБУТНЬОГО

Вольницький Д. Г.
Магістр Національного університету харчових технологій
Матюшенко Р. В.
Старший викладач Національного університету харчових технологій

Технологія і обладнання Sous Vide перевернули мислення шеф-кухарів всіх ресторанів-володарів зірок Мішлена в Європі ще 30 років тому. Однак, цей спосіб приготування для більшості любителів і професіоналів кулінарії, залишається по-справжньому інноваційним. Інновації – це сучасні технології, авангардні течії і передові пристрої.

На сьогоднішній день в авангарді технології є молекулярна кухня і одним з напрямів в ній є впровадження продукції отриманої методом Sous Vide. Основоположник молекулярної кухні, Хестон Блюменталь, володар титулів «Шеф шефів» 2002 року і «Шеф року» у 2001 році, назвав метод Mouse Vide найбільшою кулінарною революцією нашого часу. Судячи з того, що його ресторан The Fat Duck, володар зірки Мішлен, завжди переповнювали відвідувачів, тому, що він насправді пропонував «смачну» технологію.

Sous Vide – це приготування продуктів у вакуумі. Термін Sous Vide (або Су від) французького походження і буквально означає «в вакуумі». Це метод «низькотемпературного готування». Їжа готується при температурі, яку зазвичай мають страви при подачі до столу: від 47^0С до 70-80^0 С протягом тривалого часу. Ця технологія з нальотом елітарності, спочатку була розроблена зовсім не для ресторанів високої кухні.

В 70-х роках минулого століття у Франції зародилася технологія Sous Vide. Власник ресторану мережі фастфудних закладів задумав, як зробити недороге жорстке м'ясо настільки смачним, щоб отримати перевагу перед конкурентами. За порадою він звернувся до свого приятеля біохіміка Бруно Гуссена щоб той допоміг винайти спосіб як приготувати сухе м'ясо щоб воно стало м'яким і соковитим. У той же час шеф-кухар французького ресторану «Труагро» працював над питанням іншого рівня: як зробити так, щоб фуа-гра при готуванні не втрачала дорогоцінного жиру. І, сталося так, що одна думка одночасно осінила різних людей. Обидва знайшли геніальний спосіб – довге томління продукту, упакованого під вакуумом у воді потрібної температури до готовності. Не важливо хто з них був першим, але в кулінарії з'явився абсолютно новий спосіб приготування і це відкриття стало виявленням нової технології під назвою «су від».

Чудові результати перших дослідів надихнули французьких дослідників розширити перелік оброблюваних продуктів. Сьогодні технологія «су від» використовується як при приготуванні простої їжі, так і при створенні страв категорії «гурме». Результат перевершує всі очікування. Звичні продукти розкривають свій справжній смак самим незвичним чином. Консистенція будь-якого продукту зберігає свою однорідність, в продуктах залишаються всі соки і поживні елементи, які зумовлюють нові смакові відчуття. Також в ресторанах все частіше використовується і відповідний спосіб зберігання Sous Vide – так званий Cook & Chill. Приготовлені під вакуумом страви швидко охолоджуються, а перед подачею на стіл розігріваються в оригінальній упаковці.

Абсолютною перевагою цього методу є збільшення часу зберігання страв без втрати смаку і якості. Технологія дозволяє забезпечити на виробництві запас різноманітних готових охолоджених страв, які за 8-10 хвилин можна довести до стану готовності, просто зануривши їх в гарячу воду.

Час приготування страв «су від» може варіюватися в залежності від продукту і досягати декількох діб. Однак сучасні ресторатори приходять до висновку, що це зручно і все можна зробити заздалегідь. Так найвишуканіші страви, які зберігаються належним чином, можуть бути готові до подачі за лічені хвилини. Наприклад, клієнт може отримати замовлену баварську рульку не за годину, а за 15 хвилин, в цьому випадку ресторан матиме перевагу серед інших підприємств і виявиться на висоті.

Для приготування страв методом «су від» необхідні два типи обладнання – нагрівачі з регуляторами температури і пакувальники. Регуляція температури має важливе значення для технології, коливання її в один-два градуси можуть сильно позначитися на структурі і смаку їжі. Спочатку продукт поміщається в пакет з харчового пластику. На спеціальному обладнанні з пакета видаляється все повітря і він запаюється. Потім упаковку з продуктом занурюють у воду, нагріту до необхідної температури, підтримуваної на цьому рівні весь час який потрібний до повної готовності страви. Відсутність повітряного прошарку між продуктом і упаковкою дозволяє домогтися ефекту, при якому температура води і вмісту пластикової упаковки вирівнюються. Це і є основою секрету Sous Vide. Завдяки цьому блюдо неможливо перегріти і зіпсувати.

Для цієї технології майже обов'язковою умовою є герметична пластикова упаковка продукту. Тому за допомогою Sous Vide краще готувати продукти, які легко піддаються пакування – м'ясо, рибу, птицю, овочі, фрукти. Також можна готувати соуси і підливи. Особливу увагу заслуговують м'ясні стейки. За допомогою «су від» можна приготувати м'ясо будь-якого ступеня прожарювання. І ступінь цей може точно відповідати

бажаній консистенції. Після приготування м’яса за технологією Sous Vide і при бажанні отримати хрустку скоринку, його можна додатково обсмажити протягом декількох хвилин на пательні. Найбільш вражаючою відмінністю стейків «су від» є те, що поверхня м'яса або риби і серцевина шматка виходять абсолютно однаковими за ступенем готовності. При традиційному смаженні на барбекю або сковороді продукт прогрівається нерівномірно, на поверхні він в будь-якому випадку сухіший, ніж у середині. Згладити цей градієнтний перехід можливо тільки в «су від». Крім того, як би м'ясо не обсмажувалося, частина соку все одно втрачається і тому зникає його аромат і смак. При варінні вода забирає мало не весь справжній смак продукту.

Разом з тим ресторан – це, в першу чергу, бізнес-підприємство. Тому при впровадження нової технології, потрібно розглядати її вплив на організацію роботи закладу. З цієї точки зору «су від» можна розцінювати як один з найсучасніших способів організації прибуткового підприємства.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК ДОСЯГНЕННЯ ВИСОКОГО РІВНЯ СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ОДЯГУ

Єфременкова Н. А.
к. т. н., доцент кафедри гуманітарно-мистецьких дисциплін та технологій легкої промисловості Київського національного університету технологій та дизайну

Характер сучасних вимог до одягу формується не тільки його призначенням, матеріальним та культурним рівнем життя населення, наявністю сировинних ресурсів у підприємства, ступенем інформованості населення про сучасні модні тенденції, а великою мірою техніко-економічними можливостями виробництва та досягненнями науково-технічного прогресу. Диспропорція між рівнем вимог до товару та його якістю стимулює підприємства до безперервного оновлення асортименту одягу та підвищення рівня його якості. Удосконалення ергономічних властивостей одягу, зокрема відповідності геометрії поверхні одягу антропометричним характеристикам, сприяє забезпеченню фізіологічного

комфорту людини. Врахування вимог споживачів до одягу сприяє задоволенню попиту населення та дозволяє підприємствам галузі легкої промисловості збільшувати свій рівень конкурентоспроможності на ринку [1]. Можливості для досягнення ефективної діяльності підприємств забезпечені впровадженням інноваційних технологій моделювання та пошиву одягу.

Створення моделей одягу традиційним методом залишається досить трудомістким і тривалим процесом. Для виявлення всіх недоліків конструкції, визначення гармонійних ліній членування, пропорцій довжин ліфа, рукавів, всього виробу в цілому, відпрацювання колірного рішення, використання різних видів матеріалу та фурнітури потрібно зшити декілька зразків виробів.

Використання систем автоматизованого проектування одягу (САПР) дозволяє значно підвищити гнучкість і оперативність роботи експериментального цеху. Якщо в основу програми покладено використання тривимірного манекена, дизайнери одягу мають можливість відпрацьовувати свої ідеї по загальному дизайну моделі, колірним рішенням, застосуванням різних видів матеріалів, підбору силуетних ліній. Такі можливості сучасного моделювання дозволяють конструкторам без пробного виготовлення одягу визначити правильність розробленої конструкції. Одягання моделі на манекен в САПР «3D-моделювання» дозволяє з високим ступенем реалістичності побачити, як модель буде виглядати в готовому вигляді. Висока ступінь реалістичності процесу досягається врахуванням механічних та фізичних властивостей тканин, взаємодією тканини з манекеном, візуальними властивостями матеріалу [2]. За допомогою програми САПР «3D-моделювання» можливо оцінити баланс виробів, тобто правильність розташування вертикальних бічних швів і плечового шва щодо людського тіла; виміряти та переглянути припуски на свободу облягання виробів, побачити розподіл напружень в тканині та тиск виробу на тіло людини у вигляді червоних плям. Таким чином, за допомогою режиму показу тиску

можна визначити відповідність одягу антропометричним характеристикам людини, встановити, наскільки вільно та комфортно людина буде відчувати себе в цьому одязі. Ця інформація аналогічна тій, яку можна отримати в результаті примірювання одягу, але відображається вона більш точно.

Сучасні САПР дозволяють вивести на екран додатково будь-який інший виріб та сформувати костюм або комплект одягу. Після одягання виробу на манекен конструктор опрацьовує на ньому різні види моделювання: нанесення додаткових ліній (декоративні елементи, кишені); зміну силуету; коригування довжини виробу або окремих його елементів; створення допоміжних лекал одягу прямо на манекені (кишень, оборок, манжетів).

Таким чином, конструктори отримують можливість швидко вносити зміни в конструкції виробів, варіювати застосування різних матеріалів, оновлювати асортимент одягу швидко відповідно до вимог моди. Сучасні технології швейної галузі дозволяють контролювати віртуальний процес підготовки виробництва і заздалегідь планувати запуск моделей наступних сезонів, зменшується час на створення та модифікації нових моделей, повністю усувається необхідність кількох пробних моделей.

Сучасні технології швейного виробництва стимулюють використання 3D сканерів (бодісканерів). Результати безконтактних вимірів, що отримані за допомогою бодісканерів, доступні в цифровій формі, є точними, їх легко обробляти, вони дозволяють створити базу даних стосовно одягу або макетів одягу [3]. Інформаційна база, що створюється завдяки їх використанню, розширює можливості галузі. Здійснюється вимірювання розмірних ознак, що розташовані в будь-яких горизонтальних та вертикальних площинах; визначається ступінь асиметрії фігури. Можливість отримання трьохмірних цифрових моделей типових та нетипових фігур сприяє «адресності» проектування одягу.

Прогресивні технології в швейній промисловості, а саме системи трьохмірного проектування потрібні для появи конструкцій нового

покоління, а не тільки для розробки конструкцій, що відповідають рівню високоякісних конструкцій.

Список використаної літератури

1. Носова Н. І. Проблеми розвитку підприємництва в легкій промисловості України // Економічні інновації. Вип. 38: Формування економічних стратегій розвитку підприємництва, регіону, держави. Зб. Наук. Праць. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009, С. 144-161.

2. Офіційний сайт Компанії САПРЛЕГПРОМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://julivi.com/3d

3. Пашкевич К. Л. Нові технології : 3D принтер / К. Л. Пашкевич // Легка промисловість. – 2014. – № 1. – С. 22–25.

ХЛІБЕЦЬ ПШЕНИЧНО-ЖИТНІЙ – ПРОДУКТ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ

Коваль О. А.
к. т. н., доцент Національного університету харчових технологій
Шевердін І. Г.
Магістрант Національного університету харчових технологій

Україна – зернова житниця Європи. Основним продуктом торгівлі українських чумаків завжди вважались кам’яна сіль, зерно пшениці та жита у вигляді борошна або безпосередньо зерна. У наш час Україна стабільно займає передові позиції у списку світового експорту зерна. Україна посідає четверте місце в світі з його виробництва, поступаючись лише загальному показнику по ЄС-27, Російській федерації і Білорусі. Вдалі кліматичні умови лісостепової та степової кліматичних зон України добре впливають на ріст пшениці та жита.

У процесі переробки зерна в хлібопекарське борошно і крупу, утворюються висівки, зародок і мучка. Ці побічні продукти основної продукції придатні для використання в якості сировина в іншому виробництві або для самостійного споживання. У сухому стані пшеничні висівки – це подрібнені частки розміром до 2мм. Значна кількість висівок у

хлібі знижує його засвоюваність, невелика домішка – покращує смак, підвищує перистальтику кишківника, є джерелом ряду біологічно активних речовин та харчових волокон і містить у середньому 15,1% білків, 3,8%жирів, 53,6% вуглеводів, 8,2% клітковини. Пшеничні висівки мають цінний мінеральний склад: близько 10 мг/кг фосфору , 40-50 мг/кг марганцю, більше 80 мг/кг цинку, більше 10 мг/кг калію, 5-10 мг/кг міді, а також понад 15 інших макро – і мікроелементів (кобальт, фтор, залізо та ін), необхідних для нормального протікання різних біохімічних і фізіологічних процесів в організмі людини; в житніх висівках вміст заліза досягає 40 мг/кг, марганцю 15 мг/кг тощо.

Іншою не менш важливою одиницею експорту України є соняшникова олія. Згідно даних USDA, у 2009\10-2011\12 маркетинових роках річний обсяг міжнародної торгівлі соняшниковою олією складав від 4,6 до 6,2 млн тонн, з яких на частку України припадало 2,6-3,5 млн тонн. З насіння соняшника олію отримують шляхом віджимання під пресом та екстракцією. Перед процесом віджимання насіння очищується від сміття та лузги і подрібнюється. Відсоток отримання сирої олії в результаті віджиму є невисокий. Максимально витягнути жир з сировини можна за допомогою екстрагування, якому піддається насіння що пройшло процес віджиму. Після пресування насіння залишається певна маса – макуха, яка по своїй суті э цінним харчовим продуктом, адже у своєму хімічному складі має 41% білків, 7% жиру, 5,5% клітковини, 26% безазотистих екстрактивних речовин (полі- та дисахариди), 6,5% золи.

Зважаючи на вміст корисних речовин в житньому, пшеничному борошні, висівках, зернах насіння соняшника після віджиму (макухи) запропонована суміш вищеназваних компонентів у якості сировини для виготовлення хліба у якості продукту для здорового харчування у ресторанному господарстві. Його можна віднести до групи хліба з пшенично-житнього борошна, що має в рецептурі переважно пшеничне борошно найпоширеніший хліб з суміші оббивного пшеничного і житнього (70 :30).

Хліб житньо-пшеничний з додаванням макухи та пшеничних висівок містить більше калорій і більше корисних речовин ніж традиційний пшеничний або житній хліб. В ньому широкий спектр вітамінів та мікроелементів. Однак він гірше засвоюється через те, що житнє борошно грубіше. Втім, з цього випливає інша перевага хлібу, які дієтологи вважають мало не головним плюсом – велика кількість клітковини. Хліб містить різні вітаміни групи В, корисні для шкіри, нігтів і нервової системи, нікотинову кислоту, вітаміни групи РР. Так само багато вітаміну Е, заліза і жиророзчинних вітамінів. Хліб пропонується для введення в меню ресторанів класу люкс у якості продукту підвищеної харчової і енергетичної цінності, фото виробу представлено на рис 1.

Рис.1 Хлібець пшенично-житній

Для порівняння розробленого продукту хлібця пшенично-житнього вибрано хліб подовий «Дарницьким» за СОУ 15.8-37-00032744-004:2005. Склад хліба «Дарницького»: борошно пшеничне 1/г., борошно житнє обдирне, вода питна, дріжджі пресовані, сіль кухонна. Харчова цінність складає: білків – 7,4 г.; жирів – 0,9 г.; вуглеводів – 47,0 г у 100г продукту. Калорійність (енергетична цінність) 100 гр. продукту: 216 ккал/904 кДж. В таблиці 1 представлена харчова та енергетична цінність хлібця та хлібу «Дарницького».

Порівняльна характеристика харчової цінності розробленого хлібця та хліба «Дарницького», що випускається хлібопекарською галуззю

Таблиця 1

Складові, г на 100 г	Хліб подовий	Хлібець	Порівняльна

продукту, енергетична цінність, кКал на 100г продукту	«Дарницький» за СОУ 15.8-37-00032744-004:2005	пшенично-житній	характеристика: збільшення –«+», зменшення «_»
Білки	7,4	17,3	+ в 2,34 рази
Жири	0,9	3,4	+ в 3,8 рази
Вуглеводи	47,0	39,4	- 0,84 рази
Енергетична цінність	216	257,4	+ в 1,19 рази

Висновки. Запропонований продукт для ресторанного господарства хлібець пшенично-житній характеризується підвищеною харчовою цінністю за вмістом білка 17,3 г, жиру 3,4 г, збільшенням енергетичної цінності .

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕНТРАТУ СИРОВАТКОВИХ БІЛКІВ У ТЕХНОЛОГІЇ ЦУКЕРОК ПІДВИЩЕНОЇ ХАРЧОВОЇ ЦІННОСТІ

Кохан О. О.
к. т. н., доцент кафедри технології хлібопекарських і кондитерських виробів Національного університету харчових технологій
Непомняща Н.
Студент Національного університету харчових технологій
Свириденко Ю.
Студент Національного університету харчових технологій

Вступ. Цукерки належать до числа улюблених виробів харчового раціону дітей і підлітків, проте велика частина їх перевантажена легкозасвоюваними вуглеводами та має незбалансованість за складом макро- та мікронунтієнтів, дефіцит яких в харчуванні дітей є серйозною проблемою в нашій країні. Одним з пріоритетних напрямків кондитерської галузі є розроблення інноваційних технологій цукерок з підвищеною харчовою цінністю із застосуванням вітчизняної сировини. Однією з груп цукерок, яка користується стабільним попитом у споживачів є група збивних цукерок, що має піно-драглеподібну структуру виробів. Основною сировиною для їх виробництва є цукор, патока, та піноутворювач, який в основному належить до класу білків. В

кондитерської промисловості в якості піноутворювачів найчастіше використовуються яєчні білки та продукт гідролізу казеїну голландської фірми «Хайфоама». Інші піноутворювачі, такі як білки сої, кров'яний альбумін, екстракт цукрового буряку, екстракт мильного кореня, корінь солодки не знайшли широкого застосування, так як не відповідають вимогам за органолептичними показниками.

Останнім часом значна увага виробників приділяється використанню молочних білків. При виробництві молочних продуктів утворюються значні обсяги сироватки, яка не дивлячись на високу харчову цінність, ще не достатньо використовується у харчовій промисловості. Щорічне світове виробництво сироваткових білків складає близько 600 тис. т. Будучи вторинним продуктом в технології сироваріння, сироваткові білки доступні у великих кількостях і, як наслідок, досить дешеві. Білки молочної сироватки найбільш повноцінні серед всіх вивчених харчових білків, мають найвищу швидкість розщеплення в травному тракті, засвоюваність становить 98 % [1]. Крім того, сироваткові білки за своєю природою є поверхнево-активними та змінюють свою поведінку на межі розділу фаз, а також стан прикордонних з ним середовищ. Однак, ці властивості у технологіях харчових виробництв використовують обмежено. Тому метою роботи є дослідження можливості використання концентратів сироваткових білків в технології збивних цукерок важкого типу з метою заміни яєчного білку та зниження собівартості продукції, а також покращення харчової цінності цукерок.

Матеріали і методи. В ході дослідження застосовували сухий яєчний білок, желатин та сухий концентрат сироваткових білків (КСБ) з вмістом білку 65%, отриманий з казеїнової молочної сироватки методом ультрафільтрації з наступним сушінням. КСБ є тонко-дисперсний порошок від світло-кремового до кремового кольору з кислувато-солонуватим смаком, що легко розсипається під впливом механічної дії. Об'єктами досліджень були зразки збивних цукерок важкого типу. Фізико-хімічні, структурно-

механічні та органолептичні показники якості сировини, напівфабрикатів і готових виробів визначали загальноприйнятими методами.

Результати. Були проведені дослідження основних технологічних властивостей сухого яєчного білку та сухого концентрату сироваткових білків, з метою встановлення доцільності заміни яєчного білку на концентрат сироваткових білків в технології збивних цукерок важкого типу. Був визначений раціональний гідромодуль для відновлення сухого концентрату сироваткових білків, який становить 1:10, його піноутворююча здатність та стійкість піни, що утворилася. Встановлено, що піноутворююча здатність досліджуваного зразка концентрату сироваткових білків на 30% менша за піноутворюючу здатність ячного білку, а піна, що утворилася є агрегативно нестійкою системою, яка швидко руйнується. З метою отримання стійкої піни було запропоновано використання гідроколоїду тваринного походження – желатину, який також є джерелом білкових речовин.

Була досліджена комбінація концентрату сироваткових білків та желатину, який виступав в якості піноутворювача та стабілізатора структури цукеркової маси типу нуги. В технології збивних цукеркових мас важкого типу отримання цукеркової маси передбачає збивання піни з додаванням цукрово-патокового сиропу. Додавання в білкові розчини цукрів погіршує процес піноутворення, але підвищує стійкість піни. Дослідивши основні фізико-хімічні та структурно-механічні властивості цукеркових мас на основі КСБ, було встановлене раціональне дозування концентрату сироваткових білків та желатину, які становлять, відповідно 2 та 1,5 % до рецептурної кількості цукру.

В запропонованих зразках цукерок передбачено внесення концентрату сироваткових білків як у відновленому, так і в сухому вигляді, що дозволило збільшити вміст білкової складової в готових виробах в 2,5 рази в порівнянні з контрольним зразком.

В отриманих зразках цукерок були визначені основні органолептичні та фізико-хімічні показники цукерок, що зазначаються в національному

стандарті ДСТУ 4135:2014 «Цукерки». Збивні цукерки зі збільшеним вмістом білку відповідали вимогам діючого стандарту.

Висновок. Проведений комплекс досліджень показав можливість та доцільність використання концентрату сироваткових білків як технологічної добавки та білоквмісного інгредієнту, що дозволяє отримати цукерки високої якості та покращеної харчової цінності.

Література

Феннема, О. Р. Химия пищевых продуктов / Ш. Дамодаран, К. Л. Паркин, О. Р. Феннема; пер. с англ. – СПб.: Профессия, 2012. – 1040 с.

ВИКОРИСТАННЯ ЕКСТРАКТІВ ЗБОРІВ ЛІКАРСЬКИХ ТРАВ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ КАРАМЕЛІ

Мазур Л. С.
Аспірант Національного університету харчових технологій
Савчук С.
Михайлик О.
Дорохович А.

В наш час льодяникова карамель користується великим попитом у всіх верст населення, оскільки не лише має високі органолептичні показники, але й досить низьку ціну, порівняно з іншими кондитерськими виробами. Проте в умовах сучасного ритму життя та раціону харчування людина часто не отримує необхідну кількість усіх поживних речовин.

Оскільки харчова цінність льодяникової карамелі низька, нами запропоновано замінити воду на екстракти зборів лікарських трав різної фізіологічної дії. Нами обрано наступні збори «Шлунковий», «Заспокійливий», «Нирковий» та «Печінковий».

До складу збору «Серцевий» входять: плоди глоду, трава собачої кропиви, цвіт глоду, трава м’яти. Збір « Печінковий» включає у себе: плоди шипшини, траву звіробою, плоди розторопші, квіти пижми, безсмертник. Збір лікарських трав «Нирковий» у своєму складі має : плоди шипшини, траву хвоща, кукурудзяні рильця, траву споришу, листя кропиви. Збір

лікарських трав «Бронхіальний» складається з трави чебрецю, цвіту липи, трави шавлії, листя подорожника, квітки ромашки, ісландського моху.

Нами проведені дослідження з визначення кінематичної та динамічної в'язкості екстрактів за допомогою віскозиметра Оствальда, а також густини екстрактів. В якості контролю обрано дистильовану воду. Значення кінематичної в'язкості наведено на рис. 1.

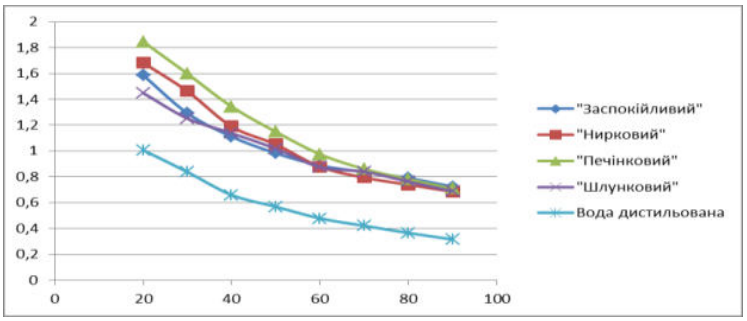

Рисунок 1 – Кінематична в'язкість екстрактів та дистильованої води

Аналіз отриманих результатів показує, що кінематична в'язкість екстрактів дещо вища за контрольний зразок. Із збільшенням температури в'язкість зменшується. Значення динамічної в'язкості наведено на рис. 2.

Рисунок 2 – Динамічна в'язкість екстрактів та дистильованої води

На графіку видно, що динамічна в'язкість розчинів зі збільшенням температури знижується.

Визначали густину водних екстрактів зборів лікарських трав. Отримані дані наведені на рис. 3.

Рисунок 3 – Густина екстрактів та дистильованої води

Визначали *текучість* водних екстрактів зборів. Отримані дані наведені на рис. 4.

Рисунок 4 – Текучість екстрактів та дистильованої води

Аналіз отриманих даних показав, що екстракти мають меншу текучість, ніж вода, що пояснюється наявністю різних водорозчинних речовин, також з графіка видно, що зі збільшенням температури текучість зростає, оскільки це величина обернена до в'язкості.

В подальшому екстракти використовували при приготуванні льодяникової карамелі. В'язкість екстрактів вплинула і на структурно-механічні показники карамельної маси, а саме розтікання маси – величину обернену до в'язкості. Таким чином розтікання карамельної маси на основі екстракту збору «Шлунковий» становить 1,35 $см^2/г$, збору «Нирковий» – 1,97 $см^2/г$, збору «Печінковий» – 2,11 $см^2/г$, збору «Заспокійливий» – 1,04 $см^2/г$. При цьому розтікання контрольного зразка на цукрі – 2,3 $см^2/г$.

Таким чином, використання зборів лікарських трав у виробництві льодяникової карамелі потребує дослідження їх реологічних властивостей з метою вивчення зміни властивостей карамельної маси, що дозволить в подальшому прогнозувати процес формування карамелі.

ВЛАСНІ ТОРГОВІ МАРКИ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Павлова М. Б.
старший викладач кафедри товарознавства, комерційної діяльності та митної справи Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Жорстка конкуренція на ринку змушує вітчизняних ритейлерів набувати переваги, які дозволили б їм виділитися із маси конкурентів та шукати нові

рішення для підвищення лояльності споживачів. Важливим напрямком формування таких конкурентних переваг є створення торговельним підприємством власної торговельної марки (ВТМ) або Private label, що дає можливість великим торговельним мережам істотно підвищити рівень конкурентоспроможності своєї компанії, а покупцям в свою чергу відчути себе захищеними на ринку товарів насичених продукцією сумнівної якості.

Власна торговельна марка(англ. Private label) – марка товару або послуги, створених компанією на замовлення і представлених під брендом іншої компанії [4]. Товари та послуги під Private Label можуть бути різноманітними: від продуктів харчування, косметики до серветок і одноразового посуду.

На Заході наявність власної торгової марки стало нормою і однією з головних конкурентних переваг для рітейл-операторів. У найбільших роздрібних мережах світу, таких як Wal-Mart, Carrefour, Metro Group, Ahold, Tesco і багатьох інших, продукція під Private Label давно конкурує на рівних з відомими брендами. Згідно з останнім дослідженням Nielsen, в Швейцарії частка власних торгових марок становить 45% ринку в грошовому вираженні, в Іспанії і Великобританії – 41%, в Німеччині, Португалії та Бельгії – понад 30%. У Канаді і США приватні марки займають 18% ринку, серед країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону ВТМ найбільш популярні в Австралії (21%) і Новій Зеландії (13%) [1].

Створення та впровадження ВТМ в українських торговельних мережах активно почало розвиватися тільки в останні роки. Перш за все, власні торгові марки застосовують провідні продуктові роздрібні мережі. А деякі з українських рітейлерів почали випускати і продавати на своїх полицях товари під Private label практично з відкриттям своїх роздрібних магазинів.

Однією з найпопулярніших власних торгових марок серед споживачів на українському ринку є «Премія», яку було запущено у 2006 році для всіх торговельних мереж Fozzy Group, і сьогодні вона демонструє асортимент із понад 1 000 найменувань у більше ніж 100 різних категоріях товарів

середнього цінового сегмента. Ще одна власна торгова марка Fozzy Group – «Повна чаша», яку з 2008 року представлено в усіх торговельних мережах групи компаній, – це продукти низького цінового сегмента, досить популярного серед покупців торговельних мереж. Сьогодні «Повна чаша» нараховує понад 300 найменувань товарів у 60 продовольчих і непродовольчих підкатегоріях [2].

Також власними торговими марками володіють «АТБ – маркет» (ТМ «Своя Лінія», ТМ «Розумний вибір»), «Фуршет» («Фуршет»), «Metro Cash & Carry Украина» («Aro», «Fine Food»,«Sigma», «Rioba», «Horeca Select», «Fine Dreaming») та ін.

У назвах ВТМ може бути присутня або відсутня назва торговельної мережі. Структура та обсяг портфеля власних торгових марок також може бути різним і залежить від цілей та завдань мережі. Але у будь-якому випадку розвиток власних торгових марок (ВТМ) роздрібними мережами – є актуальним завданням для самих мереж, і, безсумнівно, корисним для покупців. Тому напрямок по створенню і розширенню ВТМ у торговельних мережах України буде активно розвиватися [3].

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт міжнародної консалтингової компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en-ua.nielsen.com/.

2. Офіційний сайт мережі Fozzy Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу :www.fozzyshop.com.

3. Собственные торговые марки (СТМ) украинских ритейлов [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.svoy-style.com.ua/article_007.php

4. Private Label: мировая и украинская практика [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЗБИТЫХ ДЕСЕРТОВ НА ОСНОВЕ ЗЕЛЁНОГО ЧАЯ

Рубанка К. В.
Асистент Національного університету харчових технологій
Терлецкая В. А.

Среди пищевых продуктов, имеющих особое значение для поддержания здоровья человека, принадлежит чаю. Он содержит более 300 жизненно-важных пищевых и биологически активных веществ, необходимых для полноценного развития организма человека.

Использование чая в рецептурах различных продуктов обогащает их антиоксидантами, витаминами Р и группы В. Одно из перспективных направлений переработки чая – создание десертов на его основе.

К недостатку большинства известных взбитых десертов готовых до приготовления можно отнести отсутствие функциональных свойств, а также использование пищевых красителей и ароматизаторов [1]. Таким образом, добавления экстрактов чая в рецептуру муссов позволит получить сбалансированные продукты с хорошими органолептическими показателями, различной вязкости и плотности, что является актуальным на сегодняшний день.

С целью установление структуры мусса изготовленного на основе экстракта чая зелёного исследовано микроструктуру пен с помощью электронного микроскопа Konus Biorex – 3 при увеличении в 100 раз. В исследованиях принимали участие образцы муссов «Нежность» с концентрацией экстракта чая 4 %. В качестве контроля использовали мусс без добавок и мусс изготовленный по классической рецептуре «Клюквенный». Результаты исследований микроструктуры пен изображены на рис. 1.

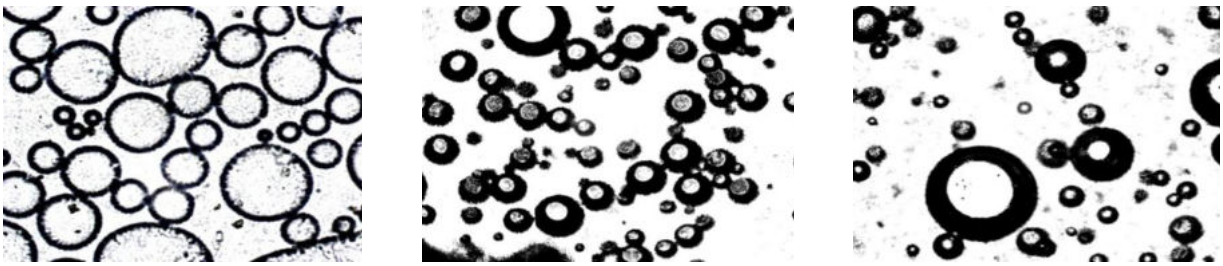

Рисунок 1 – Фотографии микроструктуры муссов: а – мусс без добавок; б – контроль мусс «Клюквенный»; в – мусс «Нежность»

Исследования фотографий микроструктуры пен (рис. 1) на основе экстракта чая и контроль «Клюквенный» свидетельствуют о том, что при вдобавлении растительных экстрактов, образуются полидисперсные пены, пузырьки которых имеют сферическую форму. В сравнении с контролем без добавок общая площадь пузырьков пены мусса «Нежность» уменьшается в 1,3 раза, увеличивается общее количество мелких пузырьков (размером до 50 мкм) и больших (размером до 200 мкм), тогда как количество средних пузырьков (размером 51 ... 100 мкм) уменьшилась в 6 раз. По сравнению с контролем «Клюквенным», то мусс на основе чая «Нежность» имеет больше пузырьков воздуха больших размеров (до 200 мкм). Уменьшение количества пузырьков и их площади при добавлении наполнителя связано с их адсорбцией на пенообразователе. С внесением растительных экстрактов дополнительно вносят моносахара, которые увеличивают поверхностное натяжение раствора. Также, не менее весомым фактором уменьшения общей площади пузырьков воздуха связано с внесением растительных экстрактов дубильных веществ, которые разрушая гидратную оболочку белков, способствуют образованию непроницаемой пленки на поверхности раздела газовой и жидкой фаз во время взбивания, тем самым препятствуя образованию пены.

Таким образом, результаты снимков микроструктуры пен свидетельствует об уменьшении количества пузырьков воздуха и увеличения их площади при добавлении экстракта чая в рецептуру муссов в сравнении с контролем без фруктовой начинки и близки к значениям до контроля «Клюквенный».

Литература

1. Огнева О. А. Десерты функционального назначения с использованием молочной сыворотки / О. А. Огнева, Л. В. Донченко // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2014. – № 9. – С. 11 – 14.

МОНІТОРИНГ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМТВА

Савіцький А. В.
к.е.н., доцент кафедри товарознавства, комерційної діяльності та митної справи Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

На сьогодні, в умовах тривалих трансформаційних перетворень та посилення лібералізації зовнішньої торгівлі, для сучасних вітчизняних підприємств промисловості досить важливим є формування належних можливостей, які змогли б забезпечити їм не тільки стійкий розвиток, а і належне конкурентне місце на ринку. Якщо врахувати характер вимог споживачів та реакцію різних підприємств щодо появи нових конкурентів на ринку, слід стверджувати, що головним інструментом в боротьбі за той чи інший сегмент ринку є дослідження та пошук нових підходів у напрямі покращення якості продукції підприємства згідно його наявного конкурентного потенціалу.

Конкурентний потенціал є досить складним та багатогранним поняттям, яке в своїй структурі охоплює велику кількість важливих понять, які пов’язані з функціонуванням усіх ланок виробничого процесу підприємства та інших його основоположних і допоміжних систем.

Внутрішню структуру конкурентного потенціалу з урахуванням взаємозв’язків його елементів можна представити за допомогою системного підходу. Кожен системний елемент може включати в себе і інші підсистемні елементи, тому при описі структури конкурентного потенціалу використовується також і комплексний підхід, який поєднує переваги ресурсного та функціонального підходів та дозволяє представити конкурентний

потенціал у вигляді таких складових як: управлінський, виробничий, трудовий, маркетинговий, техніко-технологічний, фінансово-економічний, інноваційний та інформаційний потенціали [1, с.9-11].

Разом з тим, з метою належного забезпечення якості продукції на кожному етапі виробництва, важливим є те, що прийняття участі у даних процесах повинно торкатися усіх структурних підрозділів підприємства, які здатні акумулювати та використовувати його наявні можливості так, щоб отримати максимальну віддачу у формі досягнення найбільш оптимальних параметрів якості продукції. Через те, слід зазначити, на скільки максимально будуть завантажені усі потужності та виробничі можливості підприємства, на стільки кожен їх елемент зможе внести вагомий вклад у створення конкурентних властивостей того чи іншого продукту.

Виходячи з цього, для того щоб напрацювати та активізувати належну структуру конкурентного потенціалу підприємства на основі виробництва продукції кращої якості, необхідно ретельно здійснювати моніторинг усіх процесів, які пов’язані з досягненням завдань та цілей конкретно визначеної політики якості на підприємстві.

Керуючись тим, що головним результатом моніторингу в економіці на рівні підприємства є виявлення існуючих проблем у здійсненні того чи іншого виробничого процесу за допомогою аналізу та дослідження його окремих показників [2], моніторинг якості продукції у системі конкурентного потенціалу, необхідно проводити з урахуванням найбільш важливих груп показників, які характеризують якість продукції зі сторони структури окремих елементів конкурентного потенціалу, а саме: група показників, які пов’язані з продуктивністю праці персоналу; група показників витрат на якість у процесі виробництва; група показників технологічного та ресурсного забезпечення.

Отже, для того, щоб забезпечити конкурентоспроможність продукції на ринку, керівники підприємств повинні орієнтувати виробничий процес не тільки на досягнення кращих параметрів продукції згідно певної політики якості, а і брати за основу структуру усіх конкурентних можливостей, які утворюють

відповідний потенціал. Допоміжним та результативним інструментом такої структури є моніторинг виробничих процесів, які спрямовані на якість в межах окремих підсистем конкурентного потенціалу та його окремих потенціалів.

Список використаних джерел

1. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу підприємства в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. М. Кирчата. – Маріуполь, 2007. – 18 с.

2. Моніторинг в економіці // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Моніторинг_в_економіці.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ САЛЯМИ

Суконкина Е. Б.
Старший преподаватель кафедры товароведения УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»
Шагун О. А.
Студентка группы Хс41 УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Для формирования оптимального ассортимента продуктов питания важно знать предпочтения потребителей, степень удовлетворения спроса. Достаточно эффективным средством, позволяющим выявить покупательские предпочтения, является анкетирование.

С целью разработки рекомендаций по оптимизации ассортимента салями в розничной торговой сети Молодечненского райпо был проведен социологический опрос по разработанной анкете. Результаты анкетирования позволили выявить следующие тенденции.

При покупке салями (рисунок) 41% респондентов отдают предпочтения варено-копченым изделиям, объясняя это тем, что их вкусовые качества высокие при более приемлемой цене. Сырокопченые салями выбирают 26% респондентов и 33% – сыровяленые салями.

Рисунок – Предпочтения потребителей при выборе вида салями, %

При выборе салями 20% покупателей отдают предпочтение высшему сорту, 27% – первому 31% – второму, 22% – бессортовым. Такое распределение вновь обусловлено розничной ценой.

13% потребителей обращают внимание на товарный знак продукции (изготовителя), 47% – на стоимость, 20% – на состав и 16% – на срок годности. Из органолептических показателей качества наибольшее значение для покупателей при выборе салями имеют: вкус и запах (45%), консистенция (19%) и вид на разрезе (16%).

Большинство респондентов предпочитают колбасные изделия, в том числе и салями в искусственной оболочке.

Покупатели предпочитают салями белорусских изготовителей, так как считают, что высокое качество колбасных изделий обеспечивается постоянным государственным контролем.

Из белорусских изготовителей колбасных изделий с точки зрения покупателей розничной торговой сети Молодечнеского райпо наибольшим спросом пользуется продукция ОАО «Борисовский мясокомбинат» (18%) и ОАО «Слонимский мясокомбинат» (16%).

Для составления социального портрета покупателя в анкету были включены вопросы, связанные с возрастом, уровнем доходов и т.п. В

результате установлено, что покупку салями совершают в основном женщины (84%), так как мужчины гораздо реже занимаются ведением домашнего хозяйства, в возрасте от 26 до 55 лет (90%) со средним уровнем доходов.

Таким образом, на основе проведенных исследований предпочтений потребителей при выборе салями установлено, что большинство покупателей предпочитают варено-копченые изделия первого и второго сорта в искусственной оболочке, изготовленные ОАО «Борисовский мясокомбинат» и ОАО «Слонимский мясокомбинат». На основе проведенного исследования разработаны рекомендации по оптимизации структуры ассортимента салями в розничной торговой сети Молодечненского райпо.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

СЕКЦІЯ 8

Науково-методичні основи сучасного навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах: актуальні проблеми, досвід, перспективи вдосконалення

16-17 травня 2016 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Аксенов И. М.
д. э. н., профессор кафедры маркетинга и предпринимательства ХКТЭИ

Термины «системный подход», «система» стали очень популярными и употребляются в разных смыслах с 70-х – 80-х гг прошлого столетия:

1) как база некоторой «систематизации». Для группировки каких-либо данных или их упорядочивания – по размеру, весу и т.п.

2) для обозначения чего-то устоявшегося, в отличие от спорадически встречающегося. Например, про часто опаздывающего на работу могут сказать, что опоздание для него стало «системой». Или, что инновационное обслуживание покупателей в крупных торговых центрах поставлено на «системную основу;

3) как основа «системного подхода» в исследовании или анализе, под которым понимается чаще всего рассмотрение проблемы «со всех сторон, всесторонне»;

4) ну и, конечно, как объект, состоящий из взаимодействующих элементов.

Однако чёткого определения понятия «система» пока что не выработано. Академик А.И.Берг: «Несмотря на широкое распространение понятия «система», до настоящего времени не существует общепринятого его определения. Ф.Энгельс определяет данное понятие весьма расширенно: «систему можно определить как ограниченное множество взаимодействующих элементов». Одно из понятий «система» – П. Орловский сформулировал так – это огра-ниченное множество взаимодействующих элементов со связями между ними, наложенными (определенными) условиями проблемы, для решения которой соз-дается система. Самый главный системообразующий фактор – это фактор цели.

В условиях жесточайшего кризиса в Украине и развития рыночных отношений все большее значение приобретают методологическая грамотность

ме-неджеров – способность находить решения на основе объединения и синтеза технических, социальных, экономических и политических факторов и особен-ностями методологической деятельности при отсутствии специализированных методик, определенных норм и шаблонов, когда нет четких и ясных указаний. Не владение отечественными менеджерами новым методологическим стилем системного мышления – основная причина неудач в деятельности субъектов хозяйствования Украины на рынках и экономики страны в целом.

Поэтому отечественные вузы, прежде всего, должны начать совершенствование подготовки менеджеров, чтобы менеджеры-руководители отечественных субъектов хозяйствования и экономик изменили свое мышление и четко усвоили сущность системного подхода, а также поняли разность между выражениями «организация и управление» и «организация управления». На важность понимания такой разницы обращал внимание известный менеджер и ученый В.И. Терещенко, который указывал, что «замена первого вторым является ошибкой». Организация управления – это структура, в рамках которой осуществляются определенные мероприятия, а управление – совокупность скоординированных мероприятий, направленных на достижение определенной (поставленной) цели. Основным направлением развития национальной экономики является инновационная модель развития.

В сфере торговой сети согласно здравого смысла, субъект хозяйствования может рассчитывать на выживание, если он имеет хорошие оценки по следующим пяти Р, и на успех, если он является лидером по трем из этих параметров.

• место (place) – расположение и число торговых точек;

• товары и услуги (product), глубина и широта их ассортимента;

• цена (price) – низкая цена на основные товары и услуги или высокая их ценность.

• люди (people – потенциальные покупатели) – их знание, представление о

них, отношение к ним;

• позиция (position) – имидж субъекта хозяйствования.

Зарубежные ученые называют эти параметры «витринными» маркетинговыми функциями.

В сложившейся ситуации, когда Украина тонет в кризисе, объектом исследования направления перестройки должна стать образовательная система и процессы в целом в их взаимодействии с обществом, человеком, культурой, компетентностью. Пришло время осознать, что отечественная система образования должна опираться на разнообразные общеобразовательные и профильные отрасли знания. Сферу науки необходимо расширить, чтобы она постепенно охватила бы все отрасли хозяйственной жизни от промышленного производства до сельского хозяйства, от транспорта и торговли до организации бытового обслуживания населения, провести соответствующую эволюцию в подготовке отечественных инновационных менеджеров-профессионалов.

Главная проблема в высшей отечественной школе – искоренение коррупции, изменение отношения студентов к учебе, привитие им разума вместо гнева, честности, трудолюбия для усвоений знаний и понимания важности этой проблемы. Только квалифицированный менеджер, как правило, обеспечивает успех функционирования крупного субъекта хозяйствования.

Наряду с ликвидацией коррупции в образовании и науке, необходимо уве-личить число студентов бюджетников, перестать считать их кормильцами, их знания оценивать объективно, исключить всякий блат, даже для детей високо-уважаемых личностей, своевременно отчислять лодырей, информировать студентов и общественность о причинах.

Чтобы имплементация закона «Про вищу освіту» была успешной в каждом вузе основа построения учебного процесса должна быть заложена в целях обучения при четком определении, какой именно свой «продукт» вуз должен готовить к жизни в XXI веке. Отечественная высшая школа должна

выпускать инновационный «продукт», способный реально решать масштабные задачи. Тогда экономиками Украины будут заниматься не иностранцы, а отечественные инновационные менеджеры.

По нашему мнению, реальную возможность повышения специального, научно-технического, экономического и мировоззренческого уровня образования, общей культуры будущих выпускников вузов откроет системный подход к высшему образованию, укомплектование кафедр профессионалами, как остепененными, так и не остепененными.

Вузам Украины следует принять меры для выпуска достаточного количества инновационных менеджеров-управленцев, «умеющих извлекать из огромного массива данных знания и применять их на практике для решения реально масштабных экономических задач». Чтобы современные менеджеры, не только решали актуальные масштабные задачи, но и самостоятельно ставили их, подмечая альтернативность на самых начальных (!) этапах их появления», необходимо учить студентов думать, проявлять трудолюбие в усвоении знаний, находить и познавать себя, чтобы они учили предмет не за принципом «здал-забыл», а осваивали его с перспективой применения на практике.

Недостатки системы образования не могут быть устранены изменениями в его содержании. Требуется перестройка структуры отечественной системы обра-зования и ее процессов. Для подготовки менеджеров-профессионалов с систем-ным типом мышления в стране при проведении имплементации закона «Про вищу освіту», необходимо всем вузам в современное образование ввести дисциплину «системный анализ» – один из общих курсов в фундаментальном образовании.

Практика развитых стран убедительно доказывает необходимость подго-товки «системщиков-аналитиков», менеджеров разных профессией и в последние годы стала основной задачей иностранных вузов. Украине «Необходимы не новые вузы и факультеты внутри университетов и академий, как предлагают некоторые ученые и даже не просто новые

традиционные кафедры, а каждому вузу требуется глобально новая по структуре – кафедра системотехники. Именно она должна стать мозговым центром всей теоретической и практической работы по развитию социального и научно-технического прогресса, по организации планомерного перехода к системотехническому образованию на основе созданной здесь под.-робной методики, овладение которой позволить подготавливать инновационных менеджеров технического, экономического, естественного, гуманитарного и иного профиля. В частности, такая кафедра поможет ответить и на вопрос, какие кафедры нужны конкретному вузу, а какие можно упразднить или объединить с другими». Предоставление Міносвіти України самостоятельности вузам в выборе дисциплин способствует решению данной проблемы.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО СУЧАСНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕОРІЇ ЙМОВІРНОСТЕЙ ТА МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Атаманюк А. В.
Викладач циклової комісії загальноосвітньої та фундаментальної підготовки Хмельницький економіко-правовий коледж МАУП
Геделевич Є. В.
Викладач кафедри фінансів та кредиту ХІСТ Університету «Україна»

Для успішної участі в сучасному суспільному житті особистість повинна володіти певними прийомами математичної діяльності та навичками їх застосувань до розв’язування практичних задач. Певної математичної підготовки і готовності її застосовувати вимагає і вивчення багатьох навчальних предметів загальноосвітньої школи та вищого навчального закладу.

В останній редакції Закону України «Про освіту» і Національній доктрині розвитку освіти України у XXI столітті визначено напрямок розвитку національної системи освіти в країні, спрямований на підвищення

інтелектуального потенціалу нації, виховання творчої особистості, здатної до активної участі в розбудові української держави [1; 2].

Вивчення математики в сучасних умовах набуває особливої актуальності. Зумовлено це тим, що все більше спеціальностей потребують застосувань математичних знань, практичних навичок і умінь високого рівня. Розбудова національної школи та відповідно вищих навчальних закладів України включає в себе удосконалення математичної освіти, основними напрямками якої є оновлення змісту і технології навчання математики. Особистісно орієнтоване навчання, рівнева і профільна диференціація, які ґрунтуються на розробках стандартів математичної освіти, є основою для створення умов досягнення кожним учнем та студентом оптимального для нього рівня математичних знань і умінь, загального та математичного розвитку, особливо в економічних спеціальностях.

Сучасне і насамперед майбутнє суспільство наполегливо вимагає від працівників знань основ математичного аналізу, математичної логіки, теорії ймовірностей, інформатики, статистики [3]. Особливо такі знання необхідні для фахівців економічних спеціальностей.

Таким чином, вирішено, що математику необхідно доповнити новою змістовою лінією «Елементи комбінаторики, статистики та теорії ймовірностей», не лише у навчанні старших класах шкіл та вищих навчальних закладах, але й з початку навчання у школі, тобто в основній також.

Ідею впровадження відомостей про цей розділ математики в зміст шкільної освіти наполегливо відстоювали Б. В. Гнеденко, А. М. Колмогоров, А. В. Скороход, М. Й. Ядренко та ін.

З 2004 р. в Україні почався активний процес упровадження нової змістової лінії, напрацювання адаптованого до вікових можливостей учнів навчального матеріалу для підручників основної і старшої школи та дидактичних матеріалів. Виконано декілька дисертаційних досліджень з

методики навчання стохастики в середніх загальноосвітніх закладах, зокрема при Інституті педагогіки НАПН України [4].

Тому в сучасній реформі математичної освіти в школі привела до появи в навчальних програмах відносно нових змістових ліній: «Елементи теорії множин. Комбінаторика», «Початки теорії ймовірностей і вступ до статистики». Із введенням стохастичної лінії ставляться за мету вимоги, що стосуються вмінь аналізувати випадкові фактори, оцінювати ймовірність, висувати гіпотези, прогнозувати розвиток ситуації і, нарешті, приймати рішення в ситуаціях, які мають імовірнісний характер. А це передбачає формування ймовірнісно-статистичних уявлень, знань, умінь і розвитку мислення учнів, а також студентів вищих навчальних закладів. Вивчення нових для школи тем та удосконалення тем у вищих навчальних закладах сприяє реалізації прикладної спрямованості навчання математики [5].

Статистико-ймовірнісна складова змісту шкільної математичної освіти суттєво доповнює засоби формування наукового світогляду школярів та студентів вищих навчальних закладів, особливо економічних спеціальностей, за рахунок розширення можливостей розглядати задачі міжпредметного характеру, будуючи математичні моделі справді реальних випадкових процесів і подій.

Однак, це стане можливим за умови послідовного розвитку змісту та обсягу понять випадкова подія та ймовірність випадкової події, а також питомої ваги цього навчального матеріалу в програмах, методичних посібниках і підручниках відповідно їх значущості в освітньому потенціалі сучасної молодої особистості. Для цього необхідно звернути увагу на рекомендації Хмари Т. М. щодо змісту програм, методичних посібників та підручників: згідно проведеного аналізу Хмарою Т. М. в статті «Розвиток поняття ймовірності випадкової події в змісті шкільного курсу математики» було зроблено висновок, що наведені фрагменти навчальної програми не орієнтують авторів підручників на ґрунтовне опрацювання цих питань програми в тексті підручників [2]. На нашу думку, в підручниках необхідно

теоретичний матеріал підкріплювати прикладами з життя близькими до учнів та студентів, а не просто приведення задач та їх розв'язки. Таке формування тексту підручника полегшить сприйняття та вивчення даного матеріалу. Дані рекомендації значну роль відіграють для написання підручників не лише для шкільної програми, але й для вивчення математики, зокрема теорії ймовірностей та математичної статистики, у вищих навчальних закладах, особливо спрямованих на економічні спеціальності, оскільки в навчанні найбільша питома вага відведена на само опрацювання студентами тем.

Отже, для ефективної діяльності національних шкіл та відповідно вищих навчальних закладів України необхідно розробити методичні посібники та підручники з математики згідно сучасних вимог.

Список використаних джерел

1. Сайт Закон України про освіту [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12
2. Сайт studynotes.com.ua [Еле ктронний ресурс]: Національна доктрина розвитку освіти України у XXI столітті. Режим доступу: http://www.studynotes.com.ua/2013/02/nacionalna-doktrina-rozvitku-osviti-ukra%D1%97ni-u-xxi-stolitti/
3. Трунова О. В. Навчання початків теорії ймовірностей і вступу до статистики в ліцеях і класах з поглибленим вивченням математики / О. В. Трунова : [автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук за спеціальністю 13.00.02 – Теорія і методика навчання математики]. – Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова, Київ, 2007. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/ earch?q=cache:CZQj88J6iusJ:...
4. Сайт Digital Library NAES of Ukraine [Електронний ресурс]: Хмарою Т. М. Розвиток поняття ймовірності випадкової події в змісті шкільного курсу математики. Режим доступу: http://lib.iitta.gov.ua/3960/1/2_79.pdf

5. Навчальна програма з математики для учнів 10–11 класів загальноосвітніх навчальних закладів. Рівень стандарту [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://mon.gov.ua/content/%D0%9E%D1%81%D0%B2%D1% 96%D1%82%D0%B0/matem-st.pdf

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІДЕЇ ПРОДУКТИВНОГО НАВЧАННЯ: ВІД ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОЇ ДО ВИЩОЇ ШКОЛИ

Коваль Л. М.
д. е. н., ректор Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
Церклевич В. С.
к. пед. н., проректор з науково-педагогічної та виховної роботи ХКТЕІ

Постановка наукової проблеми та її значення. Освіту в XXI столітті називають п’ятою владою – владою над майбутнім. Дослідники (Л. І. Айдарова, В. П. Зінченко, В. В. Рубцов) відзначають, що сьогодні відбувається перехід від інформаційної до ментальної парадигми освіти.

Сучасне суспільство бажає бачити не просто людину «навчену», здатну засвоювати знання, а таку, що прагне до особистісного і професійного самовизначення, з виразною готовністю до вдосконалення, наділену усвідомленням необхідності навчання упродовж життя; людину, здатну об’єктивно сприймати і долати життєві труднощі та протиріччя. Особливо високо цінуються практичні здібності, що дозволяють оптимально взаємодіяти з природою, іншими людьми, спільнотою, вміння вести вільний пошук свого застосування на ринку праці, максимально швидко включатись у вирішення питань професійної діяльності та забезпечувати ефективний розвиток підприємства. Одночасно суспільство висуває якісно нові вимоги до викладача: потік інформації є фактично безмежним, знання швидко старіють, тому ефективний викладач має володіти альтернативними освітніми прийомами, бути одночасно фундаментальним теоретиком, успішним практиком, прогресивним методистом-тренером, тьютором і науковцем.

Особливої актуальності при цьому здобуває звернення до продуктивного навчання, яке лише частково спрямовується на передачу знань, визначаючи головним завданням здобуття практичних життєвих і професійних навичок і вмінь, індивідуальний розвиток та ефективну міжособистісну взаємодію, самовизначення і професійне самоствердження особистості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні методологічні і технологічні основи теорії продуктивної освіти базуються на психологічних і педагогічних концепціях: діяльнісного підходу (А. Н. Леонтьєв, К. К. Платонов, С. Л. Рубінштейн); поетапного засвоєння розумових і практичних дій (П.Я. Гальперін, Н.Ф. Тализіна); теорії особистості і мотивації (Б. Г. Ананьєв, В. Н. Мясіщев, С. Л. Рубінштейн); теорії активності, підсвідомої діяльності і творчості (Л. С. Виготський, С. Л. Рубінштейн та ін.); основних положеннях продуктивного навчання (М. Монтесорі, С. Френе, Р. Штейнер та ін.); розвиваючих систем навчання (Л. В. Занков, В. В. Давидов, Д. Б. Ельконін та ін.).

На підтвердження цієї думки доречно навести судження відомого психолога Д. Б. Ельконіна: «Навчальна діяльність є, перш за все, такою діяльністю, в результаті якої відбуваються зміни в самому учневі. Це діяльність по самозміні, її продуктом є ті зміни, що відбулися з самим суб’єктом» [6].

Питання продуктивної освіти перебувають у полі зору низки вітчизняних науковців. Зокрема, сутності і змісту означеної проблеми, питанням побудови продуктивного уроку присвячена низка ґрунтовних праць І. П. Підласого. Окремі питання продуктивного навчання на рівні шкільної освіти знайшли відображення у публікаціях І. Шевчук, В. Наконечнюк, С. Парахіної; на рівні вищої школи питанню продуктивної освіти в Україні присвячені лише поодинокі дослідження, серед яких вирізняється праця М. Диби.

Мета і завдання статті. Запропонована стаття є першим кроком до вирішення комплексного завдання забезпечення продуктивності вищої

освіти, яке ставлять перед собою автори і яке через незначну дослідженість у вітчизняній науково-методичній практиці потребує тривалого часу і значних зусиль, а саме: проаналізувати еволюцію ідеї продуктивного навчання та обґрунтувати межі і можливості упровадження продуктивного навчання як альтернативи традиційним освітнім технологіям у вищій школі.

Завданнями даної статті визначено наступні: дослідити та лаконічно узагальнити напрацювання світового досвіду у сфері діяльності продуктивних шкіл; висвітлити складові продуктивної освіти; визначити напрями реалізації методології продуктивого навчання на рівні вищої школи; з'ясувати сутність дефініції «продуктивна компетентність».

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія діяльності, створена зусиллями В. В. Давидова, А. Н. Леонтьєва, С. Л. Рубінштейна, здобуває в сучасних освітніх практиках дедалі більшої популярності. Сутність діяльнісного підходу полягає в розгляді будь-якого психологічного феномену в його становленні і функціонуванні через призму категорії діяльності. Стосовно процесу навчання його можна охарактеризувати трьома основними принципами: неперервним зв'язком психіки і діяльності, єдністю зовнішньоматеріальної та внутрішньопсихічної діяльності, соціальною природою розвитку психіки людини.

В якості основної характеристики діяльності виділяють активність, що стимулює суб'єкта до здійснення діяльності. Це означає, що навчання, вибудуване на основі діяльнісного підходу, має спрямовуватись на активну апробацію системи знань через систему дій [8].

Провідну роль в діяльності людини відіграє саме продуктивна діяльність, яка завжди є індивідуальною, унікальною, творчо забарвленою і дозволяє здійснювати пошук чогось нового і більш ефективного.

«Технологія продуктивної освіти» опирається на педагогічний досвід американських педагогів О.Домброу, Ф.Курі та Р.Сафран, які в 1972 р. висунули ідею організації «школи без стін». Ідея отримала в США поширення як «технологія навчання на практиці». За кожним учнем

закріплювався тьютор, який допомагав із вибором місця стажування, слідкував за успіхами, організовував групові обговорення, допомагав з академічними заняттями і вибором шляху після завершення школи.

Таким чином, в 1972 році у Нью-Йорку був створений проект під назвою «Місто як школа». Цю школу було створено для старшокласників, неуспішних у звичайній освітній системі з різних причин: психологічних, фізіологічних, соціальних. Проект педагогів об'єднав молодих людей 16-18 років, які розчарувались у традиційній освіті і виявили готовність навчатись в ситуаціях реального життя. Метою школи було забезпечення для учнів можливості навчатись у справжніх професіоналів реальній справі, повертаючись у приміщення школи лише для того, щоб проаналізувати власну діяльність, просування і зрозуміти, що ж потрібно для успішної роботи. Більшість часу старшокласники проводили не в стінах школи, а в місті, на конкретних робочих місцях, в школі вони перебували лише один-два дні на тиждень.

В Європі аналогічну стратегію почали реалізовувати І. Бем та Й. Шнайдер, очоливши Берлінський інститут продуктивного навчання – установу, що відіграє провідну роль в розвитку продуктивних шкіл.

Німецькі науковці з берлінського Інституту продуктивного навчання в Європі (IPLE), відзначають, в основі концепції стоїть принцип «learning by doing» – «навчання через діяльність», реалізований в практиці багатьох альтернативних освітніх систем. «Продуктивне навчання (за І.Бемом та Й. Шнайдером) – це процес освіти, метою якого є розвиток особистості в спільноті, а також удосконалення самого суспільства. Означений процес спрямовується на успішність в діяльності, орієнтованій на продукт, і усвідомлення цієї діяльності в групі учнів та педагогів» [1].

Продуктивне навчання, з позиції авторів, реалізується в рамках індивідуального шляху, де кожен етап, крок має результат, оскільки є продуктивно орієнтованою діяльністю в реальній життєвій ситуації. Складовими виступають: самоорганізація освітнього процесу, участь у

груповій рефлексії та осмислення на теоретичному рівні досвіду діяльності, аналіз досвіду і підготовка нової площини продуктивної діяльності.

Можна стверджувати, що сьогодні проект продуктивних шкіл став потужною альтернативою традиційній класно-урочній системі. До проекту приєднуються загальноосвітні школи різних країн, що дозволяє організовувати навчання значної кількості учнів на конкретних робочих місцях.

Інший цілком реальний шлях розвитку продуктивної освіти – включення її способів та методів як додатку до звичайного навчання в загальноосвітній та старшій школі.

Процес упровадження технології продуктивного навчання зумовив гостру полеміку щодо того, яке навчання ми можемо називати продуктивним. Тому визначення сутності продуктивного навчання вимагає від нас чіткого змістового розмежування між «продуктивним» та «репродуктивним».

У репродуктивних технологіях навчання виділяють наступні ознаки [15]:

- передача знань в «готовому» вигляді;
- повідомлення і пояснення матеріалу викладачем;
- критерієм засвоєння учнями знань є правильне відтворення (репродукція) знань;
- міцність засвоєння забезпечується шляхом багаторазового повторения.
- створення суб’єктивно нового знання, генерування нової інформації, способу діяльності, оригінального продукту.

Головною перевагою репродуктивного методу є його економність, що забезпечує можливість передачі значних об’ємів знань, вмінь за мінімально стислий час, в цілому ж репродуктивні методи навчання не дозволяють належним чином розвивати мислення школярів, і особливо – самостійність, гнучкість мислення, формувати в учнів навички пошукової діяльності.

У статті «Основні ідеї продуктивної освіти» Н.Б.Крилова та О.М.Леонтьева обґрунтовують тезу про те, що знання не можна вважати продуктом освіти. «По перше, знання – це результат наукових досліджень, по друге, вони не є особистим внеском учня, а відображенням підручникової інформації, слів учителя, зрештою, знання – це мінлива соціально-культурна інформація, яка не може одночасно бути «міцною і постійно актуальною». Якщо освіта зосереджується на інформації, вона постійно буде відставати».

Поняття продуктивності пов'язане з освітою, в яку включена реальна праця, причому не освіта і праця окремо, а єдиний процес навчання=учіння=практична діяльність.

Безумовно, продуктивне навчання містить риси, компоненти, притаманні трудовому вихованню, початковій професійній освіті; дослідники виділяють спільні риси системи продуктивного навчання з педагогічними системами Френе і Макаренка. Разом з тим, мають місце принципові відмінності, протиставлення підходів в організації освітнього процесу в традиційній системі та технології продуктивного навчання.

Всі означені позиції виступають аргументом на користь того, що продуктивне навчання – це спосіб, здатний створити ефективну альтернативу класно-урочній системі навчання на рівні старшої школи, у тому числі – з «малоуспішними і важкими» дітьми, які стають завдяки цьому способу успішними і цілеспрямованими в досягненні власних освітніх задач. Доведено: можливо побудувати шкільну освіту, яка базується на робочих місцях і освітньому змісті конкретної роботи на цих місцях; іншими словами, можна організувати відкриту, «зовнішню» школу (місто, що стає школою) замість закритого класу в рамках жорсткої урочної системи.

Зауважимо, що термін «продуктивність» у словосполученні «продуктивне навчання» має три значення, що віддзеркалюють три найважливіших складових цієї технології.

Таб. 1. Трактування терміну «продуктивність»

Термін	Значення
ПРОДУКТИВНІСТЬ	Творча, виробничо-господарська, суспільна діяльність людини, результатом якої виступає продукт – матеріальний, інтелектуальний, духовний.
	Використовується психологією в поєднаннях «продуктивність мислення», «продуктивність інтелекту» і віддзеркалює якість ефективності інтелектуальної діяльності особистості.
	Результат діяльності освітньої системи, що виробляє суспільний продукт у вигляді доль людей і спільнот.

Продуктивне навчання розглядається як процес спільної діяльності учня і педагога, результатом якого є створення учнями певного продукту, здобуття ними практичного досвіду, творчої самостійності та інтелектуальних стимулів, необхідних для включення в культуру і суспільство. Ряд дослідників продуктивними называють знання і вміння, необхідні дитині для майбутнього життя. Продуктивні знання – необхідні, міцні, дієві, актуальні, сформовані на належному рівні [12, 496].

У продуктивному навчанні, відзначають О.М. Леонтьєва та Н. В. Крилова [9], джерелом отримання інформації і знань є реальний світ. Після вивчення певного освітнього блока виробляється конкретний продукт, при цьому метою визначається не засвоєння суми знань і «проходження» освітніх програм, а реальне використання, розвиток і збагачення власного досвіду. Продуктивність діяльності визначається внутрішніми показниками самостійності предметної творчої роботи і передбачають наявність самостійного, творчого продукту діяльності, а не відповідність результату певному «еталону навченості».

Підсумовуючи, перерахуємо найважливіші компоненти практикоорієнтованої діяльності учнів і педагогів включені у зміст продуктивної освіти:

1. Продуктивне навчання – організація умов для виконання кожним учнем самостійного проекту або освітньої програми, а також психолого-

педагогічний супровід учня в його самостійній роботі, спрямований на розвиток мотивації і зацікавленості у навчанні.

2. Продуктивне учіння – забезпечення самими учнями самостійної навчальної діяльності в рамках проекту, зацікавленість і готовність до вирішення задач, здатність до самоорганізації.

3. Продуктивність – забезпечення чіткої зорієнтованості освіти на реальний, конкретний, кінцевий продукт, який самостійно створюється учнями в процесі навчальної та практичної діяльності.

4. При цьому продукт – це завжди особистісно значимий творчий результат самостійної дільності, в якому відображена внутрішня мотивація учня, визначений рівень знань, умінь, навичок, індивідуальних особливостей і здібностей, навчальних дій і власного внутрішнього усвідомлення і переробки інформації.

Таким чином, продуктивна освіта – це особистісно-орієнтована педагогічна технологія, що забезпечує отримання учнями освіти на основі освітніх маршрутів (послідовності навчальних і виробничих модулів), що самостійно обираються індивідумом і забезпечують зростання його загальноосвітньої підготовки і культури, осягнення різних етапів професійної освіти, впевнене входження особистості в соціум з урахуванням її схильностей і особливостей розвитку.

Сьогодні продуктивне навчання (productive learning) є одним рухів у світовому просторі освіти, який найбільш активно розвивається.

Введення продуктивного навчання в освітній процес вищої школи реалізує його принципи, що вирізняються яскравою творчою спрямованістю і нестандартністю підходів до навчання і виховання за посередництва діяльності (активності) студентів з урахуванням їх індивідуальності [5].

На зміну якості трудових ресурсів і нові вимоги щодо компетенції працівників вказує Концепція Всесвітнього банку «Здібності до працевлаштування і управління виробництвом». Продуктивність праці персоналу співвідноситься з розвитком когнітивних здібностей працівників,

аналітичними навичками, евристичними вміннями, комунікативним і поведінковим досвідом.

Розмірковуючи про межі і можливості використання технології продуктивного навчання у вищій школі, слід відзначити наступні особливості. В силу своєї всезагальності, доступності і обов'язковості шкільна освіта має забезпечити кожному учневі підвищення загальнокультурного рівня, прилучення до скарбниці загальнолюдських цінностей, формування здатності самостійного пошуку і «присвоєння» знань (А.Н. Леонтьєв), тобто здатності до самоосвіти. Всезагальність гарантує включеність людини в ціннісні орієнтації і загальнолюдську культуру.

З психологічної точки зору, в школі провідною має бути інтерорізація: діяльність по переходу зовнішнього у внутрішнє. Учневі необхідно опанувати певні обсяги знань, зрозуміти їх практичну сутність, навчитись самостійній роботі.

Якісно інші зміни в особистості фахівця покликана забезпечити вища школа. Випускник вишу, на відміну від випускника школи, повинен вміти не стільки брати, скільки у професійному аспекті віддавати світовій людській культурі і виробництву. Фахівець повинен вміти не привласнювати, а професійно змінювати, перетворювати, трансформувати навколишній простір, світ людей і об'єктів, з якими він взаємодіє.

З психологічної точки зору, провідним процесом тут має стати екстерорізація. Випускник вищої школи повинен, перш за все, розвинути у собі здатність використовувати свої знання для зміни, трансформації навколишнього світу, тобто здійснювати перехід з «всередині» до «назовні». І саме ця діяльність є однією з цілей продуктивного навчання.

Відповідно до гіпотези, висунутої російською дослідницею Загвоздкіною М. В., продуктивне навчання буде ефективним, якщо його реалізовувати в зоні найближчого розвитку шляхом побудови індивідуального освітнього маршруту студента з урахуванням гетерогенності мислення і зміни позиції педагога з «поводиря» і «рикші» на роль

«соціального організатора освітнього середовища» (за влучним виразом Л. С. Виготського).

На думку української дослідниці Т. Равчиної, головними принципами взаємодії викладача і студента у середовищі вищої школи є наступні:

• студент як суб'єкт навчально-пізнавальної діяльності самостійно набуває знань, спираючись на власний досвід й розуміння;

• зовнішню інформацію кожна особистість сприймає й інтерпретує індивідуально залежно від набутих знань, досвіду;

• оволодіння способами мислення замість прийняття готової думки сприяє виробленню особистісних знань, поглядів, концепцій;

• навчальна діяльність стає процесом набуття соціальних, професійних знань, умінь й навичок, якщо студенти аналізують і вирішують реальні проблеми, актуальні для їхнього життєвого шляху, соціальної взаємодії, самопізнання;

• навчання, організоване як міжособистісна взаємодія студентів і викладачів на засадах поваги й довіри, впливає на пошук особистістю власного розуміння соціальних явищ, вияв неупередженого, толерантного ставлення до кожного; узгодження власних дій з інтересами, поведінкою інших;

• вагоме завдання викладача в навчальному процесі – створювати ситуації й контексти, в яких студенти набувають досвіду пізнавальної й соціальної активності, міжособистісної взаємодії.

Організація діяльності студентів має переслідувати одну стратегічну мету – набуття досвіду. Навчання – це організація різних видів пізнавальної й предметно-практичної діяльності, в процесі якої студенти набувають досвіду здобуття знань, формування особистісних поглядів, виконання дій, наближених до професійних ситуацій, соціальної активності. Це можуть бути діяльності, спрямовані на розвиток критичного, рефлексивного, творчого мислення (розв'язання проблем, аналіз і виконання ситуаційних вправ, творчих завдань, навчання шляхом відкриття тощо) [14].

Для сучасної системи професійної освіти важливо враховувати дані фундаментального дослідження процесів засвоєння інформації Чарльза Джеггінса, де підкреслена виключно важлива роль емпіричного навчання, практичної діяльності, накопичення досвіду. В обґрунтованій вченим моделі корпоративної освіти це відповідає співвідношенню «70:20:10» [5].

Запит на формування продуктивної компетентності демонструється в ідеях інноваційної «організації, що навчає», викладених у працях П. Сенге. Це організація, в якій співробітники постійно розширюють власні здібності створювати результат, де реалізуються нові і всеохоплюючі моделі мислення, де діє колективна вільна творчість, де співробітники постійно навчаються тому, як навчатись разом. Окреслена концепція розкриває можливості впливу на найцінніші корпоративні ресурси: колективні ноу-хау, таланти і досвід своїх співробітників [4].

Український дослідник М. Диба відзначає доцільність упровадження методик продуктивного навчання на старших курсах ВНЗ «для поглиблення їх спеціалізації і формування якостей творчої особистості». Пропонується етапи дидактичного циклу продуктивного навчання:

1) лекторії, які ведуть провідні науковці ВНЗ, інші фахівці, діяльність яких пов’язана з дослідженням проблем та перспектив розвитку цього виду діяльності;

2) практично-ілюстраційна форма шляхом проведення різних дискусій за участю практиків, науковців, студентів. Головною метою етапу є формування у студентів об’єктивного розуміння необхідності певних знань, сфери та методики їх застосування, доцільність діяльності, відповідність планам студента.

3) Розробка виробничої ситуації (тренінговий формат), що охоплює всі складові виробничого процесу визначеного суб’єкта господарювання у їх розвитку та динаміці. На заняттях студенти опановують методику прийняття рішень, особливості поведінки посадових осіб при виконанні виробничих

завдань, усвідомлюють алгоритм конструювання професійних дій залежно від розвитку виробничої ситуації.

4) Творчий етап. Самостійне вироблення студентами власних пропозицій, методик, підходів як власного інтелектуального продукту за кожною з дисциплін програми навчання. Водночас дослідник зауважує на неготовності значної частини викладачів та студентства до упровадження реальних інновацій, суттєвих змін організації навчального процесу, змісту методичної роботи, перебудови взаємовідносин у системі «студент – викладач – кафедра».

Результатом продуктивного навчання, на думку М. Диби, є «не окремі знання з фаху, а здатність на професійному рівні створювати власні інтелектуальні продукти, пропонувати їх на ринку з необхідним рівнем компетентності, реалізувати у виробничому процесі суб'єкта господарювання, забезпечуючи тим самим високу конкурентоспроможність у праці» [3].

Таб. 2. Трактування терміну «продуктивна компетентність»

ПРОДУКТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ	Здатність самостійно вивчати дисципліну з креативно-дослідницьких позицій і вміння самостійно керувати освітньою діяльністю (А.В.Рубцова).
	Фізичне, психічне, акмеологічне новоутворення, що розвивається в процесі вирішення задач, пов'язаних з використанням знань на практиці, здобуття із практики нових знань, їх узагальнення, інтеграції з різних джерел в нове компетентне знання про нові способи вирішення поставлених задач. Майстерність і компетентність інтегруються в продуктивній компетентності (Н.В. Кузьміна).
	Вміння працювати і заробляти, бути здатним створювати власний продукт, приймати рішення і нести за них відповідальність (Дальшіна А. В.).
	Вищий рівень компетентісного розвитку особистості, представлений системною і динамічною інтеграцією і диференціацією компетентісних утворень, які у відповідності з вимогами професійної діяльності забезпечують реалізацію її цілей у сфері досягнення професійності і майстерності та забезпечують її високу результативність у створенні соціально корисних продуктів (З. В. Румянцева).

Таким чином, усі компоненти продуктивної освіти, розроблені і апробовані на рівні загальноосвітньої школи, в академічному середовищі доповнюються необхідністю формування **продуктивної компетентності** – готовності і розвитку здібностей до досягнення професіоналізму і майстерності, спрямованих на досягнення реального конкретного кінцевого результату (проекту), створюваного студентом в науково-освітньому просторі проектно-дослідницької діяльності вишу шляхом синтезу знань, вмінь, навичок, накопичення досвіду. Продуктивна компетентність – одне зі структурних утворень особистості, що означає усвідомлену і емоційно виражену орієнтацію на успішність результатів професійної діяльності.

Висновки. Компетентісно-діяльнісний підхід, що став базисом підготовки фахівця нового покоління, вимагає переосмислення традиційних тактик вишівської освіти. У відомій книзі Р. Кіосакі вказано: «Освіта, яка не вчить жити успішно у сучасному світі, не має ніякої цінності. Кожен із нас приходить у життя із природженою здатністю жити щасливо й успішно. А ми повинні збагатити цю здатність знаннями і навичками, які допомогли б нам її реалізувати найбільш ефективно». Вища академічна освіта з врахуванням модернізації освітніх програм, детермінованої актуалізацією компетентісного підходу, зберігає свій пріоритет в підготовці фахівців. Однак дедалі більш значимими для роботодавців стають «корисні знання» (useful knowledge), зорієнтовані на здатність вирішувати конкретні завдання компанії, здатні реально приносити економічну користь. Продуктивне навчання є однією з інноваційних освітніх технологій, здатних оновити зміст сучасної вищої освіти, запропонувати нові стратегії підготовки фахівців та переглянути критерії оцінки якості знань.

Перспективи подальших досліджень з проблеми. Адаптовані до вимог вищої школи форми і методи продуктивного навчання, технології формування продуктивності в контексті впливу на підвищення рівня виробничих досягнень наразі не стали предметом широкого обговорення в

практиці підготовки фахівців сфери економіки, що залишає простір для подальших досліджень означеної проблеми.

Список літератури

1. Бем И., Шнайдер Й. Характерные особенности проектов в продуктивном обучении. // Как работает продуктивная школа? – 2003. – Вып. 4 (15). – Электронный ресурс – Режим доступа: [http://www.values-edu.ru/wp-content/uploads/2011/08/nev_4_2003.pdf]
2. Выготский Л.С. Избранные психологические исследования. / Л. С. Выготский – М.: Изд-во АПН РСФСР, 1956.
3. Диба М. Продуктивне навчання і його роль у підготовці фахівців / Михайло Диба. – Вища школа. – 2011. – № 12. – С.60-65.
4. Дженнингс Ч. Модель «70: 20: 10» [Электронный ресурс] URL: http://trends.skolkovo.ru/2015/05/korporativnoe-obuchenie-model-70-20-10/
5. Загвоздкина М.В. Московский государственный университет экономики, статистики, информатики (МЭСИ) продуктивное образование менеджеров по управлению человеческими ресурсами. – 2015. Серия: ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://research-journal.org/pedagogy/produktivnoe-obrazovanie-menedzherov-po-upravleniyu-chelovecheskimi-resursami/
6. Эльконин Д.Б. Психология обучения младшего школьника. М., 1974.
7. Как проектировать универсальные учебные действия в начальной школе. От действия к мысли / Под ред. А.Г. Асмолова. М.: Просвещение, 2010.
8. Каплунович С.М. Портал психологических изданий PsyJournals.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://psyjournals.ru/education21/issue/54276_full.shtml
9. Крылова Н. В. Основные идеи продуктивного образования. / Крылова Н.В., Леонтьева О.М.// Как работает продуктивная школа? 2003. Вып. 4 (15). Электронный ресурс – Режим доступа: [http://www.values-edu.ru/wp-content/uploads/2011/08/nev_4_2003.pdf]

10. Крылова Н.В. Организация продуктивного образования / Н.В. Крылова – М.: 2008. – С.12

11. Павлуцкая Н.М. Организация продуктивной познавательной деятельности учащихся при обучении решению физических задач. Электронный ресурс – [http://www.dissercat.com/content/organizatsiya-produktivnoi-poznavatelnoi-deyatelnosti-uchashchikhsya-pri-obuchenii-resheniy-0?_openstat=cmVmZXJ1bi5jb207bm9kZTthZDE7]

12. Подласый И.П. Продуктивная педагогика. Кн. для учителя. / И.П.Подласый М.: Нар. образование, 2003.

13. Продуктивное образование. *Альманах.* М., 2005., С. 15, 25. – *Електронний ресурс. – Режим доступу.* – http://www.values-edu.ru/?p=79

14. Равчина Т. Організація взаємодії викладача і студентів у навчально-виховному процесі вищої школи: концепції, підходи, технології / Тетяна Равчина. – Вісник Львівського університету. Серія педагогічна. Випуск 19. Частина 2. – С.4-17.

15. Репродуктивные, продуктивные, алгоритмические педагогические технологии. Электронный ресурс – [http://old.ysu.ru/institut/pedinst/tecnology/files/gl5.html]

16. Селевко Г.К. Технология продуктивного образования / Г.К.Селевко // Энциклопедия образовательных технологий. Т.1. – М.: НИИ ШТ, 2006 – С. 632 – 641.

17. Френе С. Избранные педагогические сочинения. Электронный ресурс – Режим доступа: [http://www.twirpx.com/file/120983]

КРИТЕРІЇ ВІДБОРУ ЗМІСТУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ-ЕКОЛОГІВ

Кофанова О. В.
д. пед. н., к. х. н., професор, професор кафедри інженерної екології Національного технічного університету України "КПІ"

Зміст професійної підготовки майбутніх фахівців-екологів реалізується, по-перше, за рахунок опанування ними фундаментальних навчальних дисциплін, а по-друге − за рахунок вивчення професійно орієнтованих дисциплін і спецкурсів. Зрозуміло, що всі ці складові тісно взаємопов’язані, взаємообумовлені та доповнюють одна одну, створюючи підґрунтя для розвитку кожного наступного етапу навчання. Таким чином, серед пріоритетних завдань реформування вітчизняної вищої екологічної освіти виокремлюємо приведення її змісту та принципів організації у відповідність з сучасними соціально-економічними, політичними і екологічними вимогами суспільства.

Спираючись на розробки В. А. Попкова та А. В. Коржуєва [4; 5], першим етапом відбору змісту професійної підготовки екологів вважаємо визначення джерел формування змісту певних дисциплін. Це може бути, наприклад, соціальний досвід, знання з методики навчання певних дисциплін, закономірностей процесу засвоєння навчального матеріалу тощо. Тоді другим етапом є визначення певних принципів і факторів, під якими розуміється рушійна сила процесу, тобто "суттєва обставина, причина будь-якого процесу або явища" [8, с. 712]. Щодо змісту професійної підготовки майбутніх екологів, то серед таких факторів виокремлюємо цілі та завдання, а також майбутній фах студентів. Крім того, вважаємо, що саме хімічна підготовка студентів-екологів становить базис для формування їх професійної компетентності та є підґрунтям для засвоєння споріднених дисциплін.

Третім етапом відбору змісту професійної підготовки студентів автори вважають визначення критеріїв щодо відбору навчального матеріалу як з

фундаментальних, так і професійно орієнтованих та фахових дисциплін. Критерії добору, наприклад, хімічних знань для їх інтеграції у зміст професійно орієнтованих і фахових дисциплін передбачають, що ці знання повинні відповідати сучасній природничо-науковій парадигмі, формувати загальну освіченість студентів, а також, бути системними, послідовними і мати спрямованість на розв'язування практичних завдань щодо їх професійної діяльності [1, с. 4].

Спираючись на розробки О. П. Мітрясової [2] та В. А. Петрук [3], виокремлюємо найзначущі загальнодидактичні й специфічні принципи, які вважаємо за доцільне застосувати під час конструювання змісту професійної підготовки майбутніх екологів у ВНЗ. Отже, модернізований зміст професійної підготовки студентів-екологів формуємо на засадах його науковості, системності, наступності, послідовності й фундаменталізації. До цих принципів обов'язково додаємо принципи зв'язку навчання з життям, професійної спрямованості навчального матеріалу. Ми досліджуємо також потенційні можливості виявлення та зміцнення внутрішньо- і міждисциплінарних зв'язків з метою екологізації, валеологізації і гуманізації професійної підготовки майбутніх фахівців-екологів. Окрім того, зміст підготовки повинен бути таким, щоб він сприяв активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів, розвитку їх творчої особистості та викликав позитивну мотивацію до навчання.

Окреслимо критерії, за якими ми вважаємо за доцільне здійснювати відбір змісту професійної підготовки студентів-екологів з метою якнайефективнішого набуття ними необхідних компетентностей. Критерій (грецьк. κρίτγρίυ − відмінна ознака, показник) − це матеріалізована ознака, за допомоги якої оцінюється ступінь досягнення мети, кількісна міра деякого явища; показником при цьому слугує кількісна або якісна характеристика досліджуваного об'єкта [6; 7]. Тому, спираючись на науковий доробок С. Д. Рудишина, як головні критерії відбору змісту професійної підготовки майбутніх фахівців-екологів обираємо науковість, новизну та актуальність

навчальної інформації, відповідність логіці, практичне значення, цікавість (інтерес), доступність тощо [6, с. 161].

Отже, під час навчання у ВНЗ студенти-екологи повинні не лише набути необхідних ключових і професійних компетентностей, але й опанувати вміння самостійного вивчення матеріалу; бути здатними виявляти власне ставлення до матеріалу, що вивчається; навчитися застосовувати здобуті знання у нестандартних ситуаціях, для розв'язування завдань, пов'язаних з практикою, з майбутньою професією, з життєдіяльністю людини у навколишньому середовищі тощо.

Список використаних джерел

1. Козачек А. В. Проектирование содержания профессиональной подготовки инженера-эколога в вузе: дис. ... канд. пед. наук : 13.00.08 / Артемий Владимирович Козачек. – Елец, 2005. – 255 с.

2. Мітрясова О. П. Стратегічні засади конструювання змісту хімічної освіти у вищій школі / О. П. Мітрясова // Педагогіка і психологія. − 2009. – № 2. – С. 105–112.

3. Петрук В. А. Теоретико-методичні засади формування професійної компетентності майбутніх фахівців технічних спеціальностей у процесі вивчення фундаментальних дисциплін: монографія / В. А. Петрук. − Вінниця: Універсум-Вінниця, 2006. – 292 с.

4. Попков В. А. Дидактика высшей школы: [учеб. пособ.] / В. А. Попков, А. В. Коржуев. − М.: Издательский центр "Академия", 2001. − 136 с.

5. Попков В. А. Теория и практика высшего профессионального образования: [учеб. пособ. для студ. вузов, магистров, аспирантов, а также слушателей ФПК и препод. вузов] / В. А. Попков, А. В. Коржуев; [МГУ им. М. В. Ломоносова]. − М.: Академический проект, 2004. − 232 с.

6. Рудишин С. Д. Біологічна підготовка майбутніх екологів : теорія і практика : монографія / С. Д. Рудишин. – Вінниця: ВМГО "Темпус", 2009. – 394 с.

7. Сучасний словник іншомовних слів: [близько 20 тис. слів і словосполучень] / [уклад. О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк]. − [НАН

України. Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні]. − К. : Довіра, 2006. − 789 с. – (Сер.: "Словники України").

8. Філософський словник / [под ред. В. І. Шинкарука].− [2-ге вид. випр. і доп.]. − К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. − 800 с.

ЯКІСТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ ОСВІТИ − ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ВИПУСКНИКА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Кофанова О. В.
д. пед. н., к. х. н., професор, профессор кафедри інженерної екології Національного технічного університету України "КПІ"
Назарова Т. М.
Старший викладач Національного технічного університету України "КПІ"

Нові умови розвитку суспільства вимагають такої підготовки фахівців, яка поєднувала б високу професійну майстерність з сучасним баченням складних економічних, екологічних і соціальних проблем суспільства. Таким чином, забезпечення якісної фундаментальної освіти є одним з ключових завдань реформування вищої школи України.

Останніми роками багато вчених-дослідників у нашій країні та за її межами присвятили свої праці вдосконаленню змісту та форм вищої екологічної освіти, формуванню екологічного мислення молодого покоління. Зокрема, філософським проблемам природничої освіти, формуванню в учнів і студентів наукового світогляду присвячено роботи таких вітчизняних авторів, як Ю. Д. Бойчук, Н. М. Буринська, С. У. Гончаренко, М. І. Дробноход, О. С. Заблоцька, О. П. Мітрясова, О. М. Молотова, С. Д. Рудишин, а також праці А. М. Буровського, С. С. Шварца, Ф. Т. Яншиної тощо. Сьогодні перед вищою екологічною освітою стоїть завдання оновлення змісту з метою приведення його у відповідність до сучасних вимог нового інформаційного суспільства. При цьому фундаменталізація освіти є одним з найважливіших напрямів підвищення якості підготовки майбутніх фахівців. Вона передбачає пріоритет методологічно важливих знань над ситуативними,

які можуть набуватися студентами в процесі виробничої діяльності; спрямованість на оволодіння взаємодоповнюючими компонентами наукового знання; раціональність мислення, формування наукової культури випускників ВНЗ тощо [1; 2].

У становленні майбутнього фахівця-еколога значну роль відіграє фундаментальна хімічна освіта. Зокрема у зв'язку зі зміцненням міждисциплінарних взаємозв'язків, системним підходом до навчання зросла значущість хімічних знань для засвоєння як споріднених професійно орієнтованих дисциплін, так і спецкурсів. Багато дисциплін навчального плану підготовки майбутніх екологів потребують фундаментальної хімічної освіти. Це, зокрема, такі дисципліни, як "Урбоекологія", "Техноекологія", "Екологія людини", "Інженерна екологія", "Моніторинг та методи вимірювання параметрів навколишнього середовища", "Нормування антропогенного навантаження на навколишнє середовище", "Безпека життєдіяльності", "Екологічна безпека" тощо. Отже, інтегрування та взаємозбагачення хімічних знань і матеріалу споріднених курсів вважаємо одним з найперспективніших напрямів реформування вищої екологічної освіти.

Зрозуміло, що забезпечення якісної фундаментальної освіти майбутніх випускників ВНЗ – складне й багатопланове завдання, яке не можна вирішити водночас. Вважаємо, що визнання екологічної освіти пріоритетним напрямом вищої освіти, екологізація технічної і гуманітарної освіти – дуже важливі кроки України до гармонізації відносин людини з навколишнім середовищем.

Список використаних джерел

1. Мітрясова О. П. Інтегрований підхід до навчання хімії студентів аграрного університету : монографія / О. П. Мітрясова. – Миколаїв : МДАУ, 2006. – 295 с.

2. Рудишин С. Д. Біологічна підготовка майбутніх екологів : теорія і практика : монографія / С. Д. Рудишин. – Вінниця : ВМГО "Темпус", 2009. – 394 с.

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПОЛІТЕКОНОМІЇ

Крюкова І. О.
к. е. н., доцент кафедри «Економічна теорія» Державного економіко-технологічного університету транспорту

Сьогодні політична економія, як наука та навчальна дисципліна, переживає свою кризу та втрачає популярність. Втрата політекономією актуальності не означає, що чітке і логічно впорядковане політико економічне знання поступається іншим фундаментальним наукам щодо функції вироблення навички системного економічного мислення. Але затребуваність політекономії спала тому, що її курс лишається консервативно-обмеженим вчорашніми економічними реаліями і не вбирає в себе здобутки сучасного розвитку економічної науки і тенденції практики.

Варто згадати історичний факт, що розвиток політичної економії в Україні зазнавав кризового стану і раніше. Вперше в Україні кризу політичної економії історики економічної думки відмічали в XIX столітті, хоча і датували по-різному – 30-ми або 90-ми роками. Група економістів вважала, що початок кризи позначило виникнення критичного напряму та вчень соціалістів-утопістів, а їх опоненти вважали такою історичною віхою марксизм. Але в обох випадках, сутність кризи визначалась занепадом методології класичного економічного дослідження, а вихід з неї пов’язувався із подоланням космополітизму класицизму. Більшість українських економістів кінця XIX – початку XX століття здійснювали його на керівних засадах німецької історичної школи, деякі розвивали політекономію в руслі маржиналізму і неокласики. Також характерним для вітчизняних вчених був розвиток соціального або морально-етичного аспекту інституціоналізму.

Увагу сучасних теоретиків привертають проблеми органічного вбудовування у стереотипну політикоекономічну архітектоніку функціональних реалій змішаної економічної системи та цивілізаційної парадигми економічного розвитку, які спіткали науку століття потому як її охопила перша кризова хвиля. Методологічні принципи маржиналізму –

суб'єктивізм та граничності – досі лишаються недозалученими до сучасного політекономічного аналізу. Отже, сьогодні аналогічна ситуація з кризою політекономії повторюється, насамперед у зв'язку із розбудовою ринкових відносин в Україні, як у країні пострадянського простору, в якій тривалий час був поширений марксистський формат політичної економії.

До того ж плин часу додав необхідність політекономічного впорядкування глобальних процесів, оцінки їх сучасної якості та, разом з тим, диференціації західного та східного типу ментальності та відповідно характеру їх впливу на економічний розвиток. Використання маржинального принципу граничності, згідно з яким зі зменшенням кількості зростає цінність, на нашу думку, варто активно залучати до політекоекономічної аналітики з метою наукового переосмислення нею значення природних ресурсів у сучасному економічному відтворенні. Маржинальний інструмент потрібен з метою обґрунтування акценту на збільшенні важливості екстенсивного фактора для економічної системи на етапі загострення її екологічних екстерналій, після тривалого захоплення економічним зростанням та визначенням інтенсивного фактора як провідного в структурі продуктивних сил.

Використання маржинального принципу суб'єктивізму особливо бракує темі «Світове господарство», в якому розвиток міжнародних економічних відносин висвітлюються, по-перше, як суто об'єктивний процес; по-друге, взаємовигідний для всіх його учасників. Скажімо, серед причин світової інтеграції країн зазначається необхідність(об'єктивна категорія) у повнішому сумісному використанні досягнень НТП , випускаючи з уваги прагнення (суб'єктивна категорія) провідних країн світу отримати більші прибутки від свого високого рівня науково-технічного розвитку шляхом додаткового залучення до нього ресурсів інших менш розвинених країн, обмежуючи тим самим їх ресурсні можливості у майбутньому та закріпляючи їх науково-технічне відставання. Адже розвинені країни не вивозять до тих країн, що

розвиваються новітні покоління техніки і технології, які у них перебувають лише на висхідній фазі життєвого циклу.

Натомість роль суб'єктивного фактора у тенденціях розвитку світового господарства, як то персоніфікація економічного лідерства та економічного ефекту від глобалізації, підміняються абстрактними висновками щодо користі від поглиблення процесу міжнародного поділу праці для світового співтовариства. Коли йдеться про переваги поглиблення міжнародної спеціалізації, необхідно зауважувати для кого, якою мірою і враховувати ефект як в короткостроковому періоді , так і в довгостроковій перспективі. Негативні цивілізаційні наслідки глобалізації політекономією лишаються явно недооціненими, особливо з урахуванням посилення руху антиглобалістів у світі.

Сучасний підхід до актуалізації політикоекономічного знання має бути синтетичним. Адже сенс модернізації політ економічного знання не в тому, щоб показати суперечності традиційних і нових теорій через їх відмінності, а скоріше у пошуку площини їх логічної сумісності, взаємодоповнюваності та взаємодії.

Так авторитетний науковий приклад широти економічних поглядів продемонстрував ще на першій хвилі політ економічної кризи М.І. Туган-Барановський – видатний український політеконом, який здійснив по суті неокласичний синтез раніше за А.Маршалла і П.Самуельсона, органічно поєднавши у своїй теорії класичний напрям з маржинальним. Раніше за Маршалла він виклав кон'юнктурну теорію ринків. Неабияку роль Туган-Барановський приділив розробці таких політ економічних питань, як кооперація, суспільний розподіл, пере нагромадження капіталу та роль держави. А його прізвище навіть і не згадується у сучасних підручниках з політекономії. Між іншим, історія економічної думки України має непоодинокі приклади інституціонального характеру економічного мислення. Інституціональній складовій сучасного економічного розвитку, у

тому числі її вітчизняному доробку, має бути справедливо відведено належне місце в курсі оновленої політичної економії.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРЕДМЕТНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ФІЗИКИ

Муравський С. А.
к. п. н., керівник відділу наукової роботи ХКТЕІ

Сучасне суспільство, яке характеризується високим рівнем розвитку, висуває нові вимоги до освіти, яка, будучи необхідним компонентом розвитку особистості, зобов'язана адекватно відображати вимоги часу. У зв'язку з цим відбувається істотна зміна освітньої парадигми: метою освіти стає вміння безперервно навчатися, здобувати знання, розвивати мислення і сприйняття, творчі здібності. Тому курс фізики не може носити суто предметний характер, а має включати в себе зміст, адекватний інноваційним технологіям навчання: наукову методологію, сучасні фізичні теорії. Серед проблем сучасної освіти чільне місце займає питання підготовки компетентних фахівців у різних галузях людської діяльності.

У компетентнісному підході на перший план висувається не інформування студента, а вміння вирішувати проблеми, що виникають у різних ситуаціях: у пізнанні і поясненні явищ дійсності; при освоєнні сучасної техніки і технологій; у взаєминах людей, в етичних нормах, при оцінці власних вчинків; в повсякденному житті при виконанні соціальних ролей; в правових нормах і адміністративних структурах споживчих і естетичних оцінках; при виборі професії та оцінці своєї готовності до навчання у вищому навчальному закладі, коли необхідно орієнтуватися на ринку праці; при необхідності вирішувати власні проблеми життєвого самовизначення, вибору стилю і способу життя, способів розв'язання конфліктів.

Аналіз літератури з проблеми дослідження дозволив нам сформулювати поняття «компетенція» і «компетентність». Компетенція – це

група взаємопов'язаних знань, умінь, навичок, які забезпечують виконання певної професійної задачі.

Компетентність – це готовність і здатність здійснювати професійну діяльність в рамках освоєної компетентності «зі знанням справи», тобто приймати відповідальні рішення і діяти адекватно вимогам в певній ситуації. Компетентнісний підхід створює умови для якісної підготовки студентів, сприяє формуванню системи міжпредметних компетенцій, а також надпредметних ключових компетенцій (не прив'язаних до конкретних навчальних дисциплін) в інтелектуальній, комунікативній, інформаційній, суспільно-політичній та особистісній сферах; пов'язаних з науково-дослідною діяльністю.

Перелік ключових компетенцій подано в загальному вигляді і потребує деталізації, як за віковими ступенями навчання, так і за навчальними предметами і освітніми галузями. Розробка освітніх стандартів, програм і підручників з окремих предметів має враховувати комплексність поданий у них зміст освіти з точки зору внеску у формування ключових компетенцій. У кожному навчальному предметі (освітній галузі) визначено необхідну і достатню кількість пов'язаних між собою реальних досліджуваних об'єктів, що формуються при цьому знань, умінь, навичок і способів діяльності, становлять зміст певних компетенцій.

При формуванні переліку предметних компетенцій враховується їх комплексний характер, тобто наявність у структурі компетенції: а) об'єкта реальної дійсності; б) соціальної значущості знань, умінь, навичок і способів діяльності по відношенню до даного об'єкту; в) особистісної значущості для студента формування даної компетенції.

В процесі формування предметної компетентності студенти стають не просто пасивними слухачами, які відтворюють дії викладача, а активними учасниками процесу пізнання. Наприклад, навчаючись розв’язувати задачі, студенти не копіюють готові рішення з дошки, а займаються пошуком алгоритму розв'язання задач, а потім застосовують самостійно. Під час

самостійного розв'язування задач пропонуються багаторівневі картки кожному студенту, що передбачають самоперевірку розвязку тієї чи іншої задачі; успішно виконавши завдання першого рівня, можна перейти до наступного. Можливий випадок використання діяльності студентів у групах по 4 людини, що дозволяє їм під час роботи консультувати один одного.

Формування предметної компетентності передбачає творчі багаторівневі завдання. Наприклад, підготовка повідомлення за однією з запропонованих тем, підготовка демонстрації того або іншого явища або закону, пошук розв’язку творчої чи експериментальної задачі. Кожен студент може вибирати і виконувати те, що йому найбільш доступно на даному етапі саморозвитку. Можна запропонувати виконати одразу кілька завдань, якщо дана тема викликала підвищений інтерес у студентів.

Таким чином, компетентнісний підхід в освіті на противагу концепції "засвоєння знань", а насправді сумі відомостей, передбачає засвоєння студентами різного роду умінь, що дозволяють їм у майбутньому діяти ефективно в ситуаціях професійного, особистого й суспільного життя. Причому особливе значення надається умінням, що дозволяють діяти в нових, невизначених, проблемних ситуаціях, для яких заздалегідь не можна напрацювати відповідних шляхів і способів розв’язку. Їх треба знаходити в процесі вирішення подібних ситуацій і досягати бажаних результатів. Компетентнісний підхід є посиленням прикладного і практичного характеру всієї вищої освіти.

Отже, сучасний викладач фізики повинен використовувати усі можливості для розвитку предметної компетентності студента. Зрозуміло, що це потребує значних зусиль, ретельної підготовки при плануванні кожного заняття, реагування на засвоєння або, навпаки, труднощі при засвоєнні теми заняття. Розвивати предметну компетентність – це ставити студенту ряд предметних професійно-орієнтованих питань, ситуацій і задач теоретичного і прикладного характеру, розв’язати які студент має бути готовим по завершенню вивчення фізики.

КІЛЬКІСНИЙ ТА ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ВІДПОВІДНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ СУЧАСНИМ ВИМОГАМ РИНКУ ПРАЦІ

Стороженко О. О.
Багдасарьян К. А.
Студентки кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара
Голей Ю. М.
Асистент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Сучасні методи у навчанні давно потребують змін: більшість знань, які ми отримуємо у ВНЗ вже давно застарілі, адже сучасні технології та суспільство дуже стрімко розвиваються, а сучасна освіта майже стоїть на місці.

Оптимальним варіантом сучасної освіти є поєднання цікавого викладання, сучасних технологій, зацікавленості студентів та можливості використання отриманих знань у майбутньому.

Найбільш відчутно усі проблеми вищої освіти віддзеркалює сучасний ринок інформаційних технологій (ІТ). У наш час сфера ІТ-технологій є однією з галузей, які стрімко розвиваються. Сфера ІТ приваблює багатьох працівників, лише за 2010-2014рр. їх кількість у 25 найбільших компаніях України зросла на 75 %, що складає 11359 чоловік. Кожного дня пропонується до 4 тисяч вакансій у ІТ- сфері [1].

Якщо говорити про структуру вакансій, то найбільшим попитом у 2014 – 2015 роках користуються веб-розробники, веб-дизайнери та системні адміністратори, найменшим – бізнес-аналітики та ІТ-директори. Спостерігається позитивна тенденція до збільшення попиту на такі професії як веб-розробник, дизайнер, спеціаліст з мережевих технологій та програміст. Це свідчить про зростання дефіциту кваліфікованих кадрів у відповідних галузях сфери інформаційних технологій [2].

На сьогодні в сфері ІТ-технологій налічується 18,2 млн. спеціалістів, з них в Україні працює близько 250 тис., у США – 3,6 млн., в Індії – 2,8 млн. Виходячи з цього ми бачимо, що в Україні відчувається нестача ІТ-спеціалістів,

у 2015 році дефіцит кадрів перевищив позначку у 70 тис. [3]. Уряд вирішує це питання підвищуючи обсяг держзамовлень на ІТ-спеціальностях у ВНЗ. Українські ВНЗ щорічно випускають близько 16 тис. фахівців у сфері інформаційних технологій, але тільки 25-30 % працевлаштовуються за фахом [4]. Зазначені дослідження свідчать, що ІТ- сектор на сьогоднішній день є привабливою та перспективною сферою для майбутньої роботи, 4 % абітурієнтів обирають його при вступі до ВНЗ, половина з них влаштовується далі за цим фахом.

Однією з головних проблем у системі підготовці ІТ- кадрів є невідповідність переліку спеціальностей, затвердженого Міністерством освіти України, справжнім професіям, які існують в індустрії інформаційних технологій. Добре відомо, що до теперішнього часу тут сформований стійкий список спеціальностей.

З 1 вересня 2015 року вступив у силу новий закон «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти», на зміну застарілим спеціальностям приходять запозичені напрямки підготовки з Європейських ВНЗ, а саме: інженерія програмного забезпечення, комп'ютерні науки та інформаційні технології, комп'ютерна інженерія, системний аналіз, кібербезпека, але і вони не відповідають сучасним потребам ІТ- ринку [5]. Чи варто нам приймати Європейську освіту? Наші ІТ- спеціалісти у всьому світі визнаються, як одні з найкращих та найосвіченіших, у 2015 році Україна посіла 5 місце за рівнем освіти у рейтингу інноваційних країн, поступившись лише Південній Кореї, Росії, Фінляндії та Ізраїлю [6].

Слід зазначити, що українська система освіти має певні переваги, які дозволяють говорити про можливість організації якісної підготовки програмістів. У першу чергу це математичні традиції провідних університетів і фундаментальна базова освіта в середній школі.

В теперішній час існує ряд проблем з якими зустрічаються вчорашні студенти вже на роботі:

—невідповідність їх знань сучасним технологіям та потребам ринку;

—відсутність практичних навичок застосування своїх вмінь;

—відсутність бажання до самовдосконалення та розвитку;

—невміння працювати в команді.

Отже, на нашу думку, для рішення проблеми недостатньої кваліфікації ІТ- спеціалістів потрібно оновити методики та методи навчання у ВНЗ: зробити практичні заняття більш наближеними до майбутньої роботи; розробити більш поглиблені курси інформатики на всіх спеціальностях у ВНЗ та школах; розробити курси на базі ІТ- компаній для поліпшення навичок робочих кадрів; удосконалити методи захищення прав інтелектуальної власності. Через проблеми з піратським програмним забезпеченням, низьким правовим захистом інформаційних систем багато компаній відмовляються відкривати центри розробки і дослідні лабораторії.

Список використаних джерел

1. ТОП-25 крупнейших ИТ-компаний Украины [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://jobs.dou.ua/top25/july-2015/

2. Рынок IT: борьба за веб-разработчиков и зарплата 522B522522ше, чем за рубежом [Електронний ресурс] // rabota.ua – Режим доступу: http://blog.rabota.ua/ryinok-it-borba-za-veb-razrabotchikov-i-zarplata-bolshe-chem-za-rubezhom/

3. В Украине не хватает IT-специалистов [Електронний ресурс] // zn.ua/ – Режим доступу: http://zn.ua/UKRAINE/v-ukraine-ne-hvataet-it-specialistov-136449_.html

4. Рейтинг украинских вузов по ИТ-специальностям [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://spark.kpi.ua/ru/node/609

5. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти від 29.04.2015р. [Текст] // Кабінет Міністрів України. – 2015р.

6. Україна піднялась на 16 позицій у рейтингу інноваційних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebed.org.ua/uk/novina/ukrayina-pidnyalas-na-16-po ziciy-u-reytingunnovaciynih-krayin

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Фатич В. В.
Студентка 3-го курсу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
Труніна І. М.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

В період глобалізації забезпечення високого рівня освіти є передумовою досягнення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Тому при обраному країною курсі євроінтеграції питання мобільності і підвищення компетентності студентів є дуже актуальним. Стати повноцінним учасником глобальної політики, економіки і культури може лише та країна, в якій інтелектуальні професії стали масовими, а інвестиції у розвиток людського потенціалу – найвагомішими і найефективнішими.

Шлях європейської та світової інтеграції, обраний Україною, зумовлює необхідність інтенсивних змін в політичному, економічному й соціальному житті нашої держави. Саме тому останніми роками відбуваються реформаційні процеси в освітній галузі, спрямовані на досягнення рівня найкращих світових стандартів [1].

При орієнтації української освіти на європейську відкриваються перспективи: глибинне реформування національної освітньої системи задля її розпізнавання у європейському просторі; можливості розбудови інноваційної моделі вищої освіти [2]; входження України до європейського освітнього простору прискорює перехід від освітньої моделі індустріального суспільства до моделі освіти суспільства інформаційного; можливість випускників вузів самореалізації в професійній галузі в будь-якій з європейських країн; активна академічна взаємодія людей, вищих навчальних закладів та держав, що забезпечує мобільність студентів, викладачів, дослідників та

адміністративного персоналу; компетентність студентів на світовому ринку праці [1].

Відповідно прогнозів ЮНЕСКО цивілізованого рівня добробуту у XXI столітті, досягнуть тільки ті країни, в яких біля 50% працездатного населення будуть мати якісну університетську освіту. В даний час в Україні вищу освіту мають 20-25% працюючих, в тому числі біля 13% – університетську [3]. Близько 20-35 тис. українських студентів (4-е місце в Європі) навчаються за кордоном, а їх чисельність за останні роки має тенденцію до зростання, що є характерною ознакою реалізації стратегії розширення можливостей в процесі інтернаціоналізації ринку освітніх послуг України [2].

Слід визнати значні диспропорції між ЄС та Україною щодо позицій ВНЗ у провідних рейтингах, в яких значну вагу займають показники міжнародної активності університетів, де, нажаль, вітчизняні ВНЗ займають значно нижчі місця: частка європейських університетів у першій сотні більшості світових рейтингів коливається від 30 до 50%, а вітчизняні ВНЗ зовсім не представлені у перших сотнях всіх рейтингів. Тож за якістю освіти згідно рейтингів університети країн ЄС випереджають ВНЗ України, що обумовлює домінування виїзду студентів до країн ЄС над їх приїздом, який практично відсутній з цих країн.

Саме тому європейська спрямованість розвитку освіти України є необхідною передумовою для набуття нових конкурентних переваг в якості освіти, досягнення нового рівня компетентності фахівців і водночас гармонізації української освіти.

Список використаних джерел

1. Чужиков В., Антонюк Л. Соціальні наслідки Євроінтеграції України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf

2. StockWorld [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.stockwo rld.com.ua/

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Холявко Н. І.
к. е. н., доцент Чернігівського національного технологічного університету
Ковальчук Ю. В.
Чернігівський національний технологічний університет

У сучасних умовах становлення економіки знань система вищої освіти відіграє важливу роль у здійсненні структурних перетворень та інноваційного розвитку. Вища освіта сприяє збереженню та нагромадженню знань, духовних цінностей і надбань національної культури, вона відіграє провідну роль в розвитку суспільства та є рушійною силою економічного розвитку будь-якої держави. Сьогодні університети виступають не лише ретрансляторами, а потужними генераторами знань і потенційними «локомотивами» інноваційного розвитку.

Міжнародні дослідження якості вищої освіти засвідчують, що показники якості вищої освіти України є доволі неоднорідними. З одного боку за кількісним показником – охоплення вищою освітою – Україна перебуває в числі перших 10-15 країн світу. Доволі високі показники має математична і природнича освіта – Україна посідає тут місце не нижче 50-го. За якістю освіти з менеджменту місце України коливається біля сотого.

В табл. 1 вказано рейтингові позиції України за складовими Глобального індексу конкурентоспроможності (дослідження Світового економічного форуму).

Таблиця 1

Позиції України за складовими Глобального індексу конкурентоспроможності

Параметр	2010 – 2011	2011 – 2012	2012 – 2013	2013 – 2014	2014 – 2015
Якість системи освіти в цілому	56	62	70	79	72
Стан вищої і професійної освіти (в цілому)	46	51	47	43	40
Якість освіти з менеджменту бізнесу	108	116	117	115	88
Якість початкової освіти	49	52	43	37	40

Якість вищої математичної і природничої освіти	42	36	34	28	30
Охоплення вищою освітою	8	7	10	10	13
Кількість країн, які брали участь в дослідженні	139	142	144	148	144

Вища освіта виступає не лише носієм інтелектуального потенціалу, але й високопродуктивною силою у суспільстві та потребує постійної уваги з боку держави та належної фінансової підтримки. На сучасному етапі структура державного фінансування виділяє недостатні суми для реального оновлення освітньої сфери. Нагальною проблемою є те, що вища освіта не спроможна оперативно реагувати на потреби сучасного ринку праці. Внаслідок цього збільшуються обсяги підготовки одних фахівців, тоді як у суспільстві гостро відчувається нестача фахівців інших спеціальностей.

Кількість ВНЗ в Україні зростала зі 149 у 1990 році до 353 у 2009 році, тобто у 2,4 рази. Хоча протягом останніх років спостерігається тенденція до скорочення мережі ВНЗ, однак їхня кількість порівняно з європейською освітньою системою є надто великою. Спостерігається також зменшення кількості студентів. Так, на початку 2013/2014 навчального року у ВНЗ різних форм власності налічувалося понад 1,7 млн студентів, зокрема за денною формою навчання – трохи більше 1 млн осіб, що на 480 тис. осіб менше, ніж у 2005 році, а в розрахунку на 10 тис. населення – 380 студентів у 2013 році проти 470 у 2005 році [1].

На сьогоднішній день вища освіта в Україні характеризується низкою проблем:

1) Невизнання дипломів більшості вітчизняних ВНЗ у світі
2) Невідповідність викладання вимогам ринку праці
3) Невідповідність структури освіти потребам ринку праці
4) Слабка матеріально-технічна база ВНЗ
5) Низький рівень зацікавленості студентів у якісній освіті
6) Низький рівень якості освітніх

7) Відсутність реального студентського самоуправління та ін. [2-4].

Отже, нині перед державою і суспільством стоїть завдання створити якісно нову основу для системи вищої освіти. Необхідно змінити механізм фінансування вищої освіти так, щоб вона забезпечувала можливість індивідуального та освітньо-професійного росту. Україна має забезпечити пріоритетний розвиток освіти, оскільки це одна з нагальних проблем сьогодення.

Список використаних джерел

1) Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2005/2006 – 2013/2014 навчальних років / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

2) Стратегія реформування вищої освіти в Україна до 2020 /Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tnpu.edu.ua/EKTS/strate2014.pdf

3) Руткевич О. Вища освіта: «доступна» та / або «плат- на»? / О. Руткевич // Вища освіта. – 2005. – № 5. – С. 104 – 112.

4) Вища освіта в Україні: громадська думка студентів[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/visha-osvita-v-ukraini-gromadska-dumka-studentiv-.htm

Наші автори:

Агрес О. Г. к. е. н., в. о. доцента кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Аксенов И. М. Д. э. н., профессор, профессор кафедры маркетинга и предпринимательства ХКТЭИ

Антонюк О. І. к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Атаманюк А. В. викладач циклової комісії загальноосвітньої та фундаментальної підготовки Хмельницький економіко-правовий коледж МАУП

Бабич Н. Ю. студентка Національного університету харчових технологій

Бабій І. В. старший викладач кафедри ЕМА Хмельницького національного університету

Бабіч О. В. к. т. н., асистент Національного університету харчових технологій

Багдасарьян К. А. студентка кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Багрій О. В. студентка Хмельницького національного університету

Байгуш О. В. Запорізький національний університет

Бакало Н. В. к. е. н., доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Бегур В. С. магістрант гр. УІДм-54 обліково-економічного факультету Буковинського державного фінансово-економічного університету

Безверхий К. В. к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну

Безрукавий Я. С.

Белей С. І. к. е. н., доцент кафедри туризму та економічної теорії, Буковинський державний фінансово-економічний університет

Бечко П. К., к. э. н., профессор кафедры финансов и кредита Уманского национального университета садоводства,

Бігальська О. Ю. к.е.н., доцент, МАУП

Богач В. О. студентка Хмельницького національного університету Хмельницького національного університету

Богач М. М. к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Боднарчук Т. Л. к. е. н., асистент кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Бойчук Г. І. викладач ХКК ХКТЕІ

Бондарева Т. В., ст. преподаватель кафедры коммерции и логистики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

Бондаренко Д. О. магістрант Національного університету харчових технологій

Боровик П. М. к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва

Боярчук Л. В., аспірант

Бузніцька І. В. викладач циклової комісії товарознавства, маркетингу та організації торгівлі Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Буряк В. В. аспірант кафедри економічної теорії та підприємництва Запорізького національного технічного університету

Варсуляк Ю. В., Буковинський державний фінансово-економічний університет

Веремейчик Я. С. Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Винятинська Л. В. к. е. н., Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

Вислободська Г. П. асистент кафедри статистики та аналізу Львівського національного аграрного університету

Витенко О. И., студентка Уманского национального университета садоводства

Віхоть М. студентка Національного університету харчових технологій

Вознюк А. О. асистент кафедри фінансів і кредиту ЛНАУ

Войнов Д. В. студент ХІФ КНТЕУ

Воловнік І. В. студент факультету економіки та управління Хмельницького національного університету

Вольницький Д. Г. магістр Національного університету харчових технологій

Воржакова Ю. П. к.е.н., асистент кафедри менеджменту Національного Технічного Університету України «Київський політехнічний інститут»

Гавриш А. В. к. т. н., доцент, викладач Національного університету харчових технологій

Гадецька З. М. к.т.н., доцент, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Гаєвська І. Р. студентка Національного університету харчових технологій

Геделевич Є. В. викладач кафедри фінансів та кредиту ХІСТ Університету «Україна»

Гелик М. М. студент факультету економіки та управління Хмельницького національного університету

Гнатишин Л. Б. кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Львівськкий національний аграрний університет, м. Дубляни, Україна

Голей Ю. М. асистент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Горун М. В. к. г. н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Грищенко Т. В., ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Гросул В. А. д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та управління ХДУХТ

Давидюк Т. В. д. е. н., професор кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Докторук Є. В. канд. екон. наук, завідувач кафедри менеджменту Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Доля В. В. студентка факультету фінансів Харківського інституту фінансів КНТЕУ

Дорохович А. Національний університет харчових технологій

Доценко І. О. к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Дружченко А. О. студентка економічного факультету ДНУ ім. О. Гончара

Дяченко К. С. викладач Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Євтушенко Д. П. студентка V курсу, спеціальність «Прикладна економіка» Львівського національного університету імені Івана Франка

Євтушик Я. Ю. студентка IV курсу Львівського національного аграрного університету

Єршова Н. Ю. к. е. н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Єфременкова Н. А. к. т. н., доцент кафедри гуманітарно-мистецьких дисциплін та технологій легкої промисловості Київського національного університету технологій та дизайну

Жованик О.В. к.е.н., доцент Дніпропетровський національний університеті м. О. Гончара

Жудова І. студентка Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Жученко В. Г. к. е. н., доцент кафедри туризму та рекреації КНТЕУ

Завидівська О. І. к.е.н., ст. викладач, Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Измайлович С. В. к. э. н., доцент кафедры финансов и отраслевой экономики УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Іванківа В. І., Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Іванова А. І. студентка Національного університету харчових технологій

Ільєнко Р. В. к. е. н., доцент Чернігівського національного технологічного університету

Ільницька Г. студентка ЛІ УБС

Ільницька К. Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Іщук Л. І. Луцький національний технічний університет

Калугіна Ю. С., Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Капінос Г. І. к. е. н., доцент кафедри Економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету

Карчева Г. Т. д. е. н., доцент Інституту магістерської та післядипломної освіти УБС НБУ

Каунова Н. Л., старший преподаватель кафедры коммерции и логистики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Кашперська О. В. викладач циклової комісії фінансів та облікових дисциплін ХКК ХКТЕІ

Квасницька Р. С. к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Кикинева Е. Г. к. т. н., доцент, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Кисляк С. В. викладач ІІ категорії Луцького кооперативного колледжу Львівської комерційної академії

Коваль Л. М. д. е. н., ректор Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Коваль О. А. к. т. н., доцент Національного університету харчових технологій

Ковальчук Ю. В. Чернігівський національний технологічний університет

Колодій А. В. к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Колосінська М. І. к. е. н., асистент кафедри туризму та економічної теорії Буковинського державного фінансово-економічного університету

Колотуха С. Н., к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита Уманского национального университета садоводства,

Корецька І. Л. к. т. н., доцент Національного університету харчових технологій

Король В. Г. магістрант гр. УІДм-54 обліково-економічного факультету Буковинського державного фінансово-економічного університету

Коршикова Р.С. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Костецький В. В. к. е. н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

Кофанов А. Е. аспирант Национального технического университета Украины "КПИ"

Кофанова О. В. д. пед. н., к. х. н., професор, профессор кафедри інженерної екології Національного технічного університету України "КПІ"

Кохан О. О. к. т. н., доцент кафедри технології хлібопекарських і кондитерських виробів Національного університету харчових технологій

Кравчук Н. М. К. т. н., доцент кафедри технології харчування та ресторанного бізнесу Національного університету харчових технологій

Красноусов А. В. к. е. н., доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності ХДУХТ

Красноштан Ж. А., Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Крюкова І. О. к. е. н., доцент кафедри «Економічна теорія» Державного економіко-технологічного університету транспорту

Ладик С. Р. к. е. н., доцент кафедри природничо-математичних дисциплін Львівського інституту економіки і туризму

Лапішко З. Я. к. е. н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Львівського навчально-наукового інституту ВДНЗ «Університет банківської справи»

Ларіонова К. Л. к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету

Легка Р. І. магістрант, Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Леховіцер В. О. аспірант Запорізького національного технічного університету

Линенко А. В. к. е. н., доцент Запорізького національного університету

Липчук В. В. д.е.н., проф, Львівський НАУ

Лисенко В. В. докторант Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

Литвиненко Т. С. студентка групи ЕП-12-1 Хмельницького національного університету

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

Лопатовська О. О. викладач облікових та фінансових дисциплін Хмельницького кооперативного коледжу ХКТЕІ

Лук'янова В. В. д. е. н., професор кафедри економіки підприємства та підприємництва Хмельницького національного університету

Люлька О. М. к. т. н., асистент Національного університету харчових технологій

Матюшенко Р. В. старший викладач Національного університету харчових технологій

Мазур Л. С. аспірант Національного університету харчових технологій

Максимишена К. О. студент факультету економіки та управління Хмельницького національного університету

Маргунова В. И. к. э. н., доцент УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Матюшенко Р. В. старший викладач Національного університету харчових технологій

Мацола А. Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Мелех Я. Р. аспірант кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Мельничук І. І. к .е. н., ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Метелиця А. С. студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Миколишин М. М. к. е. н., викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Михайлик О. Національний університет харчових технологій

Мишко О. В. к. е. н., доцент кафедри фінанси і кредиту Академії рекреаційних технологій і права, м. Луцьк

Мишко Я. І. Національний університет харчових технологій

Мілаш І. В. к. е. н., доцент, професор кафедри економіки та управління ХДУХТ

Мудра-Рудик Я. А. к. е. н., декан факультету економіки та маркетингу ХКТЕІ

Муравський С. А. к. п. н., керівник відділу наукової роботи ХКТЕІ

Мусієнко О. М. к.е.н., доцент Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ УБС

Нагорна І. В. викладач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Харківського інституту фінансів КНТЕУ

Нагорний Є.І. к. е. н., доцент кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

Назарова Т. М. старший викладач Національного технічного університету України "КПІ"

Нашкерська Г. В. к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

Непиталюк А. В. викладач кафедри фундаментально-економічних дисциплін ВКІ

Непомняща Н. студент Національного університету харчових технологій

Непочатенко О. А. к. е. н., старший викладач кафедри економіки Уманського національного університету садівництва

Новосад Є. О. учень 11 класу НВК №10 м. Хмельницького

Новосьолова А. С. Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Носов О. Ю. д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку і аудиту ХКТЕІ

Олійник О. С. старший викладач кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Онисько С. М. к. е. н., професор кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

Осадчук Ю. М. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Осятро Ю.О. магістрант, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Павленко О. П. к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Павлова М. Б. старший викладач кафедри товарознавства, комерційної діяльності та митної справи Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Паламаренко О. П. студентка Уманського національного університету садівництва

Парфентьєва О. Г. асистент, Національний транспортний університет

Пасенко В. В., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Черкаського державного технологічного університету

Петренко М., Національний університет харчових технологій

Петухова Н.Г. кандидат экономических наук, доцент, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Пилипенко І. В. студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Пилипчук Д. С. Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «УБС»

Підопригора О. О. Запорізький національний університет

Піхняк Т. А. к. е. н. завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Погореленко Н. П. к. е. н., доцент Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «УБС»

Погоріла І. І. к. е. н., асистент кафедри економіки підприємства, Буковинський державний фінансово-економічний університет

Польова Т. В. доцент Харківськиого державного університету харчування та торгівлі

Поляков В. В. студент Запорізького національного університету

Понятівський І. С. аспірант кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету

Поперечний Р. С. студент Хмельницького національного університету

Портна О. В. к. е. н., доцент, докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Потапюк І. П. к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Потік Т. О. студентка 4-го курсу, Факультет Міжнародної Економіки, ДНУ ім. Олеся Гончара

Привалова Ю. В. к.е.н., доцент Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Рубанка К. В. асистент Національного університету харчових технологій

Савицька О. І. аспірант кафедри фінансів Української академії банківської справи, м. Суми

Савіцький А. В. к.е.н., доцент кафедри товарознавства, комерційної діяльності та митної справи Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Савостенко Н. А., старший преподаватель кафедры коммерции и логистики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Савчук С. Національний університет харчових технологій

Садура О. Б. к.е.н., доцент Львівського національного аграрного університету

Сафронов Ю. Ю. аспирант кафедры денежного обращения кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета

Свириденко Ю. студент Національного університету харчових технологій

Серебрій Я. В. студентка Хмельницького національного університету

Сигида Л. О. к. е. н., асистент кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

Сичевська Н. С. к.п.н., доцент кафедри фундаментально-економічних дисциплін ВКІ Вінницький кооперативний інститут

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

Совтис Н. О. Луцький національний технічний університет

Солтис І. В. магістр Львівського національного аграрного університету

Степлюк К. С. студент Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Стороженко О. О. студентка кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Сукач О. М. к. е. н, доцент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Суконкина Е. Б. старший преподаватель кафедры товароведения УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Сьомаш А. В. учень 11 класу НВК №10 м. Хмельницького

Таратухіна В. О. Національний університет харчових технологій

Терлецкая В. А. Національний університет харчових технологій

Ткаченко К. О. студентка Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Ткаченко О. О. студентка 3 курсу економічного факультету Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

Ткачук Ю. О. студентка Хмельницького національного університету,

Трифунтов А. И. к. э. н., УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Труніна І. М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Фатич В. В. студентка 3-го курсу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Федотова Т. А. к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Фень К. С. аспірант Подільського державного аграрно-технічного університету

Филипенко О. М. к.е.н., доцент професор кафедри економіки та управління ХДУХТ

Філіпенко Т. В. доктор наук з державного управління, професор кафедри цивільного та господарського права, Донецький юридичний інститут МВС України, м. Кривий Ріг

Фісун К. А. доктор економічних наук, професор кафедри манеджменту та військового господарства факультету №3 (економіки та менеджменту) Національної академії Національної гвардії України

Фітель О. І. викладач кафедри економіки і управління персоналом ЛІ УБС

Фурманова Ю. Національний університет харчових технологій

Хаустова Е. О. студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Ходзицкая В. В. к. э. н., доцент кафедры учета предпринимательской деятельности ДВНЗ «Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Холявко Н. І. к. е. н., доцент Чернігівського національного технологічного університету

Хомин О. Й. к.е.н., доцент, професор кафедри соціальних дисциплін Львівського державного університету внутрішніх справ

Хохлов Б. Ю. Запорізький національний університет

Храпливий А. І. аспірант кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету

Церклевич В. С. к. п. н., проректор з науково-педагогічної та виховної роботи ХКТЕІ

Цехош Н. О. Викладач І категорії Луцького кооперативного коледжу Львівської комерційної академії

Циганенко Ю. О. студентка Національного університету харчових технологій

Чепелюк Г. М. викладач Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Черкасова С. В. к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету

Шавлак М. А. фахівець кафедри банківської справи Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ УБС

Шагун О. А. студентка группы Хс41 УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Шаповаленко Н. В. аспірант ДВНЗ «Університет Банківської справи»

Шара М. А. студент групи МН-12-2 Хмельницького національного університету

Шатайло О. А. магістрантка Хмельницького національного університету

Шевердін І. Г. магістрант Національного університету харчових технологій

Шевченко С. В. асистент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Шевченко Ю. О. Запорізький національний університет

Шкодіна О. С. канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту

Шмагельська М. О. доцент кафедри фундаментально-економічних дисциплін, Вінницький кооперативний інститут

Шмунь Я. Ю. студентка Уманського національного університету садівництва

Щур С. А. провідний фахівець відділу наукової роботи ХКТЕІ

Юрківський О. Й. к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та загальноекономічної підготовки Житомирського державного технологічного університету

Юркова И. Б. старший преподаватель кафедры коммерции и логистики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Юрьева И. А. Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Наукове видання

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Тези доповідей VII Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції

16-17 травня 2016 р.