



**ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-
ПРАКТИЧНА ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ»**

*22 квітня 2016 року
Херсон*

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ
АДМІРАЛА МАКАРОВА
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ»**

22 квітня 2016 року

Херсон – 2016

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Тюхтенко Н.А. – проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри, Академік Академії економічних наук України, член ревізійної комісії Спілки економістів України, Відмінник освіти України;

Соловйов А.І. – декан факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету, кандидат економічних наук, доцент;

Мохненко А.С. – завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету, доктор економічних наук, професор;

Ушкаренко Ю.В. – завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету, доктор економічних наук, професор;

Шашкова Н.І. – завідувач кафедри менеджменту та адміністрування Херсонського державного університету, доктор економічних наук, професор;

Янковий О.Г. – завідувач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України;

Савіна Г.Г. – проректор з наукової роботи Херсонського національного технічного університету, доктор економічних наук, професор;

Парсяк В.Н. – декан факультету економіки моря Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України;

Гарафонова О.І. – професор кафедри менеджменту Київського національного економічного університету, доктор економічних наук, доцент;

Сакун А.Ж. – завідувач кафедри обліку і аудиту та фінансів Херсонського державного аграрного університету, кандидат економічних наук, доцент.

Збірник присвячено теоретичним та прикладним питанням економічного розвитку в сучасних умовах.

Для вчених, викладачів, аспірантів, студентів, фахівців у газузі економіки, спеціалістів державних і місцевих органів управління.

Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, Херсон, 22 квітня 2016 р. / Упоряд. К. Мельникова. – Херсон, 2016. – 495 с. – Режим доступу: http://www.kspu.edu/About/Faculty/FEconLaw/Konference_Actual_problem_of_economic_growth.aspx

У збірник увійшли матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет- конференції «Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах». Затверджено рішенням кафедри економіки підприємства (протокол № 12 від 22 квітня 2016 р.).

Збережена авторська стилістика, орфографія і мова

Відповідальний за випуск: декан факультету економіки і менеджменту Соловйов А.І.

Технічний редактор: Мельникова К.В.

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338

Адгъозаллі С. – студент ІV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від певних чинників. Останніми роками збільшилось значення речових факторів виробництва – основних засобів. Проблемою є їхнє збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки раціональному та ефективному використанню основних засобів. Отже, проблема ефективності стає на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств.

Для здійснення господарської діяльності підприємства необхідні засоби виробництва: будівлі, машини, обладнання, сировина, матеріали, паливо тощо. У сукупності вони складають виробничі засоби промислових підприємств. Виробничі засоби промислових підприємств перебувають у постійному русі – кругообігу, у процесі якого вони проходять три стадії. Перша стадія – придбання необхідних для здійснення процесу виробництва машин, палива, сировини тощо. Надалі придбані засоби беруть участь у процесі виробництва нового продукту (виробнича стадія). На третій стадії кругообігу вироблений продукт реалізується, підприємству повертаються грошові кошти за реалізовану продукцію (роботи, послуги). Таким чином, з трьох стадій кругообігу перша і третя проходять у сфері обігу, а друга – у сфері виробництва. Залежно від характеру обороту виробничі засоби підприємства поділяються на основні та оборотні [5, ст. 51]. Основні засоби – це вартісна форма існування засобів праці, які тривалий час, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми, багаторазово беруть участь у процесі виробництва, поступово спрацьовуються й частинами (шляхом амортизаційних відрахувань) переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції. Основні засоби – довгострокові активи, якими підприємство володіє тривалий час з метою продовження та здійснення своєї діяльності, а не для перепродажу [3, с. 131]. Стан та ефективність використання основних засобів безпосередньо впливає на виконання виробничої програми підприємства й можливість отримання прибутку.

Діяльність промислових та інших підприємств значною мірою залежить від їх забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання.

Ефективність основних фондів – результат у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Для визначення ефективності використання основних засобів, застосовують систему натуральних і вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу фондоозброєності праці та її продуктивності. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники фондоддачі, фондомісткості, рентабельності. Фондовіддача показує загальну віддачу від кожної гривні, вкладеної в основний засіб, а її зростання дозволяє знижувати обсяги нагромадження, тобто збільшувати частку фонду споживання. Фондомісткість – це показник, обернений до фондоддачі, який характеризує вартість основних засобів, що припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. У звичайних умовах господарювання фондоддача повинна мати тенденцію до зростання, а фондомісткість – до зменшення. Рентабельність основних засобів характеризує відношення операційного прибутку до середньорічної вартості основних засобів підприємства. Підвищення рівня рентабельності можливе за умови мобілізації внутрішніх резервів виробництва, поетапного проведення усіх видів робіт, спрямованих на покращення використання усіх видів ресурсів, збільшення прибутку [4, с. 183].

Основні засоби, будучи матеріально-технічною базою виробництва, є фундаментом його удосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом збільшення кількості об'єктів основних засобів (екстенсивний шлях), так і за рахунок підвищення ефективності їх використання (інтенсивний шлях). При цьому економічно виправданим є збільшення часу роботи устаткування, його повне завантаження, кваліфікований догляд і ремонт тощо [2].

Для більш ефективного використання основних засобів підприємство може вжити такі заходи: - введення в дію нового обладнання, заміна і модернізація старого; - підвищення коефіцієнта змінності, яке може бути досягнуте застосуванням оптимального графіка роботи підприємства, кращої організації виробництва; - більш інтенсивне використання обладнання на підприємствах; - впровадження заходів НТП; - підвищення кваліфікації робочого персоналу, яке забезпечує більш ефективне і дбайливе поводження з обладнанням; - економічне стимулювання основних і допоміжних робітників, що передбачає залежність зарплати від випуску і якості вироблюваної продукції. Формування фондів стимулювання, а також заохочення робітників, що досягли високих показників у процесі своєї роботи; - проведення соціальних робіт, що передбачають підвищення кваліфікації робітників, поліпшення умов праці і відпочинку, оздоровчі заходи, що позитивно впливають на фізичний і духовний стан робітника [5, с. 61]. Поліпшення використання основних засобів підприємств позначається на зниженні собівартості виробів, що в кінцевому результаті дає змогу збільшити прибуток підприємств та підвищити рентабельність їх діяльності. Підвищення ефективності використання основних

засобів зараз має величезне значення. Підприємства, що мають у своєму розпорядженні основні засоби, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, збільшувати час роботи обладнання, поліпшувати склад і структуру, але й максимально підвищувати ефективність використання, що досягається із застосуванням переважно інтенсивних методів.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежить від певних чинників. Останніми роками збільшилось значення речових факторів виробництва, зокрема основних фондів. Основними проблемами є їхнє збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Завдяки ефективному використанню основних фондів відбувається збільшення обсягу виробництва. Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних фондів – це одне з основних завдань діяльності підприємств, від результату якого залежить фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства. Підвищення ефективності використання основних фондів є одним із головних чинників майбутнього ефективного функціонування підприємства в цілому.

Література:

1. *Городня, Т. А. Обґрунтування стратегії підвищення ефективності відтворення та використання основних виробничих засобів підприємства / Т. А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ – Л.: 2008. – 290 с.*
2. *Савицька, Т. В. Аналіз господарської діяльності підприємства / Т. В. Савицька. – Мінськ: Нове видання, 1999. – 256 с.*
3. *Ковальчук, І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.*
4. *Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз: підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – К.: Знання, 2008. – 487 с.*
5. *Шваб, Л. І. Економіка підприємства: навч. посібник / Л. І. Шваб. – К.: Каравелла, 2008. – 584 с.*
6. *Череп, А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Череп, А. А. Клименко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_6/files/ekon_06_09_43_Cherep_Klimenko.pdf*

УДК 338

Алакбаров М. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Під економічною безпекою розуміють такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільність його функціонування, можливість виконання ним поставлених завдань, здатність до подальшого розвитку та удосконалення. Оцінка стану економічної безпеки здійснюється через систему критеріїв та показників. Критерій економічної безпеки – це вимірник стану суб'єкта господарювання з точки зору відповідності фактично досягнутих показників його діяльності заздалегідь встановленим індикаторам, що відображають сутність економічної безпеки. Критеріальна оцінка стану економічної безпеки включає в себе оцінку ресурсного потенціалу та узгодженості інтересів усіх учасників у середині підприємства, при яких загрози внутрішнього та зовнішнього характеру зводяться до мінімуму. Для достовірної оцінки стану економічної безпеки необхідно розробити модель, яка б забезпечила можливість максимально точного розрахунку значення критерію економічної безпеки підприємства. В основу такої моделі слід покласти систему показників (індикаторів), що відображають сутність та економічний характер процесів, якими характеризується суб'єкт господарювання. Стан дослідження. Окремі теоретичні та практичні аспекти формування підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання досліджувалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких В. Пономарьов та Г. Козаченко [1], Д. Ковальов та І. Плетникова [2], Є. Олейніков [3], М. Бендіков [4], Л. Гончаренко [5] та інші. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що в цих розробках існує низка невирішених питань. Виклад основних положень. Останнім часом багато вітчизняних підприємств створюють у своїй структурі спеціалізовані підрозділи, основним завданням яких є забезпечення економічної безпеки їх функціонування.

Фахівці цих підрозділів відчують нагальну потребу в наукових розробках загально визнаних методик оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Дослідження існуючих вітчизняних та зарубіжних методик оцінки рівня економічної безпеки показують, що ці методики здебільшого не забезпечують зіставності оцінок економічної безпеки підприємства в динаміці, характеризуються відсутністю чітких фіксованих меж інтегрального показника (критерію) оцінки економічної безпеки, а також є надмірно громіздкими та складними для використання в практичній діяльності суб'єктів господарювання. З огляду на це постає завдання вдосконалення існуючих та розробки нових методик оцінки стану та рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств. В економічній літературі як вітчизняній, так і зарубіжній неодноразово робилися спроби визначити найоптимальнішу методику оцінки стану та рівня економічної

безпеки підприємства, що спричинило появу декількох діаметрально протилежних підходів, які відрізняються між собою методами розрахунків, критеріями оцінки безпеки, практичною спрямованістю, рівнями узагальнення та абстрагування. Тому вважаємо, що для комплексної оцінки стану економічної безпеки, при використанні цього підходу поряд з узагальнюючим критерієм безпеки треба розглядати систему показників фінансової стійкості, беззбитковості та ліквідності, що тим чи іншим чином впливають на прибуток підприємства, зокрема: коефіцієнт запасу міцності, операційний важіль, розмір чистого оборотного капіталу, коефіцієнт поточної та критичної ліквідності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт автономії тощо. Окрім вказаних вад, даний підхід має певну обмеженість в його застосуванні, адже передбачає апробацію лише на діяльності прибуткових підприємств [1].

Висновки. Проведені дослідження найбільш розповсюджених підходів до оцінки рівня економічної безпеки засвідчують, що їх досить важко використовувати у практичній діяльності вітчизняних підприємств у запропонованому трактуванні. Разом з тим вагомість цієї проблеми обумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку. На наше глибоке переконання, оцінка стану та рівня економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на комплексному, багатofакторному підході, оскільки, оперуючи одним-двома (навіть найвагомішими) показниками (критеріями) його діяльності, об'єктивно оцінити безпеку функціонування неможливо. У зв'язку з цим потрібно розробляти нові моделі розрахунку критеріїв оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням впливу на них галузевої та організаційної структури, стадії життєвого циклу, системи оплати праці, корпоративної культури, а також усе більш зростаючої ролі нематеріальних активів у складі капіталу підприємства.

Література:

1. Козаченко Г.В. *Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія* / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
2. Ковальов Д. *Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства* / Д. Ковальов, І. Плетникова // *Економіка України*. – 2000. – № 4. – С. 35–40.
3. Бендиков М.А. *Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития* / М.А. Бендиков // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2000. – № 2. – С. 17–30.
4. Гончаренко Л.П. *Управление безопасностью: учеб. пособие* / Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2010 – 272 с. б.
5. Костирко Р.О. *Фінансовий аналіз: навч. посібник* / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
6. Шеремет А.Д. *Финансы предприятия: менеджмент и анализ* / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М., 2006. – 343 с.
7. Кравчук О.Я., Кравчук П.Я. *Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства: монографія* / О.Я. Кравчук, П.Я. Кравчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 256 с.

УДК 336.658.152

Алескерлі Г. – студент 4 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства факультету економіки і менеджменту Херсонський державний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Фінансовий стан та виробничо–господарська діяльність багато в чому залежать від забезпеченості основними виробничими фондами та їх використання. Проблемою є їхнє збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних фондів. Отже, проблемою стає ефективність, яка постає на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств.

Основні засоби підприємств включають основні виробничі засоби й невикористані основні засоби. Виробничі основні засоби є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих засобів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Поновлюються основні виробничі засоби через капітальні вкладення. Невиробничі основні засоби — це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які не використовуються у господарській діяльності і перебувають на балансі підприємства [3, с. 267]

Успішне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від інтенсивних та екстенсивних факторів поліпшення їх використання. Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження). Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних фондів; удосконалення планування, управління й організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондівіддачі та продуктивності праці на підприємстві; поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці та ін. Екстенсивний напрямок означає, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання за календарний період, а, з іншого – підвищена питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві. Для збільшення часу роботи обладнання необхідно: скоротити та ліквідувати внутрішньозмінні простої обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, паливом; скорочувати цілодобові простої обладнання, підвищить

змінність його роботи [2, с. 54-55].

Отже, основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємством є такі:

- 1) Установка, монтаж та введення в експлуатацію основних виробничих фондів по можливості одночасно.
- 2) Збільшення капітальних вкладень в активну частину основних виробничих фондів підприємства.
- 3) Максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання.
- 4) Максимально можливе використання календарного фонду часу згідно з технічними характеристиками обладнання.
- 5) Забезпечення належного обслуговування та дотримання необхідних умов експлуатації обладнання.
- 6) Своєчасне оновлення основних виробничих фондів підприємства.
- 7) Застосування комбінованого способу організації виробничих процесів на підприємстві.
- 8) Включення до виробництва незадіяних виробничих фондів.
- 9) Рівномірне завантаження основних виробничих фондів протягом робочого дня.
- 10) Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня обслуговуючого основні виробничі фонди персоналу [1, с. 251-252].

Ефективне використання основних фондів і виробничих потужностей дозволяє збільшити виробництво необхідної суспільству продукції, підвищити віддачу створеного виробничого потенціалу, знизити собівартість продукції, підвищити рентабельність виробництва. Поліпшення використання основних фондів призводить також до зменшення потреб у введенні нових виробничих потужностей під час зміни обсягу виробництва, сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного та морального зносу, прискорення темпів оновлення основних фондів.

Література:

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Економічний аналіз: Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович. – Терн.: Видавництво Астон, 2010. – 624 с.
3. Кожанова Є.П. Економічний аналіз: Учбовий посібник для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання / Кожанова Є.П. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2005. – 343 с.

УДК 5.51.15

Барбаренко І.С. – студентка III курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мохненко А.С. – д.е.н., завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

БІЗНЕС ПЛАН ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бізнес-план – це документ, в якому викладено суть підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації, а також подано характеристику ринкових, виробничих, організаційних і фінансових аспектів передбачуваного бізнесу та особливості його управління.

Бізнес-план може бути розроблений як для нового підприємства, що тільки створюється, так і для вже діючого на черговому етапі його розвитку. Він виконує щонайменше 8 основних функцій — як зовнішніх так і внутрішніх [1, с. 50].

Складання бізнес-плану — нагальна потреба, продиктована виробничою діяльністю. Складати його повинні фахівці, професіонали при безпосередній участі бізнесмена. Робота над планом — це робота над організацією виробничої діяльності. Вона допомагає керівникові краще все обміркувати, зважити. При розробці бізнес-плану можна дійти висновку про те, що перешкоди на шляху до успіху надто серйозні [2, с. 62].

Зрозуміло, цей висновок краще зробити раніше, ніж тоді, коли будуть втрачені гроші і час.

Основне завдання бізнес-плану – можливість заздалегідь бачити і розуміти можливі втрати або навпаки, успіх.

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції:

- 1) зовнішню - ознайомлення різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;
- 2) внутрішню (життєво важливу для діяльності самого під-приємства) — опрацювання механізму самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту [3, с. 20]

Існують певні види бізнес-планів, які розробляються за особливими правилами, відповідно конкретній меті.

У цілому, бізнес-плани можна розділити на дві основні категорії:
 1. Для зовнішнього використання. Такі бізнес-плани застосовуються як обґрунтування для залучення необхідних фінансових коштів, партнерів, а саме:

- Бізнес план для залучення інвесторів
- Бізнес план для одержання кредиту
- Бізнес план для продажу діючого бізнесу

2. Для внутрішнього використання - використовуються постійно в якості інструмента управління. Можна виділити три види бізнес-планів, які важливі у

формальному процесі планування, як функції керування бізнесом: Управлінські бізнес-плани – застосовуються для управління поточною діяльністю й розвитком підприємства.

Бізнес-плани проектів – спрямовані на планування й управління проектами, реалізованих у рамках конкретного підприємства.

Разові (цільові) бізнес-плани - спрямовані на прийняття окремих рішень, пов'язаних з управлінням бізнесом.

Бізнес-план повинен бути професійно оформлений. Це рекламний документ, який представляє вас і ваш бізнес. Про вашу компетенцію судитимуть не тільки за змістом, але і за виглядом бізнес-плану. Це зовсім не означає, що він має бути ускладненим і переобтяженим великою кількістю матеріалу або дорого виданим. Бізнес-план має бути простим, функціональним, зрозумілим і легким у використанні. Складати його потрібно так, щоб інвестори могли легко відшукати в ньому ті параграфи, які їх цікавлять, оскільки не кожен з них захоче читати весь бізнес-план повністю. Необхідно також передбачити функціональний поділ розділів. Використання таблиць, діаграм і графіків завжди сприяє повнішому сприйняттю інформації. Найчастіше бізнес-план є конфіденційною інформацією про ваш бізнес, через це потрібно старанно контролювати його розмноження. Деякі бізнесмени нумерують кожен екземпляр. Інші при першому знайомстві з потенційним інвестором забезпечують його стислим бізнес-планом або зведенням даних і лише в тому випадку, якщо інвестор висловив свою зацікавленість, надають йому детальний план.

Бізнес-план є певним «ключем» до початку, або покращенню Вашої підприємницької діяльності. Грамотно та правильно складений бізнес-план допоможе залучити інвесторів, що позитивно вплине на підприємство в цілому. Також, це допомога особисто підприємцю, адже можна одразу розрахувати ризик, прибуток, втрати або успіх який очікує внаслідок виробничої діяльності. Однак бізнес-план повинен складати професіонал, тому що є велика кількість нюансів, які потрібно обов'язково враховувати.

Література:

1. *Планування на аграрному підприємстві/І. І. Іванов//2004. – №4.2. – С. 45-49.*
2. *<http://subject.com.ua/economic/business/index.html>*
3. *В. В. Македон - Бізнес-планування / В.В. Македон // Навчальний посібник. — Київ «Центр учбової літератури» – 2009. – С. 20-22.*

УДК 347.37

Бірюк А. — студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Податок на прибуток за своєю природою є потужним фіскальним інструментом для стимулювання інвестицій та економічного розвитку, так в результаті він перетворився на поле для маніпуляції громадською думкою. По суті, він ніколи не виконував функції інвестиційного стимулювання, а швидше слугував механізмом для створення ринку тіньової економіки, непрозорих правил гри, надмірного податкового тиску для більшості і незрозумілих преференцій для меншості [1].

В економічній науці розрізняють прибуток економічний, бухгалтерський та оподатковуваний. Визначення цих видів прибутку має велику кількість неточностей та існують труднощі у їх обчисленні.

Економічний прибуток – це загальна виручка від реалізації за вирахуванням

усіх сукупних витрат, в тому числі і частини винагороди підприємцю за його працю, тобто прибутку, ризику. На відміну від економічного, бухгалтерський прибуток - виступає чистим доходом від підприємницької діяльності, що розрахований на основі первинних документів, які відображені в бухгалтерських регістрах, побудованих на методологічному бухгалтерському принципі подвійного запису. При цьому до уваги не беруться не зафіксовані документально витрати самого підприємця. Тобто бухгалтерський прибуток буде вищим за економічний прибуток.

На практиці використовується концепція бухгалтерського прибутку, який може бути розрахований двома різними методами з ідентичним результатом: і як виручка від продажу мінус документально підтверджені витрати (операційні, фінансові, надзвичайні), і як зміна чистих активів за вирахуванням нових надходжень капіталу, переоцінки та розподілу чистих активів.

Оподатковуваний прибуток – це величина, яка проставляється в податковій декларації підприємства, та визначається на основі податкового обліку, який в свою чергу базується на бухгалтерській звітності. Ще на початку ХХ ст., професор П. Гензель відзначав „...выявление промысловых доходов также нелегкое дело, и точный учет накладных расходов, списаний по амортизации и т.п. представляет немалые затруднения: фиску здесь нередко приходится прибегать к известным условностям и предписывать определенные «нормы» (например, по допустимому проценту списания по амортизации и т.д.; отсюда и понятие «податной прибыли» в отличии от «коммерческой прибыли»)» [2, с. 48]. З практичної точки зору різниця полягає в тому, що бухгалтерський прибуток відрізняється від оподаткованого на величину постійних і тимчасових різниць [4, с. 31].

Становлення податку на прибуток підприємства, у західних країнах

сплачується в основному корпораціями – податок на прибуток корпорацій.

Податок на прибуток підприємств є вагомим інструментом фіскальної політики держави, який регламентує порядок формування та розподілу (частково), вилучення частини прибутку законодавчо закріпленої категорії платників до централізованого фонду грошових ресурсів держави та становить досить ефективну субстанцію для створення ефективної системи регулювання взаємовідносин суб'єктів господарювання з бюджетом і є невід'ємним атрибутом регулювання та стимулювання інвестиційних процесів у країні [3, с. 26].

Наукові погляди на сутність податку на прибуток підприємства можна зазначити наступне:

- податок на прибуток підприємства є продуктом розвитку високого рівня суспільної моральності та політичної чесності, дія якого проявляється тільки в умовах високорозвиненої системи фінансово-економічних відносин;

- податок на прибуток підприємства має велике значення як для формування бюджету, так і для фінансової системи в цілому, що не може не позначитись на його сутності;

- економічна сутність функціонування податку на прибуток підприємств розкривається через сукупність фінансових відносин між державою і платниками податків з приводу вилучення частини прибутку у прямій залежності від його розміру з метою формування фінансової бази держави для виконання нею соціально-економічних функцій.

Література:

1. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zaxid.net/home/showSingle>.
2. Гензель П.П. Прямые налоги: очерк теории и практики. – Ленинград: фин. издат. НКФ СССР, 1927. – 108 с.
3. Серебрянський Д.М. Сутність податку на прибуток: ретроспективний аналіз та сучасна думка // Науковий журнал „Економіка розвитку”. – Вісник Харківського національного економічного університету. – Харків. – 2005. – № 4 (36). – С. 25-26.
4. Таузенд Дж. Соотношение между налоговой и финансовой отчетностью // Бухгалтерский учет и аудит. – 1994. – № 12. – С. 30-31.

УДК 658.15

Богданов С.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій і логістики Запорізького національного університету

Помогайко А.В. – студентка IV курсу факультету менеджменту Запорізького національного університету

КОНТРОЛІНГ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В актуальних на сьогодні умовах стрімкого розвитку економіки зменшується період часу, необхідний для прийняття управлінських рішень, що в свою чергу підвищує вимоги до інформаційного і сервісного забезпечення процесу управління підприємством. Для вирішення задач підприємства все частіше вдаються до використання концепції контролінгу, що представляє собою сучасну технологію управління організацією, спрямована на інформаційно-аналітичне та сервісне забезпечення процесу управління організацією та координацію діяльності структурних підрозділів по забезпеченню досягнення загальних цілей підприємства.

Контролінг інтегрує в цілісну систему інформаційно-аналітичне забезпечення, планування, облік, аналіз, моніторинг, контроль та регулювання. Ця система спрямована на забезпечення досягнення поставлених цілей організації, визначення принципів управління і методів їх реалізації, що дає можливість істотно поліпшити якість менеджменту [1].

Контролінг як система є найбільш результативною на підприємствах з високим рівнем диверсифікації, тобто тих, що зайняті одночасно виробництвом і реалізацією різних виробів, робіт, послуг, на підприємствах з різним рівнем рентабельності продаж.

Контролінг є значущим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оскільки дозволяє забезпечити [1]:

- своєчасне знаходження можливостей і загроз, сильних і слабких сторін діяльності підприємства;
- розроблення високоефективної конкурентної політики;
- виявлення та раціональне використання внутрішніх резервів;
- ефективне впровадження інновацій;
- реалізацію стратегії розвитку підприємства і т. п.

В даний час на більшості виробничих підприємств України ще не сформована система контролінгу, а використовуються лише окремі його елементи, що значно знижує ефективність використання концепції контролінгу на практиці.

Застосування контролінгу сприяє зниженню витрат і максимізації прибутку, збереженню робочих місць, забезпечує ефективне функціонування підприємства в складних умовах. Максимізація прибутку, в свою чергу, дозволяє забезпечити впровадження інновацій, активізувати творчу роботу персоналу,

стимулювати підвищення продуктивності праці, забезпечити розвиток системного мислення працівників підприємства, що призводить до високої результативності трудової діяльності.

Контролінг оптимізує інформаційні потоки підприємства, формує систему збору, обробки та аналізу релевантної економічної інформації за всіма напрямками фінансово-господарської діяльності, в результаті чого підвищується ефективність управлінських рішень. Окрім цього, вдосконалюється система планування – визначаються об'єкти, розробляється система цільових показників, ретельно обираються форми та інструменти, встановлюються часові межі.

Сучасна теорія контролінгу базується на таких ключових положеннях [2]. По-перше, підприємство визначається як складна економічна система, що має власні визначені цілі. Основною метою є забезпечення довгострокового існування організації і зростання прибутку підприємства.

По-друге, в рамках контролінгу управління розглядається як процес досягнення підприємством бажаного стану. Цей процес можна реалізувати через певні етапи:

- постановка проблеми;
- пошук альтернативних варіантів її вирішення;
- прийняття рішення;
- реалізація;
- контроль;
- оцінка;
- коригуючі заходи (у разі виявлення відхилень).

По-третє, контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві. Він не виконує функції управління, а лише переводить його на якісно новий рівень, забезпечуючи інтеграцію та координацію управлінських процесів.

По-четверте, контролінг фактично забезпечує підтримку процесу управління. Служба контролінгу не визначає, що планувати, а лише надає методичну підтримку.

По-п'яте, метою контролінгу є формування специфічного механізму, що дозволяє керівництву підприємства швидко опанувати і ефективно використовувати існуючі методи управління, з урахуванням визначених цілей та умов господарювання.

Таким чином, впровадження контролінгу виступає гарантією зростання конкурентоспроможності підприємства, забезпечує успішну і тривалу його діяльність.

Література:

1. Сухарева, Л. А. *Контроллинг – основа управления бизнесом* / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2012. – 208 с
2. Николайчук В. Е. *Логистический менеджмент: учебник* / В. Е. Николайчук. – М.: Дашков и К, 2012. – 978 с.

УДК 339.944

Бойко Я.Б. — здобувач Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МОЖЛИВОСТЕЙ ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день лише обмежене число операторів аграрного ринку може реалізовувати свою продукцію за кордоном. На практиці є дві основні категорії експортерів – агрохолдинги й трейдери. Перші компанії самостійно займаються виробництвом, переробкою та реалізацією на експорт сільськогосподарської продукції, а другі – проводять закупівлі аграрної продукції для її подальшого експорту. Агрохолдинги давно зрозуміли важливість експортної складової в продажах, а починаючи з 2015 року їх стратегії відкрито спрямовані на нарощування обсягів експорту. Так, наприклад, підприємство «Астарта» планує на 2016 рік значно збільшити експорт цукру, соєвого шроту, який є новим напрямом виробничої діяльності компанії у 2014 році, а також зернових і олійних культур. Експортні продажі останніх склали більше 80% виручки компанії в даному сегменті в 2014 році. «КСГ Агро» - публічний холдинг, який здійснив першу експортну поставку пшеничного борошна в 2014 році, а вже у 2015 компанія досягла 10% продажів даної продукції на експорт.

Результати проведеного аналізу експертами УкрАгроКонсалт довели, що для вітчизняного аграрного ринку найважливішою умовою економічного зростання є розуміння і приймання виробниками важливості інтеграційних напрямів. Формування укрупнених партій, на сьогоднішній день, відкриває нові перспективи виходу на світові ринки, не лише з точки зору пошуку потенційних споживачів, а й з фінансової складової. Малим і середнім за розмірами підприємствам слід організовувати кооперативні види об'єднань, і за наочним прикладом європейських компаній мати можливість конкурувати з існуючими «гігантами» вітчизняного аграрного сектору. Агрохолдинги ж в цей час будуть і далі розгалужувати свої виробничі напрями, поглиблюючи переробку та відкриваючи нові ринки.

Слід також відзначити, що якщо збережуться існуючі підходи до забезпечення розвитку аграрного виробництва, в середньостроковій перспективі крупнотоварне виробництво в аграрній сфері лише зруйнує сільське середовище. Наслідком такого розвитку подій в кінцевому варіанті може стати остаточне розорення господарств населення, зниження самозабезпеченості країни продовольчою продукцією, а також екологічна катастрофа.

Створення надвеликих корпоративних організацій має неоднозначний вплив на ситуацію не лише в аграрній сфері, а й на соціально-економічний розвиток держави загалом. По-перше, експортний орієнтир великотоварного аграрного виробництва закріпить за Україною імідж країни-експортера

сировини, а не кінцевої продукції, що є низьким рівнем на світовому ринку. По-друге, нераціональне виробництво і впровадження прогресивних технологій в рослинництві, які є передумовою зазначеного, призведуть до скорочення рівня зайнятості населення, невиконання науково-обґрунтованих сівозмін, монокультурізації землеробства, а також деградації сільськогосподарських угідь. По-третє, процеси концентрації земельних ресурсів та сільськогосподарського виробництва може спричинити погіршення соціально-економічного становища переважної більшості сільських територій. Останнє, в свою чергу, може призвести до декапіталізації селянських господарств через продаж землі.

Також, особливою умовою переходу до крупно товарного виробництва в сільському господарстві є подолання монополізації виробництва. Відсутність збалансованої ринкової інфраструктури та державної політики підтримки виробничо-збутових кооперативів стримує товаропросування продукції до споживача від селянських господарств, чим знижує їх рівень товарності та інвестиційні можливості для провадження розширеного відтворення у виробничій діяльності.

Забезпечення ефективного державного регулювання та підтримки господарств населення є одним з важливих векторів. Даний сектор протягом тривалого періоду проведення ринкових трансформацій, практично не маючи при цьому державної фінансової підтримки, забезпечував виробництво більш ніж 50 %, а в окремі роки й до 2/3 валової продукції сільського господарства. Господарства населення, наразі, є основними постачальниками аграрної продукції масового повсякденного споживання на внутрішніх продовольчих ринках, про що свідчить реалізація 80 % молока, 50 % м'яса, 80 % вовни, 98 % меду, 98 % картоплі, 90 % овочів, 85 % плодів та ягід тощо. Крім того, господарства населення є основними виконавцями важливої суспільної функції – продовольче самозабезпечення, самозайнятості, самофінансування та формування власних доходів.

Формування максимальної зайнятості сільського населення – особливий соціально-економічний напрям розвитку аграрного сектора. Кожна друга людина з числа сільського населення зайнята в неформальному секторі, при цьому серед міського населення – лише кожен дев'ятий. За період 2008-2013 років більше 50 % сільського населення були зайняті простими професіями. Таке істотне зниження можливостей є наслідком скорочення виробничої сфери на селі. Зокрема, чисельність виробничих об'єктів неаграрної сфери зменшилось у 3 рази, а у більшій частині сільських територій взагалі не має жодних виробничих об'єктів.

Таким чином, вектор розвитку аграрної сфери, на сьогоднішній день, спрямований на експортний потенціал, а зростання є можливим не лише для великих підприємств, а вже й для малого та середнього агробізнеса. Саме можливість розвитку останніх в найближчі роки дасть змогу не тільки нарощувати темпи розвитку економіки в країні, а й підняти її місце на міжнародних ринках.

УДК 338.48:330.131.7

Веретьонова А.В. — студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ: ЙОГО ФІЗИЧНИЙ І МОРАЛЬНИЙ ЗНОС

Розгляд теоретичних і методологічних проблем відтворення основного капіталу на етапі переходу від планово-адміністративної системи господарювання до ринкової економіки дозволяє якнайповніше охарактеризувати особливості перетворень, фактори виходу з кризових спадів виробництва та зміни темпів зростання. Протягом трансформаційного періоду темпи зростання основного капіталу та зміни його структури визначаються загальними умовами розвитку виробництва і суспільного відтворення під впливом стратегії і методів розбудови ринкових відносин.

Принципова основа сучасного економічного розвитку України полягає в інтенсифікації фаз відтворення та в активізації інноваційної діяльності. У цій залежності важливою проблемою економічної теорії є дослідження закономірностей відтворення шляхів ефективного використання основного капіталу.

Капітал, що перебуває у виробничій формі, за характером обороту традиційно поділяють на основний і оборотний.

Основний капітал — це головний капітал, який виконує переважно виробничу функцію (будівлі, устаткування, машини та ін.). Цей капітал потребує постійного оновлення з боку виробника. Застаріла техніка і устаткування приносить великі затрати на виробництво товарів і буде не конкурентною на ринку товарів та послуг.

Для основного капіталу є така характерна ознака як знос капіталу.

Знос основного капіталу поділяється на:

1. Фізичний знос — це втрата основного капіталу під дією природи або виробітку. В результаті чого він втрачає свої якості і на придатний для подальшого експлуатування. Наприклад: для виробництва гайок, завод використовує верстатний станок. Допустимо, що цей станок буде працювати 10 років. Після десяти років виробник буде змушений замінити його на новий, або по ремонтувати старий. В обох випадках виробникові потрібно буде застосувати новий основний капітал для подальшого виробництва гайок.

2. Моральний знос — це такий знос капіталу, при якому подальша експлуатація даного предмета приносить збитки. При моральному зносі потрібна часткова або загальна оновленість виробництва. Наприклад: Сьогодні виробник для виробництва зошитів використовує певний верстат який виготовляє 1000 шт. за годину. Через два роки на ринку появляється новий верстат, але з більшою продуктивністю (1500 шт. годину), і меншими затратами праці. Можна зробити висновок, якщо виробник не оновить свій основний капітал, його продукція буде дорожчою і не конкурентно-здатною на ринку.

Основою морального зносу основного капіталу є науково-технічний

прогрес, який змушує виробників до переоснащення виробництва. Для того, щоб частково оновити свій основний капітал підприємства роблять певні відрахування доходу в амортизаційний фонд.

Амортизація – це поступове оновлення основного капіталу за допомогою відрахувань з доходу підприємства.

Існує два види оновлення основного капіталу:

- довгостроковий (весь цикл виробництва оновиться через 5-10 років).
- короткостроковий (основний капітал оновиться протягом 1-3 років).

Будь-який виробник виробляючи певну продукцію намагається збільшувати потужність виробництва, що дає йому можливість отримувати більший прибуток при менших затратах

Фізичний і моральний знос основного капіталу практично в усіх галузях економіки країни наближається до 50%, що надзвичайно негативно впливає на конкурентоздатність української економіки в цілому.

Література:

1. *Економіка підприємств: Підручник / за ред. Н.А. Сафронова-М.: «МАУП», 2003. 608с.*
2. *Економіка / Підручник / За ред. А.С. Булатова.: - М.: БЕК, 1997 .*
3. *Економічна теорія - Мочерний С.В.*

УДК: 330.341.1

Веремєєнко М.І. — студентка III курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Ковальов В.В. — к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах становлення ринкової економіки однією з основних завдань суспільства є збереження, технічне переозброєння та подальший розвиток матеріально-технічної бази виробництва, найважливішою складовою якої є засоби праці. Останні у вартісній формі функціонують як основний капітал, що належить різним господарюючим суб'єктам.

Основний капітал в ході продуктивного використання піддається фізичному та моральному зносу, джерелом відшкодування якого є амортизаційні відрахування. Нараховані амортизаційні суми призначені для фінансування введення нової техніки, що втілила досягнення сучасного науково-технічного прогресу. Успішна реалізація досягнень науки і техніки в значній мірі залежить від напрямків і методів амортизаційної політики, яка має безпосередній вплив на формування економічних умов відтворення засобів праці. Навпаки, невідповідність амортизаційної політики реальним процесам, що протікають в економіці, призводить до деформацій в обороті основного капіталу, уповільнення у введенні нової і виведення застарілої техніки [1].

Просте й розширене відтворення основних виробничих фондів відбувається в безперервному процесі здійснення різних його взаємозв'язаних форм – ремонту, модернізації та заміни окремих елементів засобів праці; технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих цехів, виробництв і підприємств у цілому, а також спорудження нових аналогічних виробничих об'єктів. Необхідною передумовою нормального перебігу відтворювальних процесів є постійний облік ступеня спрацювання (старіння) та амортизації основних фондів [2].

Найважливішою складовою процесу загального відтворення є відтворення основних засобів, без яких процес виробництва неможливий. Важливе місце у забезпеченні цих процесів належить амортизації. Зміст амортизаційної політики підприємства та держави складає взаємодія економічних категорій та важелів, які виявляють свою дію через сутність і функції амортизації. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу національного доходу як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні, тобто на рівні підприємств та на загальнодержавному рівні. Необхідно зосередити свою увагу на тому, що управління амортизаційною політикою являється найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства.

Передусім це зумовлено швидкими змінами у технології виробництва, у

якій основу складають сучасні обладнання. Для розв'язання існуючої проблеми в амортизаційній політиці, на мою думку, необхідно опиратися на сам термін «амортизація», а потім вже починати з відповідних рахунків, проведених за період визначеного моменту часу. І це не випадково, тому що багато хто із фахівців цього напрямку і досі не мають навіть єдиної точки зору щодо визначення поняття «амортизація», яке представляє собою основу амортизаційної теорії економічного розвитку. Більшість розвинутих індустріальних країн світу вже перейшли до застосування нового тип амортизаційного розвитку економіки. Важливою причиною погіршення стану відтворення основних фондів в усіх галузях народного господарства України в останні роки стала відсутність зваженої амортизаційної політики, адаптованої до кризових явищ в економіці. Останнім часом амортизаційна теорія економічного зростання почала знаходити все більше прихильників і в нашій країні [1].

На ефективність управління фінансовим станом підприємства, особливо рухом основних засобів, має вплив і належним чином організована амортизаційна політика, оскільки оновлення основних засобів на підприємстві повинно відбуватися за рахунок коштів амортизаційного фонду.

Під амортизацією пропонується розуміти комплексну економічну категорію, яка характеризує систематично поступове перенесення вартості активів унаслідок зносу на готову продукцію з метою акумулювання коштів на відшкодування витрат на їх відтворення.

Література:

1. Бакай В.Й. *Методи формування амортизаційної політики на підприємстві* / В.Й. Бакай // *Вісник Хмельницького національного університету*. – Хмельницький, 2009. – № 5, Т. 2(141). – С. 97-100.
2. Бондаренко О. *Сучасні напрямки відтворення основних засобів* / О.Бондаренко // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2005, вип. 15. – С. 120-127.

УДК 338.48:330.131.7

*Вронська К.Ю — студентка I курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

ОБ'ЄКТИ І СУБ'ЄКТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Серед науковців немає одностайної щодо однозначного визначення суб'єкта і об'єкта регіональної політики. На думку більшості, домінує погляд, згідно з яким провідним суб'єктом цієї політики визначається держава, а об'єктами – соціально-економічні процеси, що протікають на певній території, соціальні верстви населення, територіальні чи галузеві пропорції господарства. До об'єктів регіональної політики зараховують територіальні утворення, в межах яких здійснюється державне управління і місцеве самоврядування. Об'єктами регіональної політики в ринкових умовах господарювання виступають самі регіони, які відрізняються між собою за темпами економічного розвитку, умовами для зайнятості населення та рівнем його життя.

Відповідно до проекту Закону України «Про Концепцію державної регіональної економічної політики» суб'єктами цієї політики визнано центральні та місцеві органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які в межах своєї компетенції вирішують питання, пов'язані з соціально-економічним розвитком регіонів. Зазначеним документом до об'єктів державної регіональної економічної політики віднесено територіальні утворення, у межах яких здійснюється державне управління і місцеве самоврядування. Склад цих об'єктів визначається адміністративно-територіальним устроєм та економічним районуванням України.

У широкому розумінні об'єктами державної регіональної економічної політики в ринкових умовах виступають самі регіони, які відрізняються між собою за темпами економічного розвитку, умовами для зайнятості населення та рівнем його життя; у вузькому значенні — їх адміністративно-територіальні утворення. Спеціальним об'єктом регіональної політики можуть бути депресивні чи монопрофільні території, зони стихійного лиха, природних, антропо- і техногенних катастроф. У центрі уваги державної регіональної економічної політики завжди перебувають проблемні регіони, тобто ті території, які характеризуються найвищим загостренням соціально-економічних проблем, пов'язаних з нераціональним розміщенням продуктивних сил. До цієї категорії можуть потрапити території з досить високим економічним потенціалом, які внаслідок неконкурентоспроможності основних галузей спеціалізації опинилися у стані глибокої кризи, про що свідчить високий рівень безробіття, низька інвестиційна активність суб'єктів господарювання. Проблемні регіони існують в усіх країнах світу незалежно від рівня їх соціально-економічного розвитку. Однак різними є причини, що породжують їх виникнення, та форми прояву кризових явищ.

При формування і реалізації ефективної регіональної політики розробляють типологію регіонів об'єктів цієї політики. В основу типології

можуть бути покладені різні ознаки: природно-географічні, геополітичні, демографічні, соціально-економічні.

Основними індикаторами, за якими визначають тип регіону, є:

- виробництво валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення;
- показники демографічної ситуації та якості життя людей;
- техногенне навантаження економічних районів;
- фінансовий стан та самозабезпеченість регіону;
- активність інвестиційної політики;
- забезпеченість бюджетної сфери.

Відповідно до структури економіки регіони, вирізняють індустріальні, індустріально-аграрні і аграрні території. Для успішної реалізації державної регіональної економічної політики необхідно враховувати міжрегіональні і міждержавні економічні зв'язки. Виділяють також експортно та імпоротно орієнтовані території. Часто виділяють стратегічно важливі для держави території з метою можливого залучення іноземних інвестицій, зайнятості робочої сили, ефективного використання природних ресурсів. Сюди належать природні географічні та геополітичні характеристики територій, зокрема прикордонні, віддалені від основної території держави, приморські території. Класифікація регіонів також здійснюється за такою ознакою, як рівень економічної і соціальної безпеки. Внутрішньою загрозою соціальній безпеці регіонів є інтенсивне посилення майнового розшарування населення, зростання бідності та чисельності безробітних.

Типологія регіонів дає можливість конкретно оцінити ситуацію і визначити прийнятні методи і форми регулятивного впливу на регіональний розвиток та диференціювати їх залежно від реальної соціально-економічної ситуації в регіоні.

Як бачимо, суб'єктно-об'єктні відносини мають динамічний характер. Реальною може бути ситуація, коли об'єкт виступає суб'єктом і навпаки. В умовах зростання ролі регіонів у розбудові держави і зміцненні її економічного потенціалу, територіальні громади, організації, колективи перетворюються з об'єктів регіональної політики в активних суб'єктів, які разом з державними органами істотно впливають на процес формування і реалізації регіональної політики.

Держава відіграє провідну роль у формуванні і реалізації регіональної економічної політики. Вона визначає концептуальні основи та інституційні засоби регіональної політики, здійснює її правове, наукове і організаційне забезпечення.

Суб'єктами регіональної політики виступають центральні та місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які в межах своєї компетенції вирішують питання, пов'язані із соціально-економічним розвитком регіонів.

В свою чергу об'єктами регіональної політики є територіальні утворення, у межах яких здійснюється державне управління та місцеве самоврядування. Склад цих об'єктів визначається адміністративно-територіальним устроєм та

економічним районуванням України. Регіональна політика передбачає поєднання широких повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з координуючою роллю держави для забезпечення збалансованого розвитку господарства і стабілізації соціально-економічної ситуації в кожному регіоні.

Література:

1. *Навчальні матеріали онлайн* [<http://pidruchniki.com/>]
2. [<http://westudents.com.ua/>]

УДК 335.225.1

Гаманович А. — студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Петренко В.С. — к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ БОРЖНИКА БАНКРУТОМ

У період реформування економіки відчутними стали такі економічні явища, як стабільність та неплатоспроможність підприємств. В умовах формування та становлення ринкових відносин банкрутство є досить поширеним явищем. Воно поширене не лише в країнах, що розвиваються, а й у державах з розвинутими ринковими відносинами.

Засновники підприємства, власники майна, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією, у межах своїх повноважень зобов'язані вживати своєчасних заходів щодо запобігання його банкрутству. Усі перелічені суб'єкти можуть надати фінансову допомогу підприємству-боржнику в розмірі, достатньому для погашення його зобов'язань перед кредиторами, включаючи зобов'язання щодо сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) та відновлення платоспроможності цього суб'єкта (досудова санація).

Надання фінансової допомоги боржнику передбачає його обов'язок взяти на себе відповідні зобов'язання перед особами, які надали допомогу, в порядку, встановленому законом.

При виявленні незадовільного фінансового стану підприємства протягом тривалого періоду воно вважається неплатоспроможним і може бути оголошено банкрутом. Відповідно до законодавства України застосовуються такі судові процедури банкрутства:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута.

Умови та механізм визначення юридичної особи, яка займається підприємницькою діяльністю, суб'єктом банкрутства (банкрутом) та порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо.

Етапи порушення справи про банкрутство:

1. Встановлення факту неплатоспроможності боржника.
2. Документальне підтвердження вимоги кредитора, який ініціював порушення справи про банкрутство.
3. Визначення майнових активів боржника.
4. Виявлення всіх можливих кредиторів.
5. Обґрунтування можливості реструктуризації або санації.
6. Реструктуризація або санація, якщо такі можливі.

7. Визнання боржника банкрутом.

Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника чи кредитора (іншою особою, повноваження якої визначені законодавством або установчими документами), громадянином суб'єктом підприємницької діяльності (його представником) і повинна містити:

- найменування господарчого суду, до якого подається заява;
- найменування (прізвище, ім'я та по батькові) боржника, його поштову адресу;
- найменування кредитора, його поштову адресу, якщо кредитором є юридична особа;
- якщо кредитор фізична особа, в заяві зазначаються прізвище, ім'я та по батькові, а також місце його проживання;
- номер (код), що ідентифікує кредитора як платника податків і зборів (обов'язкових платежів);
- виклад обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника, з зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання, розміру неустойки (штрафів, пені), реквізитів розрахункового документа про списання коштів з банківського або кореспондентського рахунку боржника та дату його прийняття банківською установою боржника до виконання;
- перелік документів, що додаються до заяви.

Боржник подає заяву в господарський суд за наявності майна, достатнього для покриття судових витрат, якщо інше не передбачено законом.

Процедури щодо неплатоспроможних боржників, передбачені законодавством до державних підприємств, які відповідно до закону не підлягають приватизації, застосовуються в частині санації чи ліквідації лише після виключення їх у встановленому порядку з переліку об'єктів, що не підлягають приватизації. У випадках, передбачених законом, не застосовуються процедури банкрутства щодо комунальних підприємств. Щодо окремих категорій суб'єктів підприємництва законом можуть бути визначені особливості регулювання відносин, пов'язаних з банкрутством.

Відносини, пов'язані з банкрутством, учасниками яких є іноземні кредитори, регулюються законодавством України з урахуванням відповідних положень міжнародних договорів, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

Література:

1. *Економіка підприємства: Навчальний посібник* – К.: Знання, 2008. – 679 с.- (Вища освіта XXI століття).
2. <http://ecolib.com.ua/article.php?book=38&article=4560>

УДК: 336.271

Гатілова Л. — студент IV курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ В МАЙБУТНЬОМУ

Процеси ринкових перетворень привернули суттєву увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України.

Платоспроможність — це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми зобов'язаннями, що вже настали і потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці.

Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Найважливішим при цьому є оцінка платоспроможності підприємств, оскільки у короткостроковій перспективі фінансовий стан характеризується саме платоспроможністю [3, с.125].

Платоспроможність підприємства в довгостроковому періоді характеризується співвідношенням власного і позикового капіталу, а в короткостроковому періоді - ліквідністю балансу [4, с. 59].

Першочерговими завданнями при аналізі платоспроможності підприємства є:

- загальна оцінка платоспроможності та чинників, що її зумовлюють;
- оцінка співвідношення позикового та власного капіталу;
- визначення частки власного капіталу у загальній сумі капіталу підприємства;
- визначення суми позикового капіталу у загальній сумі капіталу підприємства [1, с. 271].

Оцінка платоспроможності підприємства передбачає вивчення та аналіз причин фінансових утруднень підприємства. Вивчається, як часто виникають неплатежі, тривалість прострочених боргів. Як правило причинами неплатоспроможності бувають:

- невиконання плану з випуску продукції;
- недотримання режиму економії, перевитрати по собівартості;
- недотримання плану прибутків і як результат — нестача власних джерел самофінансування;
- високий процент оподаткування;
- відвернення коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції.

Аналіз платоспроможності показує значну залежність підприємства від зовнішніх фінансових джерел. Коефіцієнт платоспроможності свідчить, про відсоток активів підприємства які сформовані за рахунок власних джерел.

Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації — системи заходів спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого - на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Збільшити суму грошових активів, що можна за рахунок:

- рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, форфейтингу, примусового стягнення);
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту);
- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків);
- скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі [2, с. 58].

Звідси слідує висновок, що вирішення проблеми підвищення фінансової стійкості і ліквідності підприємства, що аналізується та збільшення наявності власних коштів є реальним і можливим перш за все за рахунок подальшого збільшення обсягу реалізації продукції, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості.

Література:

1. Власова Н.О., Круглова О.А., *Фінанси підприємств: Навч. посібник.* – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
2. Брижань І.А. //Контролінг в системі інструментів забезпечення платоспроможності підприємства // *Економіка і регіони* – 2009. - №3 – С. 55-60.
3. Кучер С.М. //Платоспроможність і ліквідність аграрних підприємств // *Фінанси України.* – 2005. - №4. – С.120-126
4. Феценко О.В. //Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану державних підприємств України // *Ринок цінних паперів України.* – 2009. - № 1 – 2. – С. 49-62.

УДК 37: 33: 93/94

*Голубка М.М. – викладач вищої
категорії Львівського кооперативного
коледжу економіки і права*

АКТУАЛЬНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ТЕОРЕТИЧНА ПЛОЩИНА

Сучасна глобальна економіка вимагає побудову та розвиток конкурентоспроможної економічної освіти. Тому економічна освіта потребує вдосконалення економічних знань та застосування практичних навичок з боку провідних фахівців-економістів. Знаннями економічного характеру повинна володіти кожна людина для того, щоб реально усвідомлювати стан сучасної економіки України. Для становлення та розвитку економічних знань у громадян України варто докласти багато зусиль, адже люди постійно вступають у грошові відносини. Тому застосування економічних знань для забезпечення власного професійного зростання відіграє ключову роль у формуванні висококваліфікованого персоналу з інноваційною орієнтацією в економічному житті України.

Для формування економічної освіти доцільно залучити відповідний кваліфікований персонал, адже наразі економічна освіта перебуває на стадії реформування та потребує модернізації. Сучасні тенденції розвитку освітньої сфери сприяють формуванню інтелектуального розвитку особистості та її адаптації до сучасних мінливих технологічних та соціально-економічних умов.

Основною ланкою у створенні кваліфікованої економічної освіти мають стати новітні економічні курси, які будуть відрізнятися від традиційних своєю універсальністю та можливістю надання професійних знань протягом мінімального терміну. Надання високого рівня економічних знань дозволить забезпечити соціально-економічний розвиток України. У таких умовах навчального процесу викладач економічної дисципліни повинен донести до студента не лише теоретичний матеріал, а й привести практичну точку зору подальших тенденцій розвитку економіки України. Якісна економічна освіта повинна забезпечити формування економічних знань у студента та сприяти підвищенню конкурентоспроможності людини на вітчизняному ринку праці. Підвищення економічної обізнаності студентів необхідне для вдосконалення їх наукової думки, практичних навичок та вмінь у сфері економічної науки.

Для забезпечення виховання економічної освіти важливе значення відіграє самоосвіта та формування різнобічних функцій у процесі професійної та фахової діяльності особи. Найбільшу роль у процесі підготовки майбутніх фахівців відіграє можливість поєднання теоретичного навчання з практикою, адже фахівець-економіст повинен адекватно та професійно оцінювати рівень економічної ситуації в країні, моделювати різноманітні економічні ситуації та здійснювати прогнозування соціально-економічних процесів.

Економічна освіта є важливим механізмом формування та розвитку соціально адаптованої, свідомої та грамотної особистості та відіграє ключову

роль у становленні сучасної незалежної країни. Сьогодні спостерігаємо розвиток духовної нації та відтворення продуктивної економічної освіти, яка впливає на реформування та модернізацію первинної освіти. Ефективна економічна освіта дозволить підвищити соціально-економічний рівень розвитку України та сприятиме виходу країни зі світу. У сучасній складній економічній та політичній ситуації, яка склалась наразі в Україні, система економічної освіти в цілому не виконує в повному обсязі свої безпосередні функції та не може забезпечити потужний розвиток економічної системи країни в цілому.

Процес економічної освіти розпочинається з дошкільного виховання та розвивається у процесі всього життя людини. Тому в сучасному соціально орієнтованому суспільстві із важливим значенням економічної освіти кожній людині варто знати ключові аспекти економічної науки.

УДК [336.02+005.936.3]:004.4'24

Гриб С.В. — викладач кафедри вищої математики та інформатики Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Скоробач Д.С. — студентка IV курсу економічного факультету Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Планування і бюджетування фінансово-господарської діяльності в ринковій економіці є неодмінною умовою успішного функціонування підприємства, зміцнення його положення на ринку, оптимального використання ресурсів і грошових коштів. Проблема оптимізації розподілу виробничих ресурсів і організації контролю над їх використанням є одним із пріоритетних завдань, що вирішуються при впровадженні автоматизації економічних розрахунків та документообігу. Для цього на підприємствах необхідно враховувати специфічні особливості бізнесу, властиві багатьом галузям господарювання.

Відомо, що процес автоматизації підприємства є тривалим процесом, оскільки необхідно здійснити цілий комплекс заходів для досягнення поставлених цілей. Велика кількість проектів завершуються з перевищенням витраченого часу, бюджету і не досягаючи запланованих цілей.

За результатами дослідження Standish Group тільки 44 % проектів зазвичай завершуються вчасно. В середньому проекти займають 212 % від спочатку запланованої тривалості, 189% від початкового бюджету. 70 % проектів скорочують вихідний обсяг робіт проекту

Дослідження у Великобританії, виконане Computer Weekly, показує, що 84 % проектів зазнали невдачі або були поставлені під сумнів. Згідно з оцінками, комерційні витрати в США на невдалі або закриті інформаційні проекти складають сотні мільярдів доларів.

Як правило, причиною багатьох невдач і труднощів в проектах автоматизації є людський фактор (невірна постановка цілей, опір персоналу змінам, відсутність підтримки керівництва, слабка мотивація проектної команди і користувачів і інші). Для вирішення даних проблем при автоматизації на підприємстві необхідно виконати ряд заходів:

- правильне цілепокладання (SMART-цілі, перегляд бізнес-процесів);
- подолання опору змінам (правильне ставлення до опору персоналу з боку керівництва і допомогу в подоланні опору змінам на всіх рівнях);
- підтримка керівництва (участь вищого керівництва в справах проекту, постійний контроль результатів, виділення достатньої кількості ресурсів);
- мотивація (зрозуміла схема матеріальної та нематеріальної мотивації).

В процесі впровадження автоматизації процесів на підприємстві доведеться з'ясувати склад і види ІТ-інфраструктур, особливості їх побудови, провести аналіз господарської діяльності, підібрати на основі характеристик

інформаційну систему управління, і вибрати корпоративне рішення, провести розрахунок економічної ефективності з використанням різних методик і нарешті зробити впровадження.

В результаті проведення автоматизації на підприємстві повинні відбутися такі зміни: підвищення продуктивності робіт, скорочення часу робіт, скорочення часу на узгодження документів і зменшення числа помилок в них, швидка обробка термінових робіт, усунення дублювання інформації та інші. Для здійснення даних очікувань необхідне правильне впровадження на підприємстві систем автоматизації і необхідних програмних продуктів.

Однією з головних складових процесу автоматизації бізнесу, є його економічна ефективність. Розрахунок економічної ефективності необхідний для правильної оцінки інвестицій в автоматизацію компанії, так само важливо знати фактори успіху, фактори ризику, важливо співвідносити витрати на інформаційну систему і одержувані переваги з точки зору фінансової та організаційної перспектив.

Автоматизація господарської діяльності відіграє найважливішу роль в діяльності організацій різних галузей виробництва. Сучасна комплексна інформаційна система підприємства, крім повного і достовірного обліку повинна мати розвинені можливості планування і аналізу. Це необхідно враховувати при виборі апаратно-програмних засобів автоматизації.

Сьогодні на ринку програмних продуктів існує безліч програм, які дозволяють вирішувати широкий спектр завдань по автоматизації роботи підприємства, починаючи від автоматизації окремих областей і закінчуючи комплексною автоматизацією системи управління компаніями різного типу. Функціональні можливості програмних продуктів системи покривають весь перелік питань, пов'язаних з обліком і управлінням, в усіх напрямках діяльності компанії. Яскравим прикладом таких програмних продуктів є: «ІС», «Парус», «Фрегат», «Expert Logistic WMS», «Галактика» та інші.

За допомогою систем автоматизації можна повністю контролювати діяльність робочого персоналу і будь-який з відділів підприємства. Також з'являється можливість оперативно контролювати всі процеси і зміни, які пов'язані з управлінням проектами, роботою з клієнтськими базами, і т.д. Для забезпечення повного взаємодія між усіма працівниками різних відділів в рамках однієї інформаційної системи, дуже важливо якість, з яким було проведено монтаж комп'ютерних мереж.

Завдяки системам автоматизації, впровадженим у виробництво, керівники отримують можливість приймати повністю обдумані рішення, здійснювати систематичні дії, які засновані на певному наборі даних. Також автоматизація надає можливість зробити бізнес прозорим, завдяки систематизації всієї інформації, пов'язаної з компанією. Таким чином, даними володітимуть не тільки окремі працівники, а вся організація.

Література:

1. Козирев А.А. Інформаційні технології в економіці та управлінні: навчальний посібник / А.А. Козырев. – СПб: Видавництво Михайлова В.А., 2014. – 360 с.
2. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / За ред. Н. П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 471 с.

УДК 338.48:330.131.7

Громова В. — студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Одним із найдієвіших важелів стимулювання розвитку економіки є оподаткування. Адже податки регулюють основні макроекономічні процеси та пропорції, завдяки податкам відбувається розподіл і перерозподіл у просторі й часі значної частини виробленої вартості. Вони також безпосередньо впливають на результати економічної діяльності платників, тому податкова політика може або зацікавити (стимулювати) платників працювати у певних галузях і на певних територіях, або ні

В умовах формування ринкових відносин податкова система має надавати фінансову підтримку щодо роздержавлення і демонополізації галузей господарства, забезпечення соціального захисту населення. У цьому зв'язку дослідження питань організації, функціонування реформування та оподаткування суб'єктів господарювання України набуває особливого значення. Проблематику впровадження систем оподаткування, вирішення проблем, які виникають під час цього досліджували такі українські вчені, як Ф. Бутинець, О. Василик, В. Вишневський, А. Гальчинський, Ю. Ємченко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, М. Крупка, М. Кучерявенко, І. Лунін, О. Лобанов, І. Лютий, А. Соколовський, С. Юрій та інші.

Суб'єкт господарювання – юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими. Суб'єктами господарювання визнаються також органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності [4, с.189].

Суб'єкти господарювання мають ряд ознак правосуб'єктності, закріплених господарським законодавством. Суб'єкти мають певну організаційно-правову форму, в якій здійснюється господарська або управлінська діяльність. Організаційно-правову форму можна визначити як передбачену або санкціоновану правом організаційну структуру, в якій діє суб'єкт господарювання. Це або одна з форм підприємства, або установа (наприклад, міністерство), або організація (наприклад, об'єднання громадян, яке є учасником господарських відносин) [5, с.19].

Сучасні принципи оподаткування:

1. Рівень податкової ставки повинен установлюватися з урахуванням можливостей платника податків, тобто рівня доходів. Податок з доходу повинен бути прогресивним (тобто чим більший дохід, тим більший відсоток від нього сплачується у вигляді податку). Принцип цей дотримується далеко не завжди, деякі податки в багатьох країнах розраховуються пропорційно (ставка податку однакова для всіх оподатковуваних сум).

2. Необхідно докладати всіх зусиль, щоб оподаткування доходів носило одноразовий характер. Багаторазове оподаткування доходу чи капіталу неприпустиме. Прикладом здійснення цього принципу є заміна в розвинених країнах податку з обороту, де оподаткування обороту відбувалося за наростаючою кривою, на ПДВ, де новостворений чистий продукт обкладається податком усього один раз аж до його реалізації.

3. Обов'язковість сплати податків. Податкова система не повинна залишати сумнівів у платника податків у неминучості платежу.

4. Система і процедура виплати податків повинні бути простими, зрозумілими і зручними для платників податків і економічними для установ, що збирають податки.

5. Податкова система повинна бути гнучкою і легко адаптується до мінливих суспільно-політичних потреб.

6. Податкова система повинна забезпечувати перерозподіл створюваного ВВП і бути ефективним інструментом державної економічної політики.

Загальна система принципів оподаткування викладена у чотирьох основних правилах:

– справедливості, яке стверджує загальність оподаткування і рівномірність його розподілу відповідно до доходів;

– визначеності, коли час оплати податку, спосіб і сума платежу повинні бути з точністю і заздалегідь відомі платнику і не залежати від суб'єктивних факторів;

– зручності, тобто кожен податок повинен стягуватись у такий час і такий спосіб, які найбільш зручні для платника;

– економії (раціональності), коли будь-який податок повинен стягуватись таким чином, щоб із доходів платника вилучалось якомога менше понад те, що надходить до державної скарбниці.

Так, системоутворюючими чинниками при побудові податкової системи виступають саме принципи оподаткування, відповідно до яких побудова податкової системи потребує вмілого комбінування податків з різним ступенем еластичності, з різною властивістю щодо можливостей їх перекладання, а також реалізації всіх тих принципів, які закладаються в її побудову. Лише при реалізації податковою системою певної сукупності загальних та особливих принципів оподаткування надасть змогу набути нею своєї неповторності [3, с. 98].

В процесі реформування системи оподаткування, задля забезпечення ефективного функціонування даної системи, та збереження балансу між владними і підприємницькими інтересами варто врахувати наступні аспекти: підвищити граничний обсяг виручки від реалізації, з забезпеченням

диференційованого підходу. Тобто суб'єкти господарювання, які працюють в соціально значимих напрямках обсяг реалізації буде меншим, відповідно і сума єдиного податку для них повинна бути меншою, а для суб'єктів підприємницької діяльності які займаються торгівлею граничний обсяг виручки повинен бути більшим відповідно і сума єдиного податку повинна бути більшою; посилити відповідальність суб'єктів господарювання, які використовують найманих працівників [2, с. 176].

Вдосконалення податкового законодавства є важливою, але не достатньою умовою встановлення ефективної податкової системи України. Остання визначальною мірою залежить від того, чи відповідають форми та елементи оподаткування досягнутому рівню розвитку податкової служби, технічним організаційним можливостям сучасного адміністрування податків [1, с. 34].

Отже, орієнтирами реформування оподаткування системи суб'єктів господарювання в Україні повинні стати: стимулювання динамічного розвитку економіки, заохочення інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентоспроможності виробництва, орієнтація на його інноваційний розвиток, стимулювання розвитку зайнятості та самозайнятості, підвищення добробуту населення та розвитку людського капіталу.

Література:

1. Данілов О.Д., Фліссак Н. П. *Податкова система та шляхи її реформування. Навчальний посібник / О.Д.Данілов, Н.П.Фліссак.* – К.: Парламентське вид-во. – 2001. – 216 с.
2. Дікань Л. В. *Податки у фінансовому менеджменті підприємництва: Монографія / Л.В.Дікань.* – Х.: Константа. – 2003. – 87 с.
3. Литвиненко Я.В. *Податкова політика: Навч. посібник / Я.В.Литвиненко.* – К.: МАУП. – 2003. – 224 с.
4. *Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / [Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін.].* – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
5. *Соколовська А. М. Податкова система України – теорія та практика становлення / А.М.Соколовська.* – К.: НДФІ. – 2001. – 372 с.

УДК 338

Гулієв Н. — студент 4 курсу факультету економіки і менеджменту, Херсонського державного університету

Петренко В.С. — к.е.н., ст. викладач кафедри економіки і підприємства Херсонського державного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ

У питаннях ресурсозбереження підприємств особливу роль відіграє застосування логістичної концепції, яка дає можливість для оптимізації ряду операцій, пов'язаних з процесом ресурсозбереження та ефективного використання матеріальних ресурсів. Переміщення матеріальних потоків завжди пов'язане з їх концентрацією у визначених місцях, які призначено для їх зберігання. Цими місцями є склади, якість функціонування яких впливає на оптимальний рух матеріальних потоків і, в остаточному підсумку, на ефективність діяльності підприємств.

Створення запасів завжди супроводжується витратами. До основних витрат, пов'язаних зі створенням і утриманням запасів, відносяться:

- іміобілізація фінансових засобів;
- витрати на утримання спеціально обладнаних приміщень;
- витрати на оплату праці спеціального персоналу;
- втрати від псування та розкрадання запасів [3].

Наявність запасів на підприємстві – це витрати, однак відсутність запасів – це теж витрати, тільки виражені у формі різноманітних втрат. До основних видів втрат, пов'язаних з відсутністю запасів, відносять:

- втрати від простою виробництва;
- втрати від відсутності матеріалу на складі під час попиту;
- втрати від закупівлі основних і допоміжних матеріалів за більш високими цінами та ін.

Таким чином, основними причинами створення матеріальних запасів на підприємствах є:

- 1) коливання попиту на продукцію, який не завжди можна точно спрогнозувати;
- 2) коливання попиту на основні і допоміжні матеріали;
- 3) зниження витрат, пов'язаних з розміщенням і доставкою великих замовлень;
- 4) імовірність порушення встановленого графіка постачань;
- 5) зведення до мінімуму простоїв виробництва через відсутність матеріалів;
- 6) спрощення процесу управління виробництвом, оскільки наявність запасів дозволяє знизити вимоги до ступеня погодженості виробничих процесів на різних ділянках, а, отже, і відповідні витрати на організацію управління.

Таким чином, перераховані причини свідчать про те, що для безперебійної і ефективної роботи будівельних підприємств, вони змушені створювати запаси, але їх розміри не повинні перевищувати деякої оптимальної величини. Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що головними функціями управління запасами на підприємствах є:

- прогнозування можливого використання запасів основних і допоміжних матеріалів;
- моніторинг фактичного використання запасів основних і допоміжних матеріалів та готової будівельної продукції;
- моніторинг фактичних витрат на поповнення запасів основних і допоміжних матеріалів та готової будівельної продукції;
- моніторинг часу, необхідного для створення запасів шляхом постачання або виробництва [1].

Для оцінки рівня ефективності управління запасами доцільно використовувати такі показники:

- обсяг запасів основних і допоміжних матеріалів та готової продукції, який характеризує забезпеченість підприємства запасами на визначену дату і визначає, на яку кількість днів вистачить цього запасу;
- швидкість обігу запасів основних і допоміжних матеріалів та готової продукції як відношення обсягу запасів основних і допоміжних матеріалів та готової продукції до обсягу готової продукції, реалізованої за визначений період;
- тривалість обігу запасів являє інтервал часу між надходженням основних і допоміжних матеріалів на підприємстві і реалізації готової будівельної продукції.

Управління матеріальними запасами на підприємствах доцільно здійснювати на підставі алгоритму, який інтегрує два блоки:

- перший блок – створення інформаційної бази щодо нормативного та фактичного рівнів запасів з розподілом на окремі види матеріальних ресурсів з урахуванням їх важливості, тобто розподілу за групами важливості. Відповідно до важливості матеріальних ресурсів висуваються вимоги до оперативності та ймовірності контролю за запасами матеріальних ресурсів;
- другий блок – формування банку моделей управління запасами матеріальних ресурсів. Розглянуті методики контролю за станом запасів матеріальних ресурсів з урахуванням специфіки виробництва дозволили визначити характерні особливості управління матеріальними ресурсами на стадії зберігання на підприємствах України [2].

Економічний ефект при оптимізації рівня ресурсомісткості продукції буде виникати за умови зниження собівартості продукції. У цьому випадку різниця у вартості продукції і буде складати величину ефекту при незмінній, а іноді при більш високій вартості продукції, але при збільшенні споживчого ефекту. В цьому випадку економічний ефект буде вимірюватися виграшем у вартості одиниці споживчого ефекту.

Таким чином, для отримання найкращих результатів від ресурсозбереження потрібно всебічне вивчення шляхів покращення

забезпеченості підприємств матеріальними ресурсами, визначення основних ключових принципів ресурсоефективності виробництва організацій та стимулювання підвищення ефективності ресурсозбереження.

Література:

1. Савицкая, Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]* / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новые знания, 2012. – 688 с.
2. Котенко, Л.М. *Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів: су- часний стан, проблеми, тенденції розвитку [Текст]: монографія* / Л.М. Котенко, Т.В. Польова. – Х.: ХДУХТ, 2008. – 175 с.
3. Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. *Сучасна технологія фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія.*- К.:КНЕУ, 2012.- 192 с.

УДК 338

Гусейнов І. — студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Ковальов В.В. — к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ОСНОВНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Задача формування витрат полягає в такому визначенні і взаємному узгодженні впливаючих на витрати чинників, при яких заданий об'єм продукції буде вироблений з мінімальними витратами.

Методи формування витрат залежать від вибору системи виробничого обліку. Вибір системи виробничого обліку залежить від технології і організації виробництва. Тому різні підприємства використовують різні системи виробничого обліку.

Організаційна структура підприємства є відправною крапкою для побудови системи виробничого обліку, оскільки вона визначає підконтрольність витрат і порядок угруповання їх по центрах відповідальності.

Система калькуляції визначається характером продукції. Калькуляція може здійснюватися по повних виробничих витратах або тільки по змінних витратах [2, с. 38].

Метод повних витрат (Absorption Costing, AC) полягає в калькуляції собівартості продукції з розподілом всіх виробничих витрат між реалізованою продукцією і залишками продукції на складі.

Метод прямих витрат Direct Costing (DC) – це метод калькуляції собівартості продукції, при якому всі витрати розділяються на постійні і змінні, і лише змінні витрати відносяться на собівартість продукції.

Його суть полягає у тому, що тільки змінні витрати беруть участь в розрахунку планової і фактичної собівартості продукції. Частина витрат, що залишилася, в калькуляцію не включають і періодично списують на фінансові результати, тобто враховують при розрахунку прибутку і збитків за даний період [4, с. 126].

В наш час директ-костинг широко застосовується у всіх економічно розвинених країнах світу, але точніше було б назвати його «маржинальним методом калькулювання».

Світовий досвід свідчить про ефективність використання методу, який передбачає розрахунок маржинального доходу, порогу рентабельності виробництва, беззбиткової ціни реалізації на основі широкої класифікації витрат, при чому, на нашу думку, вирішенню кожного управлінського питання повинна відповідати своя класифікаційна ознака.

Ідея, покладена в основу стандарт – кастинг проста, і базується на тому, що більшість сучасних технологій стабільні. А це, в свою чергу, дозволяє

встановлювати норматив, який визначається як рівень, розрахований по якомусь стандарту і відповідає необхідному результату.

При необхідності кожний з цих рахунків може бути розчленований на дрібніші аналітичні рахунки.

Стандарт-костинг – це система оперативного управління і контролю за ходом виробничого процесу і витратами на виробництво, а також система аналізу причин, через яких утворилася різниця між стандартною і фактичною собівартістю продукції і виручкою від її реалізації. Принципи цієї системи є універсальними, і тому їх застосування доцільне при будь-якому методі обліку витрат на виробництво і калькуляції собівартості продукції [1, с. 180].

Альтернативною до попередніх є система формування витрат таргет-костинг. Система таргет-костинг – це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізовує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькуляції цільової собівартості відповідно до ринкових реалій.

Ідея таргет-костингу досить проста: виробляти лише ті продукти, розрахункова собівартість яких не перевищує цільової. Якщо ж різниця між величинами все таки існує, але не перевищує 3-5%, також приймається рішення про виробництво, а існуюча проблема вирішується за допомогою кайзер – кастингу [5, с. 75].

Система нормативного обліку витрат є дієвим механізмом для вирішення різноманітних завдань, зокрема вона: допомагає при складанні кошторису й оцінці ефективності керування; створює контрольну схему, спрямовану на виявлення тих операцій, що не узгоджуються з планом; прогнозує майбутні витрати, що необхідні для прийняття рішень; спрощує задачу переносу витрат на кінцевий продукт для цілей оцінки запасів товарно-матеріальних цінностей; встановлює цілі, які необхідно досягти [3, с. 48].

Вибір правильного методу формування витрат підприємства знижує можливість негативного впливу випадкових явищ на діяльність підприємства, дозволяє вчасно передбачити дію негативних заходів та розробляти упереджуючі заходи по зниженню їх впливу на витрати виробництва.

Література:

1. Борщевський П. Проблеми розвитку ринку олії в Україні [Текст] / П. Борщевський // *Стратегія економічного розвитку України*. – 2009. – № 5. – С. 178–189.
2. Лабзунов П. Організація управління затратами в умовах риночної економіки [Текст] / П. Лабзунов // *Економіст*. – 2005. – № 2. – С. 37-40.
3. Партин Г. Бюджетування у системі управління витратами [Текст] / Г. Партин // *Фінанси України*. – 2006. – № 10. – С. 46-58.
4. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // *Фінанси України*. – 2004. № 11. – С. 124-133.
5. Слуцкин М. Влияние способов распределения накладных расходов на принятие управленческих решений [Текст] / М. Слуцки // *Финансовый менеджмент*. – 2009. – № 9. – С. 70-81.

УДК 330.658

Джура Г.В. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ФОРМУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринку, для якого характерна нестабільність цілей підприємства однією з першочергових задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

Потенціал будь-якого підприємства визначає результати його діяльності за певний період, отже надає власникам можливість зіставити свої очікування із запланованими результатами, оцінка фінансово-економічних показників стає переконливим аргументом доцільності функціонування будь-якого підприємства [1, с. 250].

Економічну категорію «потенціал» як об'єкт наукового пізнання, цілеспрямованого формування і ефективного використання в широкому вжитку почали використовувати у кінці 70-х на початку 80-х років ХХ ст.

Питанню дослідження процесів формування потенціалу підприємств в сучасних умовах присвячені наукові праці багатьох вчених, серед яких Ареф'єва О.В., Берсуцький А.Я., Воронкова А.Е., Головкова Л.С., Іванов Ю.Б., Калінеску Т.В., Краснокутська Н.С., Мороз Ю.Ю., Отенко І.П., Федонін О.С.

Розвиток підприємства, досягнення запланованих цілей, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та прибутковості тісно пов'язані з його економічним потенціалом.

Економічний потенціал – це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу [3, с. 205].

Для економічного потенціалу характерні такі риси:

- цілісність;
- складність;
- взаємозамінність, альтернативність його елементів;
- взаємозв'язок і взаємодія елементів;
- здатність до сприйняття новітніх досягнень науково-технічного прогресу;
- гнучкість;
- класовий характер;
- потужність.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та

побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [2, с. 41].

Економічний потенціал формується під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства.

Сьогодні в Україні існує ряд проблем, що гальмують процес формування, впровадження, управління та оцінки потенціалу на підприємстві [4, с. 55].

Для вирішення проблем, що постали сьогодні на підприємстві, пов'язані з економічним потенціалом, існує ряд чинників подолання цих негараздів.

Першу категорію становлять кількісні чинники:

- загальний фінансовий результат;
- період окупності;
- норма фондівдачі;
- обсяг виробничих потужностей;
- рівень рентабельності.

До другої категорії належать чинники, вплив яких може бути оцінений кількісно лише частково:

- параметри державного регулювання;
- параметри маркетингового середовища;
- параметри витоків фінансування;
- параметри ризику інновацій.

І останню категорію становлять якісні чинники:

- відповідність цілям, стратегії підприємства;
- параметри системи управління потенціалом;
- параметри комплексу взаємопов'язаних факторів.

Для ефективного вирішення проблем, пов'язаних з формуванням, управлінням та оцінкою потенціалу підприємства необхідно розробити основи структурно-інвестиційної політики, сформувані інвестиційний потенціал, створити сприятливий інвестиційний клімат з урахуванням реалій вітчизняної економіки та ринкової системи [5, с. 25].

Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. Посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Ващенко Н.В. Теоретичні підходи до визначення сутності та структури економічного потенціалу підприємства / Н.В.Ващенко // Вісник соціально – економічних досліджень. – 2007. – №28. – С.41-44.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: Навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літ-ри, 2005. – 352 с.
4. Скоробогатова Т. М. Економічний аналіз: Навч. посібник/ Т.М. Скоробогатова. – К.:Знання, 2002. – 100 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: Навч. Посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 316 с.

УДК 338

Дорошенко А. П. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавської державної аграрної академії

Красоткіна К.В. – студентка 1 курсу (скорочений термін навчання) факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

В сучасних умовах господарювання відбуваються помітні зміни в оплаті праці, яка починає залежати вже не лише від результатів праці окремого робітника, а й від ефективності діяльності окремих виробничих підрозділів чи підприємства загалом.

Фонд оплати праці – один із найважливіших показників господарсько-фінансової діяльності підприємства, який характеризує витрати на утримання штату його робітників. Від раціонального використання фонду оплати праці залежить ефективність використання коштів підприємства. В сучасних умовах підприємства вирішують самостійно питання щодо формування та використання коштів фонду оплати праці. За таких умов постає важливе завдання здійснення аналітичної оцінки як самого фонду оплати праці так і основних чинників що на нього впливають.

Аналіз фонду оплати праці доцільно проводити за двома напрямками: за категоріями працівників і видами продукції [2].

На фонд оплати праці кожної категорії працівників впливає два фактори:

- середньорічна чисельність працівників;
- оплата праці одного працівника.

Обидва фактори мають прямий вплив на фонд оплати праці. Вплив кожного з факторів на зміну фонду оплати праці визначають методом ланцюгових підстановок або обчислення різниць.

З метою аналітичної оцінки використання фонду оплати праці визначають абсолютну і відносну економію або перевитрату. Економію чи перевитрати фонду оплати праці в абсолютному вимірі отримують співставлення фактичних та планових показників. Відносну економію чи перевитрату визначають порівнянням фактичного фонду з плановим, з урахуванням корегування на індекс виконання плану виробництва продукції. При цьому потрібно мати на увазі, що коригується лише змінна частина фонду оплати праці, яка змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва продукції [2].

Здійснюючи поглиблений аналіз фонду оплати праці слід розуміти, що показники середньорічної заробітної плати залежать як від кількості відпрацьованих днів за рік так і від середньоденної заробітної плати конкретного працівника, на яку, в свою чергу, впливає середнього динна заробітна плати та тривалість робочого дня.

Таким чином в загальному середньорічна заробітна плата залежить від:

- кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік;

- середньої тривалість робочого дня, годин;
- середньогодинної оплата праці одного працівника, грн [1].

Збільшення середньорічної заробітної плати одного працівника може бути забезпечено в результаті поліпшення коефіцієнта використання річного фонду робочого часу, коефіцієнта використання змінного робочого часу, а також шляхом підвищення оплати праці однієї людино-години. При цьому слід зазначити, що за таких умов доцільно забезпечити переважаючі темпи зростання продуктивності порівняно з темпами зростання оплати праці (за одну людино-годину).

Аналіз використання фонду оплати праці по підприємству загалом, галузях і категоріях працівників не розкриває повністю причин перевитрат чи економії коштів, та не дає можливості розробити конкретні заходи по усуненню виявлених недоліків. Саме тому для більш глибокого аналізу необхідно проаналізувати процеси пов'язані з формуванням та використанням фонду оплати праці в розрізі окремих товарних груп.

Таким чином на фонд оплати праці по окремих видах продукції впливають два фактори:

- загальний вихід продукції;
- витрати на оплату праці на одиницю продукції [1].

Збільшення фонду оплати праці під впливом збільшення виходу продукції є загалом закономірним і економічно виправданим, а за рахунок зростання оплати праці на одиницю продукції є небажаним, бо впливає на зростання собівартості продукції і по своїй суті є перевитратою.

Одночасно важливим питанням аналізу використання фонду оплати праці є дослідження зв'язку між продуктивністю праці та її оплатою. Даний аспект аналітичної оцінки пов'язаний з тим, що підвищувати оплату праці доцільно тоді, коли зростає рівень «споживної вартості» праці (продуктивності), причому темпи зростання продуктивності повинні випереджати темпи зростання витрат на оплату праці. При таких умовах зростання оплати праці не впливатиме на зростання собівартості продукції і зниження рентабельності підприємства, а лише забезпечуватиме зростання добробуту та купівельної спроможності працівників.

Детальний аналіз відповідності між темпами росту продуктивності праці й оплати праці проводять не лише в цілому по господарству, а й деталізують за видами продукції [3].

Для об'єктивної оцінки співвідношень між темпами зростання продуктивності й оплати праці показники співвідношень звітного періоду порівнюють з відповідними показниками за ряд років. Це дасть можливість виявити тенденцію зміни співвідношень.

Література:

1. *Економічний аналіз / Болюх М. А., Бурчевський В. З. : [навчальний посібник видання друге, перероблене і доповнене] / [за редакцією академіка НАН України, професора М. Г. Чумаченка]. - К. 2003. - 556 с.*
2. *Економічний аналіз : [підручник] / Є. В. Мних - К. : Знання, 2011. — 630 с.*
3. *Електронний ресурс – Режим доступу <http://books.br.com.ua/29612>*

УДК 338.1 : 06

Єгорова О. В. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавської державної аграрної академії

Старокожко А.О. – студентка III курсу факультету обліку та фінансів

ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз ділової активності суб'єкта господарювання є одним із напрямів дослідження результативності його господарсько-фінансової діяльності та оцінки перспективи його розвитку. Критеріями ділової активності є рівень використання ресурсів підприємства, стійкість його економічного зростання, розширення ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг), ступінь виконання завдань за показниками господарської діяльності тощо [2].

Серед визначень мети аналізу ділової активності, на нашу думку, найбільш повним є наступне – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку [1].

До основних завдань аналізу ділової активності підприємств відносять:

1) аналіз швидкості обороту коштів – полягає в розрахунку та оцінці динаміки коефіцієнтів і періодів оборотності, обчислених для окремих видів активів та капіталу підприємства. Економічне зростання оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних для здійснення виробництва та збуту продукції (товарів, робіт, послуг) активів. В результаті прискорення обороту вивільняються матеріальні елементи оборотних активів (потрібно менше запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва тощо), зменшуються витрати на їх зберігання, вивільнюються грошові кошти, вкладені в ці запаси, що сприяє підвищенню платоспроможності;

2) оцінка кількісних показників активності, що охоплюють всі аспекти життя підприємства. В сфері виробництва це збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, зміцнення матеріально-технічної бази та рівня використання ресурсного потенціалу, позитивна динаміка результатів виробництва та реалізації продукції. У фінансовому аспекті активність проявляється, насамперед, у поживленні обертання активів і пасивів підприємства, а також у збільшенні операцій з цінними паперами, підвищенні прибутковості та інвестиційної привабливості акцій підприємства. Соціальна активність підприємства проявляється його участю у розв'язанні проблем безробіття, соціального захисту населення, формуванню соціальної інфраструктури, доброчинності;

3) діагностика якісних параметрів діяльності підприємств, серед яких найбільш важливими є: асортимент продукції та його оновлення;

конкурентоздатність продукції; географія ділових стосунків, ринків збуту продукції; наявність продукції, що експортується; стійкість зв'язків з діловими партнерами; активність інноваційно-інвестиційної діяльності тощо;

5) аналіз темпів змін основних результативних показників, з'ясування причин їх відхилення від ідеальної моделі залежностей, що існують між ними. Ділова активність підприємства проявляється у динамічності його розвитку в різних аспектах діяльності. Але, головним критерієм ефективності роботи є прибутковість, тому, підприємство повинно намагатися не лише прискорювати рух засобів, але й отримувати максимальну віддачу від їхнього використання. Розширення можливостей підприємства забезпечується стійкою і збалансованою діяльністю, яка характеризується ритмічністю та позитивною динамікою кількісних виробничо-господарських характеристик;

6) аналіз виробничо-господарської ситуації, що склалася на підприємстві, оцінка її відповідності рівням ділової активності. Виділяють високий (достатній), середній (задовільний) та низький (незадовільний) рівні ділової активності. Кожному рівню активності відповідає певна виробничо-господарська ситуація – нормальна, проблемна або кризова. Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та передбачає формування стійкої тенденції підвищення темпів зростання оціночних показників. Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як сукупність умов та чинників, при яких формується тенденція до погіршення стану та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності. Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає в разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, що потребують термінового вирішення;

5) визначення резервів підвищення ефективності виробництва та розробка заходів їх впровадження з метою підвищення ділової активності підприємства. Проблемна та, особливо, кризова ситуації стану ділової активності вимагають необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень (зміна технології виробництва, розширення обсягів випуску та асортименту продукції, вихід на нові ринки тощо).

Таким чином, оцінка ділової активності в сучасних умовах має пріоритетне значення. Незважаючи на відсутність єдиного підходу до її аналізу, беззаперечним є всеохоплюючий характер оцінки ділової активності. Своєчасне та всебічне дослідження ділової активності є базою підвищення ефективності діяльності підприємства. Результати аналізу дають змогу розробити заходи, спрямовані на зниження негативного впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників на виробничо-фінансовий стан підприємства і, як наслідок, запобігти утворенню кризової ситуації.

Література:

1. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 3. – С. 76-80.
2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : частина II [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

УДК 330.522.2

Ковальов В.В. — к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

Єременко Є. — студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОКАЗНИКИ ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ ІХ ВИКОРИСТАННЯ

Поняття «основні засоби» як окрему категорію почали розглядати лише на сучасному етапі економічного розвитку.

Категорію «основні засоби» можна розглядати з позиції капіталу, засобів праці, об'єкта обліку.

З економічної точки зору можливі два варіанти трактування поняття «основні засоби» [2]:

1) основні засоби розглядаються як вкладений капітал, і, відповідно, повинні обліковуватися за собівартістю і їх можна прирівняти до витрат майбутніх періодів (динамічний баланс);

2) основні засоби розуміються як ресурс, що знаходиться на підприємстві (статичний баланс).

Загальноекономічне поняття основних засобів покладено в основу термінів, які використовуються як для бухгалтерського обліку, так і для оподаткування. При цьому в бухгалтерському обліку прийнято вживати термін «основні засоби», а для цілей оподаткування – термін «основні фонди» [2].

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] виділяють наступні критерії: визнаний активом; використання для чітко визначених цілей; очікуваний строк експлуатації більше як один рік або операційний цикл; фізична форма – матеріальний актив.

Такі критерії відповідають критеріям Міжнародного стандарту фінансової звітності 16 «Основні засоби» [4]. Але існують відмінності. Так, згідно з МСФЗ 16 основними засобами вважаються активи, які відповідають таким критеріям: матеріальність; сфера дії; тривалість очікуваного строку використання.

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних засобів слугують визначальними характеристиками в окресленні їх значення для здійснення відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва.

Економічна наука пропонує значну кількість підходів до оцінювання ефективності використання основних фондів.

С.Ф. Покропивний використовує систему показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних фондів. Вона охоплює два блоки: перший – показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці; другий – показники рівня використання основних фондів у цілому

та окремих їх видів [3, с. 115-116].

Бондар Н.М. застосовує чотири групи показників: показники технічного стану та руху основних фондів (коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття); показники завантаження основних фондів (коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання); показники технічного оснащення підприємства (фондооснащеність, фондоозброєність та енергоозброєність праці); показники ефективності використання основних фондів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів) [1, с. 89-90].

Дещо відмінний підхід до оцінювання основних засобів виробництва запропонував Сідун В.А. :показники ступеня зносу (коефіцієнти зносу та придатності); показники інтенсивності відновлення основних фондів (коефіцієнти оновлення та вибуття, швидкість оновлення); показники ефективності використання основних фондів (загальні та часткові) [6, с. 78-79].

Обґрунтування системи показників для оцінки відтворення основних засобів є необхідною умовою проведення глибокого економічного аналізу та розробки заходів покращення управління цим процесом на підприємствах.

Оцінка відтворення і ефективного використання основного капіталу передбачає: встановлення рівня забезпечення ним підприємства стосовно потреби; визначення обсягів оновлення та вибуття, технічного стану та ступеня використання основного капіталу і його впливу на економічні і фінансові показники діяльності підприємства; виявлення резервів зростання фондовіддачі, збільшення обсягу виробництва та прибутку.

Література:

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Бондар Н.М. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.: іл.
2. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу – 2012. Вип. 2 (23). - С . 22-36.
3. Економіка підприємства : Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 3-тє, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.: іл., с.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [Електронний ресурс] // Затв. Наказом Міністерства фінансів України 30.09.2003 № 561 від 30.09.2003 р. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.1226.0>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” [Електронний ресурс] // Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>.
6. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навчальний посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – [Вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.

УДК 33.075.8

Заїка С.О. — к.е.н., доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Грідін О.В. — ст. викладач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ІЄРАРХІЧНА СТРУКТУРА РОБІТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Ієрархічна структура робіт (*Work Breakdown Structure*) - інструмент, що дозволяє розділити інвестиційний проект на складові частини. Вона встановлює ієрархічно структурований розподіл робіт з реалізації проекту для всіх задіяних в ньому працівників.

Ієрархічна структура робіт, по суті, це перелік завдань проекту. Вона може бути представлена в графічному вигляді або у вигляді опису, що відображає вкладення робіт. Ієрархічна структура робіт організовує і визначає весь зміст проекту. Роботи, не включені в WBS, не є роботами інвестиційного проекту.

Поширеною проблемою для управління проектами є нераціональний розмір пакетів робіт, які стають занадто великими для ефективного менеджменту. Щоб забезпечити раціональний розмір пакетів робіт, необхідно дотримуватися наступних правил:

1. Правило 8/80 - означає, що жодне із завдань не повинно мати обсяг менший, ніж 8 люд./год. і більший, ніж 80 люд./год. (це становить відповідно від 1 до 10 днів при 8-годинній тривалості робочого дня).

2. Правило звітного періоду - тривалість кожного завдання не повинна бути більше періоду, через який проводяться наради, присвячені розгляду ходу проекту.

3. Правило «корисності» - при розподілі завдання на більш дрібні слід враховувати, що існують три причини, що зумовлюють доцільність такого поділу: завдання, отримані в результаті такого поділу, легше оцінити; дрібніші і конкретні завдання легше розподіляти між окремими виконавцями; більш дрібні завдання легше піддаються контролю [2].

В результаті побудови WBS повинні бути враховані всі цілі інвестиційного проекту і створені всі необхідні передумови для його успішної реалізації. Підставою для розбиття проекту можуть служити:

- компоненти товару (послуги, напрямки діяльності), який одержують в результаті реалізації проекту;

- процесні або функціональні елементи діяльності підприємства, що реалізує проект;

- етапи життєвого циклу проекту, основні фази;

- підрозділи організаційної структури;
- географічне розміщення для просторово розподілених проектів.

Ієрархічна структура робіт повинна відображати структуру об'єкта, що створюється на верхньому рівні управління і дозволяти переходити до структур, що характеризує специфічні роботи нижніх рівнів. Завдання нижнього рівня входять до календарного плану робіт, за ними оцінюється час виконання проекту і витрати на нього [1].

При цьому для кожного рівня повинна бути передбачена процедура визначення відповідальних менеджерів і процедура вирішення конкретних ситуацій з урахуванням пріоритетів вищого рівня WBS.

Набір робіт на нижньому рівні повинен бути необхідним і достатнім для виконання проекту, а декомпозиція виступає однією з найважливіших завдань керівника проекту. Оскільки реалізація змісту проекту відслідковується по WBS, а зміст продукції проекту порівнюється з вимогами до неї, WBS повинна бути побудована таким чином, щоб результатом проектних робіт стало створення заданого змісту продукції проекту.

На основі WBS будуються і інші структурні моделі інвестиційного проекту, такі як:

- структурна модель організації проекту - представляє ієрархічну декомпозицію організаційної та виробничої структури проекту;
- матриця розподілу відповідальності;
- дерево ресурсів - декомпозиція необхідних для виконання проекту ресурсів;
- дерево вартості - декомпозиція вартісних показників на основі WBS, дерева ресурсів і даних про вартість елементів проекту;
- структурна декомпозиція контрактів за елементами проекту тощо.

Література:

1. Балашов А.И. *Управление проектами: учебник для бакалавров* / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко; под ред. Е.М. Роговой. - М.: Издательство Юрайт, 2013. - 383 с.

2. Локир К. *Управление проектами: Ступени высшего мастерства* / пер. с англ. А. Г. Петкевич; науч. ред. М. В. Дегтярев. Минск: Гревцов Паблицер, 2008. – 265 с.

УДК 338

Іщенко Н.С. – студентка III курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Байша К.М. – к.п.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

УПРАВЛІННЯ ПАСИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Ринкова економіка в період глобальної фінансової кризи є складним і жорстоко конкуруючим організмом, який складається з різноманітних виробничих, фінансових, інформаційних та банківських структур. Банківська система організує рух, перерозподіл та мобілізацію тимчасово вільних ресурсів в грошовому виразі та обслуговує фізичних, юридичних осіб, тобто суспільство в цілому. Тому вона є найважливішим елементом відтворювальної системи.

Комерційні банки, які здійснюють свою діяльність в формі відкритих, закритих акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, займають більшість секторів економіки.

Пасивні операції комерційних банків – це операції, за допомогою яких формуються банківські ресурси із різних джерел з метою підтримання ліквідності й прибутковості банку. Як правило, депозити фізичних, юридичних осіб, кошти центральних банків – є основним джерелом утворення коштів банку. Саме з цим пов'язана особливість пасивів банку – питома вага залучених коштів однозначно перевищує власний капітал.

Пасивні операції з формування власних кредитних ресурсів спрямовані на створення власного капіталу. Пасивними депозитними операціями називаються операції з формування позичених та залучених ресурсів. Ефективність заходів щодо залучення цих ресурсів напряму залежить від безперервного аналізу банківської структури та величини коштів на депозитних рахунках, вибору шляхів їх залучення та використання, що в свою чергу максимізує дохід банку.

Метою аналізу пасивних операцій є надання оцінки і визначення шляхів оптимізації структури капіталу і зобов'язань та ефективності вкладення фінансових ресурсів в активи банку, а також визначення фінансової стабільності і надійності та узагальнююча оцінка і прогноз майбутнього фінансового потенціалу. Аналізується кожна складова діяльності банку:

- Динаміка, структура, стан капіталу і зобов'язань;
- Депозитний портфель;
- Можливі ризики (процентний, валютний, операційний);
- Джерела прибутку та витрат банку.

Процес управління пасивами місткий, він означає вибір стратегії та заходів, які б відповідали його поточним та стратегічним цілям. Керівнику треба домогтися балансу між інтересами акціонерів банку та клієнтів. Тобто узгодити

мету максимізації прибутку, з одного боку, та підвищення процентного доходу від депозитів з іншого.

Держава, як суб'єкт економіки, здійснює управління банками через Національний Банк України. НБУ встановлює розмір власного капіталу, економічні нормативи платоспроможності, достатності капіталу, категорії капіталу, ризику на одного позичальника, інвестування, відкритої валютної позиції банку. Отже регулятивна функція полягає у підтриманні ліквідності банківської системи країни за допомогою вищеперерахованих нормативів.

Основними цілями управління пасивними операціями є підтримання ліквідності, забезпечення стабільної бази доходів та прибутковості банку, здійснення вірної депозитної політики та оптимізація ризиків, що є невід'ємною складовою діяльності банку. Ефективне управління передбачає створення взаємовигідних відносин банку з клієнтом та умов ресурсного регулювання, адже вмiле їх маневрування – показник професіоналізму.

Задля досягнення поставлених цілей ефективного управління, банк визначає коло завдань:

- Оптимізація структури капіталу;
- Формування ресурсної бази;
- Побудова привабливої процентної політики;
- Реагування на зміни на фінансовому ринку;
- Розширення та удосконалення банківських послуг;
- Урізноманітнення видів вкладів та підвищення гарантій.

Кінцева мета ефективного управління пасивними операціями комерційного банку – максимізація ринкової вартості банку.

Література:

1. *Банківська справа: Підручник / За ред. Г. Г. Коробової. - М.: «Юрист», 2003.*
2. *Управління діяльністю комерційного банку (банківський менеджмент) / Под ред. О.І. Лаврушина. - М.: «Юрист», 2002.*
3. *Банківські операції: Підручн. / За ред. А.М. Мороза. - К., 2002.*
4. *Банківські операції: Підручник/ За ред.. В.І.Мищенко, Н.Г.Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727с. – (Вища освіта XXI століття).*

УДК: 65.014.1

Кардаш М.В. – студент II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Пристемський О.С. – доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету, к.е.н., доцент

ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) – це максимальний обсяг продукції, який може виготовити підприємство (цех, дільниця) протягом певного періоду (рік, квартал, місяць) за допомогою закріплених (наявних у нього) за ним засобів праці (технологічної сукупності машин, устаткування і виробничих площ) відповідно до встановленої спеціалізації, кооперації виробництва та режиму роботи.

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) розраховується, як правило, в натуральних (умовно-натуральних) одиницях, іноді в верстатогодинах і, як виняток, у вартісному виразі. Різниця між виробничою потужністю й виробничою програмою (обсягом виробництва) є резервом підприємства, тобто виробнича програма показує ступінь використання виробничої потужності.

Для розрахунку виробничої потужності підприємства використовуються наступні показники.

1) Кількість, склад і технічний стан устаткування та дані про виробничі площі. В розрахунок виробничої потужності підприємства включається все наявне устаткування основного виробництва (зокрема, недіюче через ремонт, несправність і модернізацію), за винятком (у межах нормативу) резервного устаткування та обладнання дослідно-експериментальних і спеціалізованих ділянок для професійно-технічного навчання.

2) Технічні норми продуктивності устаткування і трудомісткості продукції, яка випускається. Під час розрахунку виробничої потужності новозбудованих підприємств приймаються паспортні норми продуктивності устаткування, а для підприємств, які діють, – технічно обґрунтовані показники продуктивності устаткування, але не нижчі за паспортну продуктивність.

3) Фонд часу роботи устаткування та режим роботи підприємства. Під час розрахунку виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий плановий (ефективний) річний фонд часу роботи устаткування.

4) Номенклатура виробів, які випускаються, та їх кількісне співвідношення в програмі. Вона встановлюється залежно від раціональної спеціалізації підприємства, цеху або дільниці. При визначенні виробничої потужності підприємства приймаються планова номенклатура та асортимент (трудомісткість) продукції, яка випускається. При розрахунку середньорічної виробничої потужності обсяг збільшення (зменшення) потужності за рахунок зміни номенклатури продукції (зменшення або збільшення трудомісткості)

враховується в повному розмірі.

Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю основних (провідних) виробничих одиниць - цехів, ділянок. Виробнича потужність цехів і ділянок визначається за потужністю основного технологічного устаткування (агрегатів, установок, груп устаткування тощо). Розрахунок виробничої потужності підприємства здійснюється в усіх його виробничих підрозділах - від групи технічно однотипного устаткування до виробничих ділянок, від цехів до виробничих одиниць, від виробничих одиниць до підприємства в цілому.

Метод розрахунку виробничої потужності дільниці, цеху, заводу багато в чому визначається типом виробництва. На заводах серійного і одиничного виробництва розрахунок ведеться за групами обладнання і виробничими підрозділами. Визначення виробничої потужності починається зазвичай з розрахунку пропускної спроможності агрегатів або групи устаткування. Розрізняють агрегати періодичної дії, наочно-спеціалізовані та агрегати з технологічною спеціалізацією.

Література

1. Скляренко В.К., Прудніков В.М. *Економіка підприємства: Підручник-М.: ИНФРА-М, 2007-528с.*
2. Гринчуцький, Валерій Іванович. *Економіка підприємства: навч. посібник / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 304 с.*

УДК 338.984

Карнаухова Н.О. – студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЇЇ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Менеджмент як діяльність зародився у Сполучених Штатах Америки в останній чверті XIX ст. На той час це була єдина країна, де підприємницька діяльність людини не залежала від її походження, національності, стану чи віросповідання. Мільйони емігрантів із Європи створили величезний ринок робочої сили, на якому працелюбна людина могла досягти значного успіху. Уряд США матеріально підтримував одержання освіти, що сприяло збільшенню кількості людей, інтелектуально здатних працювати на різ-них ділянках у бізнесі, включаючи управління. Виявило-ся, що кращих результатів досягали ті, хто генерував нові ідеї, в тому числі у сфері управління організаціями. Вони і сформуvalи практичні засади менеджменту. Дещо пізніше аналогічні процеси почалися в країнах Європи.

Формування світової практики менеджменту відбува-лося передусім під впливом практики управління корпо-раціями США. Це було наслідком того, що менеджмент зародився саме тут, не менш відчутно позначилося і про-відне економічне становище США в сучасному світі. Нині у більшості країн світу відбувається процес творчого осмис-лення та адаптації американського менеджменту до на-ціональних особливостей, на цій основі виникають регіо-нально-національні моделі менеджменту.

Будь-яка американська компанія протягом XX ст. змінювала власну організацію й управління в наведеній послідовності. Організаційні структури управління фірмами більш ніж за 100 років існування пережили відчутні модифікації. Перша відбулася у 20-ті роки XX ст. внаслідок відокрем-лення управління від власності на капітал, що знаменувало революційні зміни в практиці управління виробничо-господарською діяльністю. Наступна модифікація була пов'язана з формуванням організацій командно-контрольного типу із сконцентро-ваним у верхньому ешелоні фірми централізованим штаб-ним управлінським апаратом.

Основою організаційної структури американської кор-порації в 50–70-ті роки XX ст. стало децентралізоване управління виробничим процесом, за якого на верхньому рівні керівництва вирішували проблеми загальної політи-ки (маркетингової, фінансової, технічної і т. п.), вибору стратегії управління, формулювали принципи кадрової по-літики фірми і т. п., на нижньому функціонували відносно самостійні виробничі підрозділи. Їхніми завданнями була реалізація політики, розробленої вищим ешеленом керівництва, підвищення ефективності своєї діяльності, в тому числі шляхом власних науково-дослідних і дослід-но-конструкторських розробок (НДДКР) і т. п.

У 80-ті роки ХХ ст. виявилися недоліки традиційних лінійно-функціональних організаційних структур. Найгострішими були проблеми розподілу повноважень і відповідальності в науково-технічній і дослідницькій роботі. Використання розробок центральних науково-дослідних служб нерідко спричиняло значну перебудову виробництва у структурних підрозділах, тоді як розробки децентралізованих підрозділів НДДКР впроваджували без суттєвої шкоди для реалізації поточних виробничо-збутових програм. Крім того, інтенсивна інноваційна діяльність суперечила орієнтації на оперативні економічні показники, що зумовило негативну реакцію багатьох менеджерів, які відповідали за поточне виробництво. Це спонукало корпорації до пошуку ефективніших організаційних структур – гнучких, цілеспрямованих, різноманітних. Тому корпорації США наприкінці 80-х років ХХ ст. з метою вдосконалення організаційних структур управління почали перехід від командно-контрольної організації до децентралізованого управління шляхом організації самоврядних управлінських підрозділів на виробництві, що передусім було зумовлено динамічністю американського ринку, який вимагав високої диверсифікації виробництва. Це позначилося на структурі управління компаній: були створені спеціалізовані виробничі підрозділи чи їх групи із різних видів продукції і сфер діяльності. Запровадження так званих «плоских структур» зумовлювало скорочення або ліквідацію окремих підрозділів функціональних служб при штаб-квартирах корпорацій. Відповідні функції передавали низовим ланкам, що сприяло розширенню їх участі у визначенні політики корпорацій. Змінювалися не просто структури управління, а система управління корпораціями. Більшість великих компаній США перейшла до мультидивізіональних (лат. – багато) структур – складних, горизонтально розгорнутих структур управління, елементами яких є спеціалізовані у межах корпорації за окремими продуктами виробничі структурні підрозділи з автономним управлінням.

Ці зміни зумовлені новою роллю людини у виробництві й управлінні. Попередні методи американського менеджменту, сформовані під впливом тейлоризму, ґрунтувалися на поділі виробничого процесу на окремі завдання, виконання яких залежало від умінь працівників. Наприкінці 60-х років ХХ ст. у США зростає роль інтелектуальної частки робочої сили і, відповідно, знизилася значення фізичної.

Система управління американських компаній ґрунтується і в той же час полягає в загальні принципи, які умовно можна розділити на дві більш-менш рівноцінні частини. Основний зміст першої його частини полягає у створенні довіри між керівниками та його підлеглими, між самими підлеглими з допомогою ясності в підходах управління через стимулювання праці. Складові першої його частині:

1. Глибокі переконання в спільних етичних цінностях.
2. Політика повної зайнятості.
3. Збагачення робіт..
4. Особисті стимули до праці.
5. Неспеціалізована кар'єра..

6. Особистість працівника до прийняття рішення..

Практичний аналіз працівників американських фірмах показує, робота дозволяє значно безбідно їм жити, користуватися соціальними та інші благами.

Друга частина включає ті принципи управління, що притаманні тільки з цієї фірми й припускають розвиток в працівників анархії і індивідуалізму. Вважається, що у таких, штучно умов працівник повинен планувати й управляти ними своєю і відповідно координувати своє трудове поведінка. Ці принципи такі:

1. Сильна віра у індивідуалізм (повага до людини).

2. Чітка кадрову політику

3. Єдиний соціальний статус працівників.

4. Залучення працювати фахівців вищої кваліфікації.

5. Розширена підготовка і перепідготовка всіх працівників. Що ж до кар'єрного росту, то більшість американських фірм дотримуються вертикальної моделі розвитку кар'єри для керівників і спеціалістів.

Керівництво компанії прагне створити умови для службового зростання молодих фахівців і прив'язати їх до своєї партії, зокрема з допомогою підготовки управлінських кадрів. Підготовка керівних кадрів обумовлена необхідністю підготовки резерву замість кадрів що йдуть на пенсію, зростанням організації, ускладненням її завдань.

Практика показує, що зовсім не кожна людина має бажання і до керівної роботи. Зазвичай, діяльність із підготовки кадрів зосереджена на вищих рівнях управління організацією.

Принципи, об'єднані у перелічені вище дві групи, доповнюють одне одного, поєднання їх дає можливість уявити успішно діючі заходи та що розвиваються американські компанії ХХІ сторіччя.

Література:

1. Гріффін Р., Яцура В. *Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич.* — Львів: БаК, 2001. — 624 с.

2. Завадський Й. С. *Менеджмент = Management. Т. 1.* — 2-ге вид. — К.: Укр.-фін. ін-т менеджменту і бізнесу, 1998.— 542 с.

3. Кузьмін О. Є, Мельник О. Г. *Основи менеджменту: Підручник.* — К.: Академвидав, 2003. — 416 с.

4. Сладкевич В. П., Чернявский А. Д. *Современный менеджмент (в схемах): Опорный конспект лекций.* — К.: МАУП, 2003. —152 с.

5. Хміль Ф. І. *Основи менеджменту: Підручник.* — К.: Академвидав, 2003. — 608 с.

Карнаушенко А.С. – к.е.н., ДВНЗ
«Херсонський державний аграрний
університет»

СТАНОВЛЕННЯ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

Сьогодні існує дуже багато молодих талановитих людей, які мають дійсно цікаві та перспективні ідеї. Зазвичай власних фінансів та заощаджень у підприємців-початківців не має, а отримані гроші від друзів та родини незначні. Венчурні інвестори не хочуть ризикувати і рідко вкладаються в фірму-початківця. Ще важче отримати фінансування від банку. Через відсутність фінансової основи ці проекти так і не знаходять своєї реалізації, та залишаються - просто мріями. Краудфандінг пропонує підприємцям зручну платформу, на якій вони можуть показати себе і свої ідеї великому числу потенційних інвесторів. Отримання фінансування через краудфандінг є для новостворених підприємців не тільки альтернативою традиційному залученню коштів, але й дізнатися на скільки успішним та актуальним буде їх бізнес.

Краудфандінг (народне фінансування, від англ. Crowdfunding) - це колективна співпраця людей, так званих донорів , які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій.

Існує кілька основних схем краудфандінгу: 1. Без віддачі: люди просто жертвують гроші на вашу ідею, без жодних зобов'язань з вашої сторони; 2. Попередній продаж продукту: кошти збираються для того, аби організувати попередній продаж продукту. Зазвичай це актуально для гаджетів та інших фізичних речей; 3. Рівноцінний розподіл: всі, хто пожертвував певну суму на вашу ідею, стають спільними власниками вашого продукту.

Збір коштів може служити для різних цілей - допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників, підтримка політичних кампаній, фінансування малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення, отримання прибутку від спільних інвестицій і багато чого іншого.

Першим відомим прикладом краудфандінгу називають акцію для британського рок-гурту Marilion: у 1997 році шанувальники їхньої музики зібрали \$60 тисяч для того, аби музиканти провели турне містами США. У 2002-2004 роках краудфандінгові кампанії заповнили кіноіндустрію: десятки тисяч доларів у вигляді добровільних пожертвувань збирались через інтернет. Таким чином було профінансовано чимало низькобюджетних та немейнстрімових фільмів. Все це призвело до того, що за кілька років в інтернеті відкрились десятки платформ, які допомагали організувати збирати кошти в обмін на невелику комісію. Найбільш популярними та відомими закордонними платформами на даний момент є IndieGoGo (2008), Peerbackers (2009) і звісно ж, Kickstarter (2009).

IndieGoGo. Широка спеціалізація. Сайт позиціонує себе, як платформа для "інді" (незалежних) проектів. Дозволяє зберегти зібрані гроші, навіть якщо

проект не зібрав бажану суму. Платежі можна перераховувати на європейські картки. Реєстрація безкоштовна, але є збори, які потрібно заплатити Indiegogo після отримання бажаного бюджету. На сайті зареєстровано близько 20 українських проектів, 5 з них – отримали необхідне фінансування.

Peerbackers. Спеціалізується на бізнес-проектах. Сайт колективного фінансування для підприємців. Peerbackers стягує 5% зібраних проектом коштів, PayPal - ще 1,9-2,9%. Якщо автор проекту не відправить вкладникам обіцяні подарунки, він не отримає фінансування. Все, що потрібно, це робоча картка Visa або MasterCard і PayPal рахунок.

Kickstarter. Широка спеціалізація. Kickstarter підтримує амбітні, інноваційні та творчі проекти, які втілюються в життя через пряму підтримку інших. Зібрати кошти можна на все, починаючи з фільмів, ігор, музики і мистецтва, дизайну та технологій. Фінансування за принципом "все-або-нічого". Автор проекту сам встановлює суму, цілі і терміни. Якщо проект зібрав необхідне фінансування, після закінчення терміну з карток всіх спонсорів стягується плата. Якщо проект не зібрав необхідну суму, гроші не стягуються. Платежі перераховуються тільки резидентам США. На сайті зареєстровано близько 10 проектів українців, успішних – 6.

В закордонному краудфандінгу 2014-й рік став роком справжнього прориву: ринок виріс втричі досягнувши \$ 16,2 млрд. (тоді як в 2013 р було залучено \$ 6,1 млрд.). В 2015 р. індустрія зросла ще в два рази і досягла рівня \$ 34,4 млрд. Найбільш гучні краудфандінгові проекти запускалися на платформі Kickstarter: створення розумних годин Pebble Time зібрало понад \$ 20,3 млн. (по \$ 1 млн. За годину!), сумки-холодильники Coolest Cooler - \$ 13 млн., а на ігрову консоль Ouya Бекер не пошкодували \$ 8,59 млн. За прогнозом Світового Банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандинг виростуть до \$ 93 млрд. Лише третина всіх краудфандингових проектів - соціальні та розважальні, інші - комерційної спрямованості.

Першим в Україні майданчиком колективного фінансування став «Спільнокошт», створений в 2012 р. на базі платформи соціальних інновацій «Велика Ідея». За два роки було залучено 3,8 млн. грн.. Але тільки недавно заявки стали подавати комерційні проекти. Найуспішнішою кампанією Великої Ідеї є фінансування Громадського ТБ, яке під час подій на Майдані зібрало понад мільйон гривень.

Ініціативи, які однозначно мають успіх на Спільнокошт - це проекти соціального підприємництва, які не тільки створюють певний соціальний капітал для суспільства, а й дають можливість отримувати дохід. Наприклад, проект майстерні з переробки пластику в різні корисні речі Zelenew зібрав понад 84 тис. грн. із заявлених 50 тис. грн. Нещодавно успішно завершилася кампанія проекту альтернативної освіти для дітей «Про.СВП», зібравши 44 тис. грн. із 15 тис. грн. заявлених. Зараз зібрано на проект цифрової майстерні Izolab 106 тис. грн. при 100 тис. грн. заявлених.

У лютому 2013 р. створена друга українська платформа Na-Starte. За цей час запущено понад 40 проектів (і близько 300 залишилися на стадії створення або модерації), 90% всіх опублікованих проектів - комерційні.

Краудфандинг в Україні лише набирає обертів, попереду очікує ще чимало крутих проєктів. Успіх Petchube, Lametric та інших стартапів доводить, що наші команди цілком конкурентоспроможні і здатні конкурувати на світовому ринку. Тож, навіть проживаючи в Україні, є шанс на те, що ідея, якою би неймовірною вона не здавалась, може бути втілена в життя.

Література:

1. Краудфандинг [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://constructor.ru/uspex/kraudfanding.html>.
2. Краудфандинг в Україні: с миру по доллару [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.
3. Народне фінансування. Як українці збирають гроші на свої проєкти за кордоном [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://life.pravda.com.ua/society/2013/03/1/122203/>.
4. Краудфандинг в Україні [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.chasopys.ua/events/event-277.html>
5. Краудфандинг: як зібрати кошти на реалізацію своєї ідеї [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/>.

УДК 658.336

Касянюк О. – студентка IV курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету
Мохненко А.С. – д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Перехід України до ринкових відносин, багато в чому, залежить від функціонування матеріальної основи економіки – підприємства. На рівні підприємства створюється суспільний продукт та надаються відповідні послуги, тобто фактично існування підприємств забезпечує існуванню усієї економічної системи держави як такої.

Будучи основною ланкою народногосподарського комплексу, підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва. Тут розгортаються головні економічні процеси, створюється і примножується народне багатство, формується національний дохід суспільства, забезпечується вирішення економічних і соціальних завдань, складаються виробничі і соціальні стосунки. У зв'язку з цим об'єктивна оцінка виробничих можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик їх виробничого потенціалу мають значення, для ухвалення рішень. Таким чином, вивчення виробничого потенціалу, направлене на пошук доріг ефективнішого його використання, стає усе більш актуальним, а сама ця проблема набуває народногосподарської значущості.

Потенціал підприємства в загальному вигляді являє собою реальну, або ймовірну здатність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу.

Виробничий потенціал – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Під виробничим потенціалом розуміється той обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-години), що може бути виконаний протягом певного періоду часу (наприклад року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів за умов їх максимального завантаження з дотриманням принципів оптимальної організації праці й виробництва. До його складу входять:

1. Потенціал основних фондів – наявні та приховані можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства.

2. Потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів.

3. Потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної

праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на засаді задоволення суспільних потреб.

4. Потенціал технологічного персоналу – здатність робітників виготовляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

5. Потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.

6. Фінансовий потенціал – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.

Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства. А тому можна стверджувати, що йому притаманні всі риси, властиві будь-якій системі: цілісність, цілеспрямованість; складність; взаємозамінність, альтернативність його елементів; взаємозв'язок, взаємодія елементів виробничого потенціалу; самовідтворюваність; інноваційна сприйнятливість; гнучкість; соціально-економічні наслідки використання; історичні умови та особливості формування й використання; фізичне та моральне старіння.

Таким чином, вивчення ролі кожного з елементів виробничого потенціалу в процесах утворення кінцевого результату функціонування підприємства – важливий елемент стратегії управління внутрішньовиробничими можливостями.

Література:

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства/ І. З Должанський, Т. О.Загорна.: Навч. посібн. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств./І. П. Житна — К.: Вища шк., 2007. – 300с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: / Н. С. Краснокутська, Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352с.

УДК 657.6-051-057.3

Клімович І. М. – ст. викл. Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
Стась О. Г. – студентка IV курсу економічного факультету Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК МЕХАНІЗМ КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постанова проблеми. В економіці України триває розвиток ринкових відносин. Недостатня ефективність роботи існуючих на сьогодні контрольно-ревізійних служб ринковим вимогам, потребує покращення функції контролю внутрішнього аудиту. Керуючі підприємств великого бізнесу починають усвідомлювати значення внутрішнього аудиту щодо підвищення ефективності управління великим бізнесом. Тож, можна говорити про дедалі більше зростання потреби у внутрішньому аудиті, що виникає у власників та керівників бізнесу. Та не слід забувати про відсутність у них досвід саме організації та управління службами внутрішнього аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проведення внутрішнього аудиту звертають увагу усі науковці, які займаються вивченням бухгалтерського обліку та аудиту, серед яких роботи українських вчених: Б. Ф. Усач, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Кузьмінський, В. С. Рудницький, В. П. Завгородній, В. В. Сопко, а також зарубіжних науковців – наприклад, Дж. К. Лоббеком, Е. А. Аренсом та ін

Основні результати дослідження. Із поступовим розвитком ринкових відносин у економіці України виникла необхідність організації на підприємствах внутрішніх служб аудиту, це пов'язано з потребою продуктивного управління. Сучасний етап розвитку господарських відносин характеризується насущною потребою підвищення кваліфікаційного рівня управлінських кадрів, а також професійної підготовки менеджерів суб'єктів господарських відносин. Так, для досягнення більш ефективного управління на підприємстві організовується служба внутрішнього аудиту, за допомогою якої можливе оперативне виявлення проблем та недоліків на фірмі, з подальшим їх виправленням. Хоча за кордоном внутрішній аудит досить поширене явище, його використовують як інструмент контролю за поточними операціями на підприємстві, та для українських реалій, запровадження служби внутрішнього аудиту, в новинку.

Внутрішній аудит являє собою діяльність, котра організована в межах господарюючого суб'єкта і яку виконує окремо створений підрозділ підприємства чи певна посадова особа. Слід сказати, що основна увага внутрішнього аудиту зосереджується на процесі аналізу інформаційної системи, в тому числі на системі бухгалтерського обліку і інших пов'язаних видів контролю; вивченні операційної і фінансової інформації; дослідженні ефективності роботи підприємства як системи.

За допомогою внутрішнього аудиту менеджер отримує інформацію про

стану фінансової, бухгалтерської та іншої звітності, висновки щодо фінансово-господарської діяльності. Управлінець має змогу підвищити результативність системи внутрішнього контролю, щоб надалі не допустити порушень та підтверджувати поточну звітність.

Функції внутрішнього аудиту охоплюють, зокрема, перевірку, оцінку і моніторинг адекватності й ефективності функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Внутрішній аудит є складовою внутрішньогосподарського контролю [1].

Актуальність запровадження служби внутрішнього аудиту на підприємстві зумовлена бажанням власника чи керівника дізнатися про реальний перебіг справ на фірмі. Управлінці не володіють достатньою кількістю часу і інструментами контролю, щоб перевірити виконання доручень, тому вони не можуть своєчасно виявити приховані недоліки та відхилення. А діяльність внутрішніх аудиторів дозволяє: забезпечити захист від зловживань; визначити процеси у діяльності фірми, що потребують особливої перевірки; визначити можливості усунення майбутніх недоліків або відхилень; виявити та укріпити слабкі сторони в системах управління. Робота внутрішніх аудиторів також доповнюється обговоренням, виявлених на підприємстві проблем.

Проаналізувавши сутність та роль внутрішнього аудиту, можна зробити висновок, що його організація властива та можлива до реалізації на великих підприємствах, які мають складну організаційну структуру, велику кількість філіалів, різні види діяльності та можливості об'єднання, інтерес органів управління отримувати більш об'єктивну і незалежну оцінку дій менеджерів усіх структур підприємства.

Внутрішній аудит є одним із способів контролю за правомірністю та ефективністю діяльності всіх підрозділів великого підприємства [2].

Та не слід недооцінювати значущість внутрішнього аудиту на менших підприємствах. При більш ускладненій організації роботи фірми, система внутрішнього аудиту, може стати важливим інструментом для виявлення недоліків і подальшого корегування дій управлінців.

Розповсюдження внутрішнього аудиту на пряму залежить від створення сприятливого бізнес-клімату та детінізації економіки. При сприятливих умовах попит на дані послуги буде поступово підвищуватися, так як прозорість бізнес-процесів підприємства стане більш вигідна, ніж складність. Чималу роль відіграє держава, через встановлення єдиних стандартів та норм, обов'язкових для застосування організаціями. У майбутньому потрібно адаптувати найбільш ефективні міжнародні практики у сфері внутрішнього аудиту.

Література:

1. Пантелєєв В. П. *Внутрішній аудит* / В. П. Пантелєєв, М. Д. Корінько. – К.: Держ. академія статистики обліку та аудиту Державного комітету статистики України, 2006. – 247 с.
2. Бутинець Ф. Ф. *Аудит* / Ф. Ф. Бутинець. – 2-е вид., перероб., доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.

УДК 332.024.2

*Ключник А.В. – д.е.н., професор
завідувач кафедри світового сільського
господарства і зовнішньоекономічної
діяльності Миколаївського національного
аграрного університету*

*Мисько С.С. – студент V курсу
факультету менеджменту Миколаївського
національного аграрного університету*

АКТУАЛЬНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В МІЖНАРОДНІЙ СПІВПРАЦІ УЧАСНИКІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Сьогоднішнє суспільство може сміливо характеризувати значним науково-технічним проривом.

В свою чергу, створення інформаційних технологій породило таке явище як Інтернет. Глобальна «павутина» охопила все і повсюди. Це в свою чергу дало поштовх до започаткування електронної комерції, інакше кажучи – віртуального ринку. Оскільки традиційний ринок потребує значні зусилля з формування і розвитку заходів щодо товарів і послуг, тому була створена така ланка як Інтернет-маркетинг.

Зважаючи на важливість проблеми застосування Інтернет-маркетингу в електронному бізнесі аграрного сектору, її досліджували багато вчених.

Інтернет є не лише глобальним засобом комунікацій, але й ефективним інструментом ведення бізнесу. Інтернет-маркетинг – це комплекс дій, спрямованих на просування, рекламу і продаж товарів чи послуг за допомогою технологій мережі Інтернет [1, с. 144]. Основними напрямками застосування Інтернет-маркетингу можна вважати: маркетингові дослідження (пошук економічної інформації, її аналіз тощо) видів реклами; а також торгівля продукцією і послугами через Інтернет.

Маркетингові дослідження в Інтернеті передбачають пошук інформації, насамперед економічної. Для пошуку джерел потрібної інформації застосовують різноманітні пошукові системи (Google, Yandex, Rambler, тощо). Існує також багато спеціалізованих маркетингових агентств, які надають інформаційні послуги через свої Інтернет-ресурси. Наприклад, сайт групи компаній TNS спеціалізується на наданні комплексної маркетингової інформації. [2, с. 307].

Інтернет-маркетинг доцільно застосовувати не тільки у торгівлі, але й в інших галузях економіки, у тому числі у сільському господарстві [3, с. 155; 4, с. 12].

Застосування електронного маркетингу аграрними підприємцями США дає змогу безперешкодно пропонувати і продавати свою продукцію в межах певної країни та закордоном; розвивати клієнтську базу, не виходячи із офісу та охоплюючи величезну аудиторію при відносно незначних зусиллях, витратах часу і ресурсів; ефективно планувати сільгоспвиробництво, враховуючи його сезонність; а також підтримувати професійну діяльність на високу рівні завдяки

постійній жорсткій конкуренції [5, с. 11].

Для потреб фермерських господарств у США розроблено сотні сайтів, програмне забезпечення та додатки, наприклад:

– Agricultural Web Services (AWS) – підрозділ Dominion Enterprises – у 2010 р. запустив мобільний вебсайт для дилерів сільськогосподарського обладнання;

– веб-сайт Farmer's Market Online® є Інтернет-альтернативою звичайного відкритого ринку. Його мета – за невисоку плату забезпечити можливість для малих підприємств і домашніх господарств продавати продукцію, виготовлену, вироблену чи вирощену у своєму господарстві, покупцям по всьому світі [5, с. 12].

Аналізуючи думку закордонних науковців, на їхню думку в Інтернеті найкраще продається сільськогосподарська техніка, а худобу та інші засоби виробництва та продукцію фермерства продавати в мережі набагато важче. Продажі є більш успішними в разі пропозиції матеріальної продукції, так як споживачі прагнуть стабільного постачання з найменшим ризиком, і саме матеріальні товари можуть гарантувати на їх думку незмінну якість, а якість наданих послуг може коливатися.

Проте нестандартизована продукція, яка вимагає спробувати її на дотик, смак або запах, важче продається в Інтернеті. Саме тому дослідники вважають, що продукцію, легше продати місцевим споживачам, ніж віддаленим, і нехтують можливістю доставки на великі території.

Набагато легше продавати сільськогосподарську інформацію, адже вона може самостійно поширюватися у веб-просторі, але якщо ви обрали для продажу матеріальну продукцію, переконайтеся, що вона затребувана, має високу цінність, потребує постійної заміни, не є крихкою, не псується надто швидко, займає мало місця і може легко транспортуватися [5, с. 11].

Таким чином, Інтернет-маркетинг поступово охоплює аграрний сектор України. Це дає свої переваги в напрямках: охоплення ринку, скорочення статей оперативних витрат бізнесу, прозорість умов взаємопраці. Досвід розвинених країн відображає необхідність впровадження Інтернет-маркетингу в аграрному середовищі.

Література

1. Борисова Ю.О. Інтернет як особливий засіб електронної комерції / Ю.О. Борисова // Університетські наукові записки. – 2011. – № 1 (37). – С. 143-146.
2. Бурлаков О.С. Електронна комерція як засіб підвищення ефективності збутової діяльності агроформувань / О.С. Бурлакова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1 (39). – С. 306-308.
3. Плескач В. Л. Технології електронного бізнесу : Монографія / В. Л. Плескач. – К.: КНЕУ, 2004. – 223 с.
4. Урбанець М. Міжнародний маркетинг глобалізації і відтворювальний механізм світового господарства / М. Урбанець, М.В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9 (135). – С. 78-85.
5. Швиденко О.М. Особливості застосування Інтернет-маркетингу в сільському господарстві США / О.М. Швиденко // Агроінком. – 2013. – № 4 – 6. – С. 11-14.

УДК 330

Ковальчук О.В. – студентка 3 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мельникова К.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. На фінансовий стан підприємства позитивно впливають безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть застосовуватися різні методи аналізу. Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичного інструментарію для оцінки фінансового стану підприємства.

Нераціональне використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні виробництва і реалізації продукції, до невиконання плану прибутку від операційної діяльності, до збільшення відсотків за банківський кредит, до зростання економічних санкцій за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Перебої в виробничому процесі, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією ведуть до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотній зв'язок, так як відсутність грошових коштів може призвести до перебоїв в забезпеченості матеріальними ресурсами, а значить, і в виробничому процесі.

В практиці роботи підприємств трапляються випадки, коли і добре працююче підприємство має фінансові труднощі, пов'язані з недостатньо раціональним розміщенням і використанням фінансових ресурсів.

Тому фінансова діяльність має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження і ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва

роль у забезпеченні стабільності його роботи.

Отже, фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Під фінансовим станом підприємства розуміють спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективного використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Тобто, фінансовий стан – рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання. Оптимізація фінансового стану є однією з головних умов успішного його розвитку в майбутньому періоді. У той же час кризовий фінансовий стан підприємства свідчить про серйозну загрозу настання його банкрутства.

Аналіз фінансового стану підприємства показує, за якими конкретними напрямками потрібно проводити аналітичну роботу, дає можливість виявити найбільш важливі аспекти та найслабкіші позиції в фінансовому стані даного підприємства. Згідно з цим результати фінансового аналізу дають відповіді на питання, які найважливіші засоби слід застосовувати для поліпшення фінансового стану конкретного підприємства в конкретний період його діяльності.

Таким чином, фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства та його партнерів із фінансових і інших відносин.

Література:

1. Гайдне Н. М. *Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для студ. вищих навч. закл. / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. - Л.: ЛБІНБУ, 2006. -414с*
2. *Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова та інші]: під ред. А.М. Поддєрьогіна. – [6_е вид.] – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.*
3. *Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова та інші]: під ред. А.М. Поддєрьогіна. – [6_е вид.] – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.*

УДК 303.722.2:330.131

Козленко Ю.В. – студентка V курсу факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

Науковий керівник:

Тютюнник С.В. - к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОДНОГО ВИДУ ПРОДУКЦІЇ

Факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження. Причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), тобто роздроблення результативного показника на складові частини, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник. Прибуток промислового підприємства створюється в процесі виробництва продукції, хоча реального змісту, форми він набуває тільки після реалізації продукції. Аналіз прибутку, одержаного в процесі виготовлення продукції, дозволяє оцінити ефективність діяльності виробництва. Власне, в процесі виробництва приховуються найбільші резерви зростання прибутку підприємства. Тому нарівні з аналізом прибутку від реалізації продукції слід проводити аналіз прибутку від виробництва продукції [1].

Інформація про величину прибутку від реалізації продукції важлива не лише для управлінського персоналу підприємства, а й для зовнішніх споживачів, таких як податківці, аудитори, інвестори тощо. Щоб визначити чинники, які вплинули на зростання чи зниження прибутку, потрібно провести факторний аналіз.

На зростання прибутку впливають такі фактори:

1) обсяг реалізації продукції – потрібно значення прибутку за попередній рік помножити на темп приросту обсягу чистого доходу (виручки) від незмінних цін на продукцію;

2) собівартість продукції – оскільки між собівартістю і прибутком існує зворотний зв'язок, то щоб оцінити вплив собівартості потрібно від собівартості фактично реалізованої продукції відняти собівартість фактичної реалізації за витратами попереднього періоду і змінити знак одержаного результату;

3) ціни на продукцію – необхідно від фактичного обсягу реалізації відняти фактичну реалізацію за цінами попереднього періоду.

Розглянемо факторний аналіз рентабельності (збитковості) продукції.

Модель факторного аналізу рентабельності (збитковості) одного виду продукції має такий вигляд:

$$P = \frac{\Phi P}{c} \times 100 = \frac{q \times (p - z)}{q \times z} \times 100 = \frac{p - z}{z} \times 100, \quad (1)$$

де Р – рентабельність (збитковість) продукції, %;
 ФР – фінансовий результат від реалізації продукції;
 С – повна собівартість реалізованої продукції;
 q – обсяг реалізації продукції;
 p – середня ціна реалізації;
 z – повна собівартість одиниці реалізованої продукції.

Отже, на зміну рентабельності (збитковості) одного виду продукції впливають два фактори: 1) середня ціна реалізації; 2) повна собівартість одиниці реалізованої продукції [2].

Розрахунки з факторного аналізу проводяться за допомогою способу ланцюгових підстановок:

1) показник базового періоду:

$$P_0 = \frac{p_0 - z_0}{z_0} \times 100; \quad (2)$$

2) показник умовний:

;

3) показник звітного періоду:

$$P_1 = \frac{p_1 - z_1}{z_1} \times 100 .$$

Тоді загальна зміна рентабельності (збитковості) одного виду продукції у відсоткових пунктах виглядатиме так:

,

у тому числі за рахунок факторів:

1) середньої ціни реалізації:

;

2) повної собівартості одиниці реалізованої продукції:

. [2].

Отже, дослідження впливу факторів на зміну рівня відносних показників ефективності діяльності підприємства має досить важливе значення при їх аналізі. За результатами факторного аналізу показників рентабельності управлінський персонал підприємства формулює рішення, що стосуються підвищення ефективності діяльності даного підприємства.

Література:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навчальний посібник для студентів ВУЗів / О. Я. Базилінська. – К. : ЦУЛ, 2009. – 328 с.
2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник]; частина II / Ю. М. Тютюнник; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

Колесник О. – студент факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Концепції маркетингу являють собою основні підходи, визначення, цілі, принципи і методи ведення маркетингової діяльності, орієнтованої на потреби ринку.

Таким чином, існують п'ять основних підходів до організації маркетингової діяльності, які віддзеркалюють різні етапи розвитку маркетингу. Структура концепції маркетингу встановлює основні її складові і дозволяє провести порівняльний аналіз кожного з розглянутих концепцій за такими елементами:

- гіпотеза про поведінку покупців на певному цільовому ринку;
- умови для досягнення успіху підприємницької діяльності;
- висновки для організації підприємницької діяльності;
- джерела небезпеки чи ризику.

Отже, відрізняють такі маркетингові концепції:

- 1 - концепція удосконалювання виробництва;
- 2 - концепція удосконалювання товару;
- 3 - концепція інтенсифікації комерційних зусиль;
- 4 - концепція маркетингу;
- 5 - концепція соціально-етичного маркетингу.

Маркетингова діяльність є як об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на врахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Вона спрямована на визначення конкретних цілей і шляхів їх досягнення. У сучасному світі виробник повинен випускати продукцію, що знайде збут і принесе прибуток. Для цього необхідно вивчати суспільні та індивідуальні потреби, запити ринку як умову і передумову виробництва. Концепція "виробництво починається зі споживання, а не з обміну" знайшла своє втілення в маркетингу.

Маркетинг як теорія, спосіб мислення, філософія підприємницької діяльності потребує уважного наукового вивчення і реалістичного підходу в практиці управління.

В першу чергу, маркетинг як концепція управління підприємством потребує аналізу управлінської діяльності. Для керівництва цим процесом необхідні чотири елементи: вихідні дані (інформація); мета діяльності; власне діяльність і контроль результатів. Управлінська діяльність поділяється на три рівні - стратегічний, тактичний і оперативний. На стратегічному рівні визначають довгострокові (на 10-15 років) цілі підприємства. Визначаються ресурси, необхідні для досягнення цих цілей (фінансові, матеріальні та ін.). Вибирається стратегія досягнення цілей. На тактичному рівні загальні цілі конкретизуються на більш короткий період (до 5 років). На їхній основі

формулюються завдання і залучаються необхідні ресурси. На оперативному рівні вирішуються поточні завдання, висунуті кон'юнктурою ринку. Ці завдання не повинні суперечити довгостроковим стратегічним цілям підприємства. Цілі маркетингу як ринкової концепції управління підприємством завжди є відбитком довгострокових і короткострокових цілей підприємства.

В результаті проведення дослідження було отримано наступні результати. Розглянуто п'ять основних підходів до організації маркетингової діяльності, які віддзеркалюють різні етапи розвитку маркетингу та концепції маркетингової діяльності на підприємстві. Розкрито чотири елемента аналізу управлінської діяльності. Представлено три рівні управлінської діяльності - стратегічний, тактичний і оперативний.

Література:

1. Волков Д. Н. *Насколько оптимизация маркетинговых затрат может увеличить прибыль компании?* – marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/manage_m_expenses.htm.
2. *Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року.* – zakon.rada.gov.ua.
3. *Дослідження кваліфікаційних вимог до маркетологів в Україні // Маркетинг в Україні.* – 2010. – №2. – С. 24-29.
4. *Длігач А. Інтеграційні стратегії у системі маркетингу//Маркетинг в Україні.* – №3. – 2010. – С. 9-11.
5. *Длігач А. Трициклічна модель маркетингової діяльності // Маркетинг в Україні.* – №5. – 2009. – С. 46-49.

УДК: 332.21

Колеснікова Н.С. – студентка 1 курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету

НЕ ЕФЕКТИВНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Саме земля в сільському господарстві є основний, незамінний та обмежений ресурс, від ефективності використання якого в значній мірі залежить обсяг формування та ефективність використання інших ресурсів, включаючи трудові (переважно сільське населення), матеріальні (основні та оборотні засоби), фінансові (інвестиції всіх рівнів). Тому необхідним є проведення аналізу ефективності використання сільськогосподарських угідь України, оскільки тривають значні трансформаційні процеси в сільськогосподарському виробництві при відсутності належного контролю з врахуванням екологічної, соціальної та економічної ефективності кінцевих результатів господарювання на землі.

Необхідно нагадати, що загальна земельна площа це площа поверхні суші разом із внутрішніми водами, які знаходяться в межах державного кордону [2, С.75]..

Сільськогосподарські угіддя – земельні ділянки, які систематично використовують для одержання сільськогосподарської продукції і включають у себе рілля, перелоги, багаторічні насадження, сіножаті та пасовища. Сільськогосподарські угіддя знаходяться у власності, оренді, постійному чи тимчасовому користуванні сільськогосподарських підприємств і громадян [3, с.75].

Причинами неефективного використання земельних ресурсів України є:

- відсутність стратегії розвитку земельних відносин, особливо щодо функціонування та розвитку ринку землі, оскільки мораторій перешкоджає залученню інвестицій всіх рівнів;

- відсутність прозорої, адекватної нормативно-правової бази з регулювання земельних відносин, що є передумовою сталого землекористування;

- відсутність законодавчого регулювання та дієвого контролю за дотриманням земельного законодавства в частині раціонального використання та екологізації землекористування, що призвело до загрозливих масштабів екологічно необґрунтованої практики використання орендованих земель шляхом вирощування на них соняшнику протягом багатьох років поспіль;

- відсутність фактичного еколого-агрохімічного ґрунтового обстеження, тому більшість сільськогосподарських товаро- виробників не дотримуються науково обґрунтованих сівозмін та ґрунтозахисних технологій, як наслідок – значне зниження родючості ґрунтів;

- відсутність дієвого контролю за здійсненням заходів щодо поліпшення угідь, а саме за строками, обсягами, вартістю, якістю тощо всіх процесів на землі, що має безпосередній вплив в першу чергу на екологічну ефективність

використання земель, як наслідок – на соціальний та економічний розвиток сільських територій в цілому [1, с. 25].

Основним напрямом покращення показників екологічної ефективності використання земель, особливо щодо родючості ґрунтів, повинно стати розробка, затвердження та, головне, дієвий контроль виконання Закону по охорону сільськогосподарських земель, зорієнтованого на екологічну безпеку аграрного землекористування, що є запорукою покращення економічних та соціальних показників розвитку сільського господарства України.

Література:

1. *Маракулін П. П. Земля та раціональне її використання. За ред. О.А. Бугудського / П. П. Маракулін. – К. : Урожай, 1983. – С. 25.*
2. *Сучасна земельна політика України / Юрченко А.Д., Греков Л.Д., Мірошніченко А.М., Кузьмін А.В. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 260 с.*
3. *Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.*

УДК: 331.483.7

Коновалов Ю.О. – молодший науковий співробітник відділу досліджень міжнародного досвіду та митної експертизи Науково-дослідного центру митної справи Науково-дослідного інституту фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України

ВИБІР ПІДХОДУ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ТОВАРІВ

Відповідно до Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 остаточний висновок про вартість об'єкта оцінки результати оцінки, отримані із застосуванням різних методичних підходів, зіставляються шляхом аналізу впливу принципів оцінки, які є визначальними для мети, з якою проводиться оцінка, а також інформаційних джерел на достовірність результатів оцінки [1].

Неможливість або недоцільність застосування певного методичного підходу, пов'язана з повною відсутністю чи недостовірністю необхідних для цього вихідних даних про об'єкт оцінки та іншої інформації, окремо обґрунтовується у звіті про оцінку майна. Національними стандартами можуть передбачатися також інші випадки обмежень щодо застосування певних методичних підходів для визначення ринкової вартості та неринкових видів вартості об'єктів оцінки.

Для проведення оцінки товарів застосовуються такі основні методичні підходи (таб. 1):

Таблиця 1

Основні методичні підходи проведення оцінки майна

№ з/п	Методичний підхід	Характеристика методичного підходу	Основні методи методичного підходу
1	Витратний	Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення).	Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення
2	Дохідний	Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.	Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку). Вибір методів оцінки при цьому залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню.

3	Порівняльний	Порівняльний підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування.	Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.
---	--------------	---	--

Як ми можемо побачити з наведеної таблиці 1, у ході оцінки товарів витратний та порівняльний підходи мають більше значення, та забезпечують більший рівень обґрунтованості визначення ринкової ціни дохідний метод є найбільш прийнятним для підприємств, бізнесу, нерухомості тощо. Дохідний підхід стосовно оцінки товарів потребує врахування занадто великої кількості випадкових факторів. В оціночній практиці дохідний підхід застосовується лише для оцінки об'єктів, що приносять дохід за рахунок своєї економічної діяльності, такі як: підприємства, об'єкти нерухомості, відокремлені промислові установки та інші. Товари до таких об'єктів не належать, так як споживаються одночасно і згодом їх споживачеві доходів не приносять.

При вирішенні задач визначення цін і вартості товарів в минулому часі слід користуватися методами витратного підходу до її визначення. У кожному конкретному випадку оціночної роботи оцінювач вибирає лише один з цих методів і свій вибір повинен економічно обґрунтувати.

При визначенні вартості товарів в минулому часі з численними аналогами на товарному ринку оцінювач може користуватися методами як витратного, так і порівняльного підходів до вирішення подібних оціночних завдань, що дозволяють отримати розрахункові оцінки її величини. У випадку якщо з двох отриманих методами різних підходів значень шуканої вартості товару, що оцінюється, за остаточну оцінку величини цього показника слід приймати його більше значення [2].

Отже, можна зробити висновок, що для визначення вартості товарів в минулому часі доцільно застосовувати лише методи витратного і порівняльного підходів.

Оцінювач має право самостійно визначати методи оцінки в рамках застосування кожного підходу. За результатами, отриманими при застосуванні кожного підходу до оцінки, оцінювач визначає підсумкову величину вартості об'єкта оцінки.

Вибір того чи іншого підходу або відмова від того чи іншого підходу здійснюються виходячи із специфіки оцінюваного майна, особливостей конкретного ринку і складу відомостей, що містяться в зібраній інформації.

Література:

1. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав [Електронний ресурс] : постанова [прийнято Кабінетом Міністрів України від 10.09.2003 № 1440]. – Режим доступу: [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>.
2. Ревуцький Л. Д. Види товарів и особенности методов определения их стоимости и цен [Електронний ресурс] / Л. Д. Ревуцький. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/832140.html>.

УДК 330.131.7:336

Корабахіна А. Ю. – асистент кафедри фінанси і кредит Миколаївського національного аграрного університету
Ковальчук І. С. – студентка IV курсу обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні у ринкових відносинах в Україні, безумовно посилюється невизначеність та конкуренція, що часто призводить до створення кризових ситуацій у сільськогосподарських підприємств.

В останні роки (2014 -2016 рр.) за даними Державної статистики України більше 42% сільськогосподарських підприємств є збитковими, тому фінансові ризики впливають на фінансові результати підприємства, які можуть привести як до визначених фінансових втрат, та банкрутства підприємства. Ризик притаманний будь-якій формі людської діяльності, що пов'язаний із безліччю умов і внутрішніх чинників, які впливають на позитивний результат прийнятих людьми рішень [1].

Управління фінансовими ризиками дає можливість раціонально використовувати ресурси, розподіляти відповідальність, покращувати результати діяльності підприємства та забезпечувати прийнятний рівень ризику.

В управлінні фінансовими ризиками сільськогосподарських підприємств можна виділити наступні функції (рис.1):

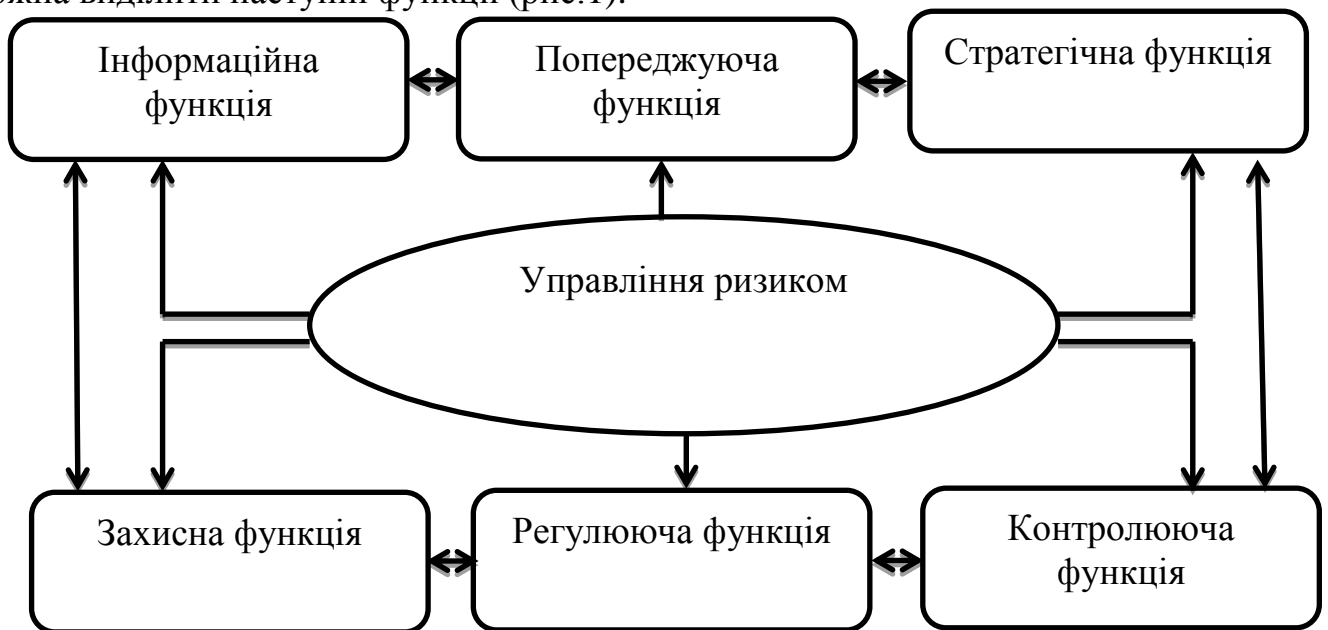


Рисунок 1. Функції управління ризиками сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором за даними [2].

Система управління фінансовими ризиками сільськогосподарських

підприємств неможлива без узгодженого використання кожної функції. Їх сукупність в змозі забезпечити стабільність у системі управління фінансовими ресурсами [2].

Кожний суб'єкт управління (менеджер, управлінська команда) обирає конкретний спосіб управління ризиками залежно від специфіки діяльності, обраної маркетингової стратегії тощо.

Існують наступні форми профілактики ризику:

1. Мінімізація ризиків — це сукупність дій, направлених на зниження ризику, шляхом його уникнення або попередження.

2. Диверсифікація ризиків, дозволяє уникнути частини ризику при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності.

3. Лімітування ризиків. За тими видами господарської діяльності та господарських операцій, які можуть постійно виходити за встановлені межі допустимого ризику, цей ризик лімітується шляхом встановлення відповідних економічних і фінансових нормативів.

4. Механізм трансферту (мінімізації) фінансових ризиків передбачає їх передачу партнерам під час окремих фінансових операцій. Цей механізм нейтралізації фінансових ризиків, на нашу думку є найбільш ефективним і надійним, тому що він значно зменшує кількість часу на ліквідацію ризику, що є дуже цінним чинником в умовах постійної зміни зовнішнього середовища і чутливого реагування фінансового стану підприємства на фактори внутрішнього середовища [3].

У таких умовах сільськогосподарські підприємства повинні регулярно проводити збір та обробку релевантної інформації, визначати і оцінювати можливе джерело ризику внутрішнього і зовнішнього середовища, ефективно управляти ними з метою зменшення його негативного впливу на фінансовий стан підприємств. Таким чином, оцінка фінансових ризиків підприємства являє собою систему принципів і методів розробки й реалізації ризикових фінансових рішень, що забезпечують всебічну оцінку різних видів фінансових ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків.

Література:

1. Кравченко Володимир. Розробка сучасного стандарту з управління ризиками – важливий чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності в Україні / В. Кравченко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”. – 2008. – Вип. 17. – С. 159-166.

2. Кравченко В. Стан управління підприємницькими ризиками: українська специфіка / В. Кравченко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2007. – №3.

3. Скібіцький О.М. Антикризисний менеджмент / О.М. Скібіцький // Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури. – 2009. – С. 568.

УДК 330.143.003.13:631.11

Корабахіна А.Ю. – асистент кафедри фінанси і кредит Миколаївського національного аграрного університету
Михайловська К. В. – студентка IV курсу обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прибуток як основне джерело розширеного відтворення сільськогосподарських підприємств є не лише передумовою зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, а й запорука економічної стабільності та інвестиційної привабливості. Так ефективне використання прибутку залежить від загальної стратегії підприємства, кваліфікації управлінського персоналу, організаційно-правової форми власності тощо.

За даними Головного управління статистики в Миколаївській області у 2015 р. частка прибуткових великих та середніх підприємств становить 2130,1 млн грн збитку проти 6967,7 млн грн у 2014 р. У цілому по області зі збитками спрацювали 25,5% таких підприємств, а сума одержаних ними збитків склала 6614 млн грн (32,8% та 9481,8 млн грн, відповідно, у 2014 р.).

Варто наголосити, що частка прибуткових великих та середніх підприємств склала 74,5%, а сума отриманих ними прибутків – 4483,9 млн грн (67,2% та 2514,1 млн грн у 2014 р.) (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств у 2015 році (попередні дані)

Показники		Усього	Сільське, лісове та рибне господарство
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	2015	– 2130140,5	1491146,7
	2014	– 6967700,6	639502,0
Підприємства, які одержали прибуток	тис. грн	4483869,4	1491146,7
	у % до 2014	178,3	213,6
Підприємства, які одержали збиток	тис. грн	6614009,9	—
	у % до 2014	69,8	х
Кількість збиткових підприємств у % до загальної кількості підприємств	2015	25,5	—
	2014	32,8	11,7

Джерело: розроблено автором за даними [1].

Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх сторін діяльності підприємства:

- виробництво і реалізація;

- якість і асортимент;
- ефективність використання виробничих ресурсів;
- собівартість продукції [2].

Прибуток характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності (виробничої, збутової, інвестиційної, фінансової) і є основою економічного розвитку підприємства, зміцнює його фінансовий стан.

Для узагальнюючої оцінки ефективності розподілу прибутку використовують коефіцієнт оподаткування прибутку, коефіцієнт чистого прибутку (при необхідності цей коефіцієнт може бути розрахований за окремими сферами діяльності підприємства по відношенню до валового прибутку), коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт споживання прибутку. Для оцінки ефективності використання капіталізованої частини прибутку застосовують коефіцієнт інвестування прибутку, коефіцієнт резервування прибутку [3].

Відповідно до статуту підприємства можуть використовувати прибуток, який залишився в їх розпорядженні, на поповнення статутного капіталу, на утворення та поповнення резервного капіталу, а також направляти на виплату дивідендів і на інші цілі, або на формування відповідних фондів економічного стимулювання і спеціального призначення. При цьому прибуток, спрямований на поповнення статутного капіталу, може використовуватися на збільшення майна підприємства за рахунок фінансування придбання техніки, обладнання приросту обігових активів та ін. За рахунок резервного капіталу можуть покриватися невідшкодовані збитки від стихійного лиха, відшкодовується нестача власних обігових активів, погашається безнадійна дебіторська заборгованість, виплачуються дивіденди по привілейованих акціях у випадках відсутності прибутку тощо [4].

Отже, прибуток є головною метою і головним джерелом розвитку будь-якої підприємницької діяльності. Ефективне використання прибутку призведе в подальшому до збільшення активів підприємства, а створені резерви допоможуть підприємству підвищити фінансову стійкість.

Література:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] : навч. посіб. / А. М. Поддєрьогін // Економічний факультет. – Електрон. текст. дані. – 2008. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/finpd/2/>. – Назва з екрана.
3. Єршова Н.Ю. Методичні підходи до аналізу ефективності використання прибутку підприємства / Н.Ю. Єршова, А.О. Мірошніченко // Міжнародна научна конференція MicroCAD : Секція №16 - Сучасні технології в економіці та менеджменті № - НТУ "ХПИ", 2015.
4. Бабицька О. О. Розподіл і використання фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / О. О.Бабицька // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/24_NTP_2009/Economics/50387.doc.htm

УДК 658.336

Короткова О. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мохненко А.С. – д.е.н., професор завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності.

Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації.

Подальший розвиток економіки України та її інтеграція у світову економічну систему вимагають впровадження та активного використання вітчизняними суб'єктами господарювання системи управління персоналом. Особливо актуальним стає проблема застосування системи управління персоналом підприємств, що обумовлено передусім загостренням конкуренції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках та зростанням вимог споживачів до якості продукції та послуг.

Проблемами та особливостями управління персоналом підприємств висвітлено в роботах учених як Таргович І. Г., Крушельницька О.В., Петрова Л.І., Колот А.М. та ін. У своїх роботах автори досліджують сутність і зміст поняття управління персоналом, відображають особливості управління, що обумовлені впливом різних чинників і систем структурної організації підприємства, пропонують різні методичні підходи до оцінки ефективності використання персоналу в системі кадрового менеджменту.

При цьому питання, пов'язані з розробкою методичного інструментарію організації ефективного управління персоналом підприємств, вимагають більш детального й глибокого дослідження.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх факторів – це характер продукції, яка випускається на підприємстві, технології та організації виробництва; під впливом зовнішніх факторів – це демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характеру ринку праці.

Від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, раціонального їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі показники діяльності підприємства.

Результати господарської діяльності підприємства залежать від ефективності використання живої праці – найбільш вирішального фактору виробництва, тому що підприємство створилося самою людиною для задоволення її потреб. Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, їх

раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню устаткування, обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

Враховуючи вищезазначене, можна запропонувати ряд заходів, які сприятимуть підвищенню ефективності управління персоналом і забезпечать зростання виробництва валової продукції.

По-перше, економічний ефект у вигляді економії коштів щороку можна одержати, переобладнавши підприємство. Для цього необхідно встановлювати сучасні лінії, що дозволить вивільнити працівників і підвищити продуктивність праці.

По-друге, необхідно переглянути наявну на підприємствах систему матеріального стимулювання працівників і запровадити нову на основі "Положення про матеріальне заохочення працівників за вдосконалення норм праці і зменшення трудомісткості", переглянути показники, за якими здійснюватиметься преміювання.

По-третє, пропонуємо здійснити підвищення кваліфікації керівництва підприємств, оскільки ефективна робота підприємства у великій мірі залежить від ефективного менеджменту.

По-четверте, необхідно переглянути норми продуктивності праці і встановити її зростання на рівні 1,3, щоб досягти випереджаючих темпів зростання продуктивності праці у порівнянні з темпами зростання її оплати.

Зазначені заходи сприятимуть ефективнішому використанню трудових ресурсів, зниженню собівартості продукції, збільшенню обсягів її виробництва і зростанню рівня продуктивності праці.

Література:

1. Колот А. М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: Монографія / А.М.Колот. – К.: КНЕУ, 2006. – 230 с.
2. Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник / О.В.Крушельницька. – К.: Кондор, 2007. – 224 с.
3. Петрова Л. І. Трудовий потенціал України і його реалізація в умовах перебудови національної економіки/Л.І.Петрова. – Львів: ЛДУ, 2006. – 224 с.
4. Таргович І. Г. Менеджмент персоналу: Навчально-практичний посібник / І.Г.Таргович. – К.: Знання, 2005. – 135 с.

УДК 336.7

Крыжановская В.О. – студентка III курса факультета кибернетики и системной инженерии Херсонского национального технического университета

Ушкаренко Ю.В. – д.э.н., профессор заведующая кафедры экономической теории Херсонского государственного университета

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Привлечение инвесторов – важная составляющая жизненного цикла любого предприятия. Увеличение капиталоборота позволяет произвести модернизацию производства, рационализировать управление, в перспективе увеличив эффективность и прибыльность. Потенциальному инвестору тоже важно знать состояние дел приобретаемого предприятия. Увеличение активов, позволяет приобрести больше компаний, модернизируя производство на каждой из них. Рассмотрим методы оценки инвестиционной привлекательности на основе анализа достоинств разных концепций.

Основа оценки инвестиционной привлекательности лежит в концепциях Бенджамина Грэхема, Филиппа Фишера, Джон Бэрр Уильямса и Чарльза Мангера [1-4]. Каждый из авторов имел свои критерии в оценке. Ни одна из концепций не являлась совершенной, и в долгосрочной перспективе (свыше 10 лет) могла давать негативные результаты для инвестора, что принуждало его ликвидировать приобретенные компании.

Концепция Грэхема должна учитывать [1, 2]:

- стабильные показатели роста. С точки зрения инвестора можно выделить:

- а) котировки активов на бирже;
- б) соотношение акций и облигаций;

- уровень выплаты дивидендов;

- маржа безопасности. Определяет оптимальное время приобретения компании. Если после анализа экономических факторов, инвестор считает, что акции недооценены на рынке (например, после политических скандалов), он может приобрести их с целью дальнейшей спекуляции, или ограничив свои убытки.

Главным недостатком Грэхеновской концепции можно считать отсутствие четкого определения маржи безопасности и её показателей. Грэхем применял простую формулу уровня доходов компании относительно выплат по облигациям. Но при инвестировании на больший срок, такая формула не может дать гарантию дальнейшего экономического роста предприятия.

Концепция Фишера была основана на покупке «Лидеров рынка» – компаний с рыночным потенциалом выше среднего. Для определения

потенциала он использовал измерение уровня объема продаж. Впоследствии концепция была доработана У. Баффетом, с корреляцией формулы для определения потенциала. Если при увеличении объема продаж, прибыли компании не растут пропорционально – компания не рентабельна и не представляет интереса для инвестиций.

Модель дисконтирования дивидендов Джона Бэрра Уильямса [4] заключается в определении реальной стоимости акции. Стоимость компании, как и одной акции, определяется количеством дивидендов, которые можно потенциально получить за все время её жизни – «стоимость коровы оценивается количеством выдаваемого ею молока».

Концепции Уильямса и Грэхема подразумевают спекулятивное избавление от активов компании в случае падения цен на акции. Спекулятивный запас осуществляется за счет маржи безопасности и дисконтирования дивидендов. Концепции Фишера и Мангера в противовес рассчитаны на долгосрочное владение и управление приобретенной компанией. Инвесторы не смогут избавиться от «токсичных» активов безубыточно.

Добавив к описанным концепциям правило инвестирования У. Баффета – «Поняты ли вам бизнес компании», можно получить модель оценки инвестиционной привлекательности, которая позволяет выявлять недооцененные компании с высоким уровнем развития, обладающие стабильными экономическими показателями и нормированными объемами продаж с потенциально высоким уровнем доходности.

Комбинированное инвестирование по заданным критериям, взявшим лучшее из каждой концепции, позволит увеличить уровни производства, объемы продаж, эффективность, ликвидность и увеличить стоимость и стабильность компании, обеспечив её развитие на десятилетия вперед.

Литература:

1. Benjamin Graham. *The Intelligent Investor* – Collins, 2005. – 269 p.
2. Benjamin Graham and Jason Zweig. *The Intelligent Investor*. – HarperBusiness Essentials, 2003. – 640 p.
3. Robert G. Hagstrom. *The Warren Buffett Way*. HarperBusiness Essentials, 2003. – 440 p.
4. Глен Арнольд. *Великие инвесторы: Практические уроки от Джорджа Сороса, Уоррена Баффета, Джона Темплтона, Бенджамина Грэхема, Энтони Болтона, Чарльза Мангера, Питера Линча, Филипа Фишера, Джона Неффа* = *Investing From Master Traders the Great Investors. Lessons on Investing From Master Traders*. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 320 с.

УДК 336.7

Крыжановский В.О. – студент III курса факультета кибернетики и системной инженерии Херсонского национального технического университета

Ушкаренко Ю.В. – д.э.н., профессор, заведующая кафедры экономической теории Херсонского государственного университета

ПЕРВОЕ ПУБЛИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – СПОСОБ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗ КРИЗИСА

В 90-е годы, бывшие страны СССР начали активный переход от социализма к капитализму. Отсутствие опыта при территориальном распределении и управлении в рамках новой экономической модели привели к локальным производственным кризисам. Как результат – закрытие многих серьезных производственных предприятий, включая ХБК. Проблемы, связанные с приватизацией крупных предприятий, нецелесообразным подходом к управлению существуют и в 21 веке [1].

Первое публичное предложение (IPO) – продажа акций акционерного общества, в форме активов, облигаций, фьючерсов и других финансовых инструментов [2].

Государство при организации тендера на приобретение предприятия лишает себя права голоса привилегированного акционера. Количество поступаемых инвестиций ограничено суммой приобретения предприятия. Существует высокий риск отказа от приобретения компании, насильственного поглощения или рейдерского захвата.

IPO является хорошей альтернативой тендерной продаже по следующим причинам:

- привлечение большего количества капитала;
- возможность выкупа части привилегированных активов государством;
- государство остается управляющим акционером предприятия и может воспрепятствовать его ликвидации и распродаже;
- невозможность насильственного поглощения;
- невозможность осуществления рейдерства.

Привлеченный капитал позволяет бороться с производственным кризисом каждого предприятия. Выход компании на глобальный рынок приводит к стремительному росту акций в ходе переоценки активов сторонними компаниями.

На полученные от инвесторов деньги, управляющие могут произвести модернизацию производственных процессов (усовершенствование оборудования, введение новых технологий, безболезненное закрытие устаревших отделов), проводить политику привлечения квалифицированных кадров из-за рубежа. Модернизация приводит к дальнейшему увеличению цены компании, издержки покрываются за счет новой стоимости акций.

Привлечение зарубежных инвесторов позволяет перенять опыт в управлении схожих компаний. Дополнительные выпуски акций откроют возможность инвестирования среди граждан Украины, что снизит отток средств инвестирования за границу.

Первое публичное предложение позволяет избежать полной продажи стратегически важных объектов в т.ч. тяжелой промышленности. Невозможность насильственного поглощения другими крупными корпорациями (осуществляемые в рамках тендера) и рейдерства обезопасит предприятие от принудительного закрытия.

Возможность получать дивиденды государством, вместе со смягчением налоговой политики в отношении компаний, позволяет преодолеть производственный кризис и улучшить общее состояние экономики. Проводя политику постепенного выкупа активов, Украина может в течение одного десятилетия выкупить контрольные пакеты производственных предприятий, тем самым номинально являясь их владельцем и управляя дальнейшей деятельностью.

Литература:

1. Ломонтатидзе О.В. Базовый курс по рынку ценных бумаг: учебное пособие / О.В. Ломонтатидзе, М.И. Львов, А.В. Болотин и др. – М.: КНОРУС, 2010. – 448 с.
2. Теплова Т.В. Инвестиции в 2-х частях. Часть 1. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.В. Теплова – ИНФРА-М, 2016. – 409 с.
3. Шарп Инвестиции / Шарп, Александер, Бэйли – ИНФРА-М, 2009. – 1028 с.

УДК 338

Кузнєцова Д.С. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету, доцент

АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування підприємства ґрунтується на регулярному і всебічному аналізі грошових потоків підприємства, їх чіткій організації, і побудові на підприємстві такої системи управління грошовими потоками, яка збільшить точність їх аналізу та наступного прогнозування.

Доцільна система управління і прогнозування грошовими потоками у більш глобальному сенсі впливає на здатність підприємства до перспективного розвитку та досягнення бажаного фінансового успіху в довгостроковому періоді.

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, і успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонально розподіляти і використовувати, саме тому організація їх обліку є досить важливим питанням під час контролю операцій з ними.

Підходи до ефективного аналізу, планування та прогнозування грошових потоків підприємств викладені в роботах відомих зарубіжних вчених, таких як І.О. Бланк, Ван Хорн, Е. Хелферт, А. Рапапорт, Л.А Бернстайн.

Праці цих та інших зарубіжних авторів створили підґрунтя для дослідження грошових потоків українськими вченими: О.Я. Базилінська, М.Д. Білик, В.О. Подільська, О.В. Яріш, О.О. Терещенко, Ю.С.Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко та інші.

Основна мета аналізу грошових потоків полягає в виявленні рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості та синхронності позитивного і від'ємного грошових потоків підприємства.

Основними завданнями аналізу грошових потоків є:

- виявлення тенденцій та закономірностей розвитку грошових потоків підприємства;
- оцінка ступеню раціонального використання грошових коштів;
- виявлення і запобігання можливості виникнення ситуації банкрутства підприємства;
- вивчення факторів і прогноз збалансованості та синхронності грошових потоків за обсягом і часом для забезпечення платоспроможності підприємства;

пошук резервів підвищення ефективності та інтенсивності використання грошових потоків в процесі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності та інші.

У системі управління грошовими потоками можна виділити такі складові:

- облік руху грошових коштів;
- аналіз потоків грошових коштів;
- прогнозування грошових потоків, визначення оптимального рівня

коштів.

Потоки грошових коштів підприємства розглядаються за трьома видами діяльності: операційній (основній), інвестиційній і фінансовій.

Сьогодні в Україні існує ряд проблем, що гальмують процес формування, впровадження, управління та оцінки грошових коштів на підприємстві [4, с. 55].

Для вирішення проблем, що постали сьогодні на підприємстві, пов'язані з управлінням грошовими потоками, існує ряд короткострокових і довгострокових чинників подолання цих негараздів.

Короткострокові заходи направлені на покращення рівномірності на синхронізації грошового потоку: продаж або здача в оренду необоротних активів, раціоналізація асортименту продукції, реструктуризація дебіторської заборгованості у фінансові інструменти, використання часткової передоплати, залучення зовнішніх джерел короткострокового фінансування, розробка системи знижок для покупців, скорочення витрат, відстрочка платежів за зобов'язаннями, використання знижок постачальникам, перегляд програми інвестицій.

Довгострокові заходи направлені на покращення рівномірності на синхронізації грошового потоку: додаткова емісія акцій та облігацій, пошук стратегічних партнерів, пошук потенційного інвестора, довгострокові контакти, що передбачають знижки або відстрочки платежів, податкове планування.

Література:

1. Азаренкова Г. М. *Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К. : Знання, 2006. – 287 с. – ISBN: 966-311-020-1.*
2. Барабаш Н. С. *Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н.С. Барабаш, М. О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - № 2. – Т. 2. – С. 164-167.*
3. Крамаренко Г. О. *Фінансовий менеджмент. [підручник] / Г. О. Крамаренко – К.: ЦУЛ, 2006. – 520 с.*
4. Сіменко І. *Принципи економічного аналізу // Економічний аналіз. – 2008. – № 2 (18). – 24 с.*
5. Тимош І. *Оптимізація грошових потоків у системі підприємницької діяльності / І. Тимош // Економічний аналіз. – 2009. - №3. – 244 с.*
6. Тян Р. Б. *Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: МАУП, 1998. – 156 с.*

Кулянкова Д.В. – студентка III курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мельникова К.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна аналітична практика при комплексній оцінці фінансового стану підприємства передбачає використання достатньо значної кількості показників, що дають змогу різнопланово охарактеризувати напрями діяльності господарюючого суб'єкта. Однією із складових такої оцінки є система показників, що характеризують ліквідність досліджуваного підприємства, та дають змогу оцінити його майбутні перспективи стосовно перетворення наявних активів на грошові кошти.

Основною метою статті є характеристика основних показників, що характеризують ліквідність підприємства та визначення існуючого взаємозв'язку між ліквідністю та платоспроможністю.

Ототожнення ліквідності та платоспроможності знайшло своє відображення і у трактуванні поняття „криза ліквідності”. Так, на думку А. Д. Чернявського, кризою ліквідності є неплатоспроможність підприємства або реальна загроза втратити платоспроможність [3, с. 9]. Аналогічної думки дотримуються і О. О. Шапунова, О. Л. Єськов, Р. М. Масалаб та О. В. Андрієвська [2, 4]. О. О. Дробишева під кризою ліквідності розуміє неплатоспроможність підприємства, тобто відсутність у нього ресурсів для фінансування поточного виробництва та здійснення платежів за зобов'язаннями. Як індикатор даного стану вона пропонує оцінку показників ліквідності та обсягів боргових зобов'язань [1].

Узагальнюючи існуючі визначення ліквідності підприємства, можна сказати, що ліквідність характеризує спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації окремих елементів майна підприємства.

Криза ліквідності – такий стан підприємства, коли існує значна невідповідність між обсягами зобов'язань, що мають бути погашені, та сумою активів, що можна використати для таких розрахунків. Ознаками наявності кризи ліквідності є низькі значення системи коефіцієнтів платоспроможності (грошової, розрахункової та майнової), а також значний диспаритет сум елементів оборотних активів та зобов'язань.

Оцінюючи показники ліквідності та роблячи висновок про наявність або відсутність кризи даного виду, слід дотримуватися наступних принципів:

- ознакою кризи ліквідності буде невідповідність показників грошової та розрахункової платоспроможності протягом не менше трьох років;

- кризу ліквідності можна діагностувати лише коли поряд з невідповідністю нормативам підприємство має збитки або зменшило в динаміці рівень прибутку;

- умовою стабільного становища окремого підприємства є дотримання фактичного значення коефіцієнта майнової платоспроможності на рівні не менше 1,5, що дасть змогу підприємству в умовах негайного погашення поточних зобов'язань продовжити свою діяльність;

- оцінюючи ліквідність слід співставляти наявні суми дебіторської та кредиторської заборгованостей, що дозволить прогнозувати майбутній рівень платоспроможності.

Для більшості суб'єктів господарювання найбільш важливою в контексті перспектив майбутньої діяльності є діагностика наявності ознак кризи прибутковості (результатів).

Зважаючи на все вищенаведене слід зазначити, що для забезпечення оптимальних показників ліквідності підприємства необхідно здійснювати постійний моніторинг основних напрямків фінансово-господарської діяльності підприємства, слідкувати за співвідношенням засобів якими володіє підприємство та його поточними і перспективними зобов'язаннями. Крім того важливе значення має дослідження та характеристика статей балансу, що характеризують платіжні засоби та зобов'язання суб'єкта господарювання, а також оцінка фінансових результатів, що дасть змогу здійснити прогнозування надходжень грошових коштів.

Одночасно слід проводити пошук внутрішніх резервів зростання ліквідності та платоспроможності підприємства. В першу чергу сюди слід віднести економію наявних ресурсів, оптимізація структури капіталу, комплекс заходів з підвищення якості створеної продукції.

Література:

1. Дробишева О. О. *Поняття, стадії та особливості криз у процесі управління промисловими підприємствами* / О. О. Дробишева // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 4 (47).

2. Єськов О. Л. *Діагностика ймовірності банкрутства металургійного підприємства та можливості його фінансової стабілізації* / О. Л. Єськов, Р. М. Масалаб, О. В. Андрієвська // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 5 (48).

3. Чернявський А. Д. *Антикризове управління підприємством: навч. посіб.* / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.: іл. – Біліогр.: 242–245.

4. Шапурова О. О. *Політика антикризового управління при загрозі банкрутства* / О. О. Шапурова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. - № 8 (86). – С. 147-154.

УДК 338.984

Куниця Д.О. – асистент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В сучасних ринкових умовах як ніколи постає проблема покращення стану інфраструктури, її ефективності, адже тільки розвинута, гнучка в економічному відношенні інфраструктура здатна забезпечити все зростаючі потреби населення України. Рівень розвитку інфраструктури – важлива умова підвищення добробуту людей. Її економічна роль проявляється в розширеному відтворенні населення, в тому числі робочої сили, підвищенні продуктивності праці, а соціальна – у поліпшенні умов життя і праці всіх соціальних груп, збільшенні вільного часу, забезпеченні всебічного і гармонійного розвитку членів суспільства [1, с. 625- 627].

Одним з основних напрямків росту ефективності інфраструктури є раціональне розміщення її об'єктів в межах даної територіальної таксономічної одиниці. Проте, з метою мінімізації витрат коштів із Державного бюджету України та місцевих бюджетів на розвиток інфраструктури, необхідно прив'язуватися перш-за все до місця розміщення виробничих комплексів суб'єктів господарювання усіх форм власності і залучати їхні ресурси на розвиток місцевої інфраструктури. У процесі планування розміщення виробництва необхідно враховувати:

- специфіку кожної галузі, її технологічні і технічні особливості, характер сировинної бази, матеріалоємність і транспортабельність продукції і т.д.;
- природно-кліматичні особливості й економічні ресурси кожного регіону.

Принципи розміщення підприємств в залежності від сфери їхньої діяльності варто підрозділити на загальні, тобто які можна застосовувати до всіх галузей, і на специфічні, галузеві, тобто притаманні окремим галузям або групам галузей. До числа загальних принципів відноситься забезпечення максимальної економічної ефективності виробництва в галузі. При цьому повинно забезпечуватися одержання необхідного обсягу продукції при найменших витратах праці і засобів. При розміщенні виробництва вивчається і враховується на різних етапах роботи широке коло факторів [1]:

- тип підприємств, намічуваних до будівництва, їхня потужність, стан і перспективи розвитку сировинної бази галузі;
- контингент споживачів;
- стан діючих підприємств і можливості їхнього розширення;
- умови транспортування сировини і готової продукції;
- джерела постачання водою й енергетичними ресурсами;
- можливості кооперування з діючими або намічуваними до будівництва підприємствами даної галузі й інших галузей;
- черговість будівництва пускових комплексів (черг);

- трудові ресурси;
- природно-кліматичні і деякі інші фактори.

Однак ступінь впливу окремих факторів у різних галузях неоднакова. Це дає можливість із усього різноманіття факторів виділити вирішальні і сформулювати специфічні галузеві принципи розміщення [2]. Можна виділити п'ять груп галузей, у яких розміщення підприємств складається під впливом тих або інших факторів:

- I група включає галузі, у яких розміщення підприємств визначається насамперед розташуванням джерел сировини. До цієї групи належать металоемні галузі машинобудування, теплові електростанції, а також ряд галузей, де вага готової продукції складає лише невелику частину ваги основної сировини або, інакше кажучи, галузі з високими нормами витрат сировини на одиницю готової продукції;

- II група включає галузі, підприємства яких розміщуються в районах споживання виробленої ними продукції. До цієї групи відносяться підприємства, що виробляють багатотоннажну малотранспортабельну продукцію – будівельні матеріали, меблі, цегла, залізобетонні вироби;

- III група – галузі, підприємства яких розміщуються під впливом такого фактора, як наявність відповідних трудових ресурсів. Тут варто обмовитися, що наявність трудових ресурсів має істотне значення і для підприємств інших груп галузей промисловості. Однак для даної групи наявність трудових ресурсів є головним, визначальним фактором.

- IV група – це галузі, що тяжіють до джерел палива або електроенергії.

- V група – галузі, де на розміщення підприємств визначальний вплив роблять два або кілька факторів.

Дослідження впливу розвитку інфраструктури та розміщення виробництв показало, що в Херсонській області спостерігається наступна тенденція – великі суб'єкти підприємницької діяльності розташовують свої виробничі комплекси в районах споживання виробничої продукції, в більшості своєму біля обласного чи районного, міських центрів. Отже, із збільшенням відстані до обласного центру відбувається погіршення показників формування населення, зокрема, різко зростає негативне сальдо міграцій, а також сальдо внутрішніх міграцій, смертність, і як наслідок, депопуляція.

Таким чином, для забезпечення розвитку інфраструктури в регіонах потрібно створити належні умови та стимулювати суб'єктів господарювання щодо створення виробничих потужностей не лише поблизу ринків збуту, а й з прив'язуванням до ринків сировини та трудових ресурсів.

Література:

1. Лозова О.В. Прогнозування та оцінювання соціальних процесів в умовах ринкової економіки / О.В. Лозова // Сучасні проблеми економіки та менеджменту: тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 640 с.
2. Мельник А.Ф. Національна економіка: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна. – К.: Знання, 2011. – 463 с.

УДК 331.1

*Кучеревская В.К. – студентка 5 курса
Академии управления при Президенте
Республики Беларусь*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Побуждение работников к труду и росту результативности осуществляется с помощью методов мотивации, которые представляют собой способы целенаправленного воздействия на коллектив или отдельного работника. Мотивация – это одна из общих функций управления, являющаяся, частным случаем применения базовых функций управления к состоянию людей или групп людей.

Каждый сотрудник продает компании свое квалифицированное время и уровень его квалификации определяет его заработную плату. Соответственно, если сотрудник заявляет о своей квалификации, то он обязан исполнять те функции в компании, которые отведены его должности и показывать результаты своего труда. Результаты труда сотрудника, как правило, ежемесячно отличаются, а вот заработная плата – нет. Именно для этого собственнику и нужен такой инструмент как экономическая мотивация персонала.

Можно долго говорить о командном духе и корпоративной культуре компании, но только экономическая мотивация персонала способна связать его с оперативными целями и задачами работы, и, самое главное, с бюджетом и показателями, сводимыми к нему, а это в свою очередь и дает возможность эффективно использовать человеческий ресурс. Не обойтись в экономической мотивации персонала без различных доплат и бонусов. В зависимости от рода деятельности компании, они могут иметь различную структуру и направленность, но в любом случае они должны быть ясными и понятными, а их выплата – своевременной.

Не все способы экономического поощрения могут оказать мотивационное влияние на работников все же, имеется несколько важнейших положений о премировании, не затрагивающие специфику организации и являются лучшими. Эти методы применяет управляющий при внедрении способов экономической мотивации [1]:

- премия не должна быть общая и распространенная, ибо восприниматься она будет, как часть обычной зарплаты в обыкновенных условиях;
- премия должна быть связана с личным вкладом сотрудника в результат, Индивидуальной или групповой работы;
- обязан быть какой-либо определенный способ измерения этого повышения продуктивности;
- сотрудники обязаны чувствовать, что премия зависит добавочных, а не нормативных стараний;
- добавочные усилия сотрудников, поощренные премией обязаны возмещать затраты на выплату этих премий.

Внедрив систему экономической мотивации в компании нельзя забывать

об актуальности разработанных показателей и пересматривать их, в зависимости от ситуации, один-два раза в год.

Таким образом, «работающая» система экономической мотивации в компании – это целостный и связный механизм, позволяющий собственнику компании повысить эффективность труда сотрудников и, как следствие, повысить эффективность деятельности компании.

Литература:

1. Катильский, Е.Д. Мотивация на рынке труда / Е.Д. Катильский // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 92-101.

УДК 346.27:631.115.8

Ліпко Т.В. – студентка IV курсу юридичного факультету Херсонського державного університету

Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

ПРАВОВІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасні умови розвитку аграрної економіки об'єктивно сприяють відновленню справжніх кооперативних принципів господарювання на селі. В науці активно відновились дослідження економічних, організаційних, правових засад кооперації за нових умов розвитку економіки. Проте тривалий час конкретні законодавчі засади існування та функціонування справжніх кооперативів в аграрному секторі економіки не були створені. Їх правовий статус міг визначитись переважно загально-цивільними умовами існування юридичних осіб (ст. 23, 24 ЦК України) [2]. На практиці ж продовжували функціонувати колгоспи або ж КСП з їх застарілим правовим становищем. Між тим, потреба в реструктуризації КСП та виникнення нових форм господарювання на селі вимагали відповідного законодавчого підкріплення.

На сьогоднішній день можна говорити про три основні групи законодавства України, які є правовою базою сільськогосподарської кооперації: загальне законодавство, галузеве і спеціальне законодавство. Серед актів загального законодавства провідне місце належить Конституції України, норми якої можуть виступати безпосередньою правовою підставою для виникнення, зміни чи припинення суспільних відносин (ст. 14, 41, 42) [1]. Важливе значення для регулювання кооперативних відносин має законодавство про працю, про банкрутство, кредитне, податкове законодавство та ін. Однак, нормативні акти, які регулюють відносини, особливо в галузі оподаткування, кредитування майже зовсім не враховують аграрної, а тим більше кооперативної, специфіки таких форм підприємництва, як сільськогосподарські кооперативи.

Таким чином, загальне законодавство, яке в тій чи іншій мірі має значення для сільськогосподарської кооперації, є непослідовним, і часто суперечливим, окремі норми його є застарілими і не зовсім придатними для регулювання сучасних суспільних відносин в галузі аграрно-кооперативного підприємництва. У зв'язку з цим виникає потреба оновлення нормативно-правового матеріалу з метою пристосування до сучасного етапу економічних перетворень.

Особливе значення для сільськогосподарської кооперації має галузеве законодавство, у першу чергу земельне та аграрне. Сільськогосподарські кооперативи, особливо виробничі, не можуть розпочати свою діяльність без одержання земель у встановленому законом порядку. Важливе значення у цьому плані має Земельний кодекс України. Проте він взагалі не згадує про

кооперативи як одного із основних суб'єктів використання земель сільськогосподарського призначення і як суб'єктів права власності на землю.

Значний вплив на розвиток сільськогосподарської кооперації справили Укази Президента України з питань реформування аграрного сектора економіки [3, 4]. Вони створили стартові умови подальшої зміни земельних відносин на селі і, на підставі цього, почала формуватись нова структура сільського господарства на базі нових організаційно-правових форм підприємництва.

Систему спеціального (аграрно-кооперативного), законодавства України складають спеціальні правові акти, які регулюють діяльність найважливіших видів кооперації – Закони України “Про споживчу кооперацію” і “Про сільськогосподарську кооперацію”. Таким чином, кооперативне законодавство України у завершеному вигляді повинно складатися з:

1) основного кооперативного закону – Закону України “Про кооперацію” який містить загальні принципи організації і діяльності кооперативів в Україні;

2) прийнятих на його підставі законів, які б регулювали правові засади споживчої та інших видів кооперації, а також спеціальних Законів „Про сільськогосподарські виробничі кооперативи”, „Про сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи”, Закону України „Про сільськогосподарські кредитні кооперативи”;

3) серії нормативних актів з окремих питань діяльності кооперативів (про порядок реєстрації, про надання державної допомоги, пільг і кредитів, про оподаткування), а також акти, які носять рекомендаційний характер: Примірні статuti, типові договори, рекомендації кооперативних об'єднань щодо організації управління і порядку розподілу доходів у кооперативі; Статuti конкретних сільськогосподарських кооперативів та кооперативних об'єднань як істотні локальні правові акти, що відіграють важливу роль в упорядкуванні і з'ясуванні економічної і соціальної суті кооперативних підприємств.

Література:

1. Конституція України. Зб. нормат. актів. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 96 с.
2. Цивільний кодекс України. – Х.: ТОВ “Одіссей”, 2003. – 480 с.
3. Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку: Указ Президента України від 06 червня 2000 р. // Урядовий кур'єр. – 2000. – черв.
4. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. // Урядовий кур'єр. – 1999. – 8 груд.

УДК 330.322

Макаренко С. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
Олійник Н. – к.т.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського національного технічного університету
Копієвська І. – студентка 4 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ РЕГІОНУ

В умовах ринкових відносин важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень, що може здійснюватися як за рахунок власних, так і залучених коштів. Для вибору найприйнятніших джерел фінансування капітальних вкладень потрібно використовувати комплексний підхід, що буде враховувати не лише виробничі потреби суб'єкта господарювання, а й політичний і економічний стан в країні та адміністративно-територіальній одиниці зокрема.

Залучення інвестицій (іноземних і вітчизняних) в українську економіку є життєво важливим засобом усунення інвестиційного "голоду" у країні. Економіка України нині не може задовольнити вимоги західних інвесторів щодо економічної доцільності та захисту вкладених фінансових ресурсів. Серед причин непривабливості українського інвестиційного клімату є повільні темпи реформування економіки, законодавчої бази, нестабільність валютних котирувань, а також нераціональний розподіл внутрішніх інвестицій – приватних і державних, високі податки, надмірне регулювання та заполітизованість економіки [3, с. 163].

Чинні процедури здійснення та повернення іноземних інвестицій [2] ускладнюють стан справ шляхом встановлення необґрунтованих та суперечливих вимог як для процедур залучення, так і повернення інвестицій, виплати дивідендів, продажу об'єктів інвестування, і, таким чином, адміністративними методами підвищують вартість операцій та призводять до зменшення економічної вигоди від здійснення інвестиційної діяльності на території України та зниження ліквідності трансакцій.

Незважаючи на всі вказані проблеми та недоліки, потік іноземних інвестицій в економіку Херсонської області останнім часом починає зростати. Так, обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Херсонської області на 31 грудня 2015 року становив 210,6 млн. дол. США, що в розрахунку на одну особу населення регіону складає 198 дол. США. Протягом 2015 року в економіку Херсонської області іноземними інвесторами було вкладено 33,5 млн дол. США та вилучено 6,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Зменшення вартості акціонерного капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації становило 24,9 млн. дол. США, у тому числі за рахунок курсової різниці – 24,1 млн. дол. США [1].

Збільшення потоку іноземних інвестицій в економіку регіону зумовлено такими чинниками:

- прагненням закріпитися на перспективному вітчизняному ринку збуту;
- прагненням одержувати прибуток на довгостроковій основі;
- прагненням дістати доступ до порівняно дешевих виробничих ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції;
- прагненням використовувати відносно дешеву та кваліфіковану робочу силу як важливий чинник зниження собівартості продукції.

Разом з тим залучення іноземного капіталу у розвиток суб'єктів господарювання економічно слабких регіонів є дуже складним процесом, що потребує комплексної підготовки та сприяння з боку органів державної влади та місцевого самоврядування. Керівництво підприємства на поточний рік та на перспективу повинно виконувати конкретні завдання, які необхідно для додаткового залучення інвестицій як вітчизняного, так і закордонного походження, а саме:

- розповсюдження інвестиційних пропозицій підприємства, рекламних проспектів та буклетів серед торговельних представництв, посольств, торгово-промислових палат країн СНД та далекого зарубіжжя, в тому числі через мережу Інтернет;

- прийняття безпосередньої участі у проведенні міжнародних інвестиційних форумів;

- прийняття участі у міжнародних виставках - ярмарках, у проведенні семінарів та "круглих столів" з питань залучення внутрішніх та іноземних інвестицій;

- постійне оновлення інвестиційних пропозицій, які потребують першочергового залучення інвестицій.

На прикладі підприємства легкої промисловості ТОВ «Шкіряний завод «Платан ЛТД» (м. Херсон) можемо стверджувати, що для збільшення шансів стосовно залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій підприємству потрібно перш за все скоригувати свою діяльність з Департаментами економічного розвитку та торгівлі й зовнішньоекономічної діяльності, туризму та курортів Херсонської обласної державної адміністрації, й заповнити анкету інвестиційної пропозиції та заявку на додаткове фінансування заходу (проекту).

Залучення приватних (прямі іноземні інвестиції) та державних фінансових ресурсів дозволить забезпечити розвиток матеріально-технічної бази, навчання персоналу, закупку модернізованого устаткування, що призведе до підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється на ТОВ «Шкіряний завод «Платан ЛТД».

Література:

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

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Законодавство України: - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Коваленко Н. В. Забезпечення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного процесу як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємства / Н. В. Коваленко, М. М. Мархайчук // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2. – С. 162-167.

УДК 338.984

Макаренко С.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
Панасенко Є.В. – студент 4 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах ведення бізнесу прибуток є головними орієнтиром і водночас показником стану виробництва, критерієм його ефективності.

Управління прибутком являє собою процес вироблення і прийняття управлінських рішень з усіх основних аспектів його формування, розподілу і використання на підприємстві. Усі управлінські рішення в галузі формування і використання прибутку взаємопов'язані і впливають на кінцевий результат управління прибутком.

Дії, що застосовуються в рамках механізму управління прибутком, носять характер управлінських рішень. У рамках механізму управління прибутком здійснюються такі дії [1]:

- аналіз і моніторинг зовнішнього середовища;
- розробка стратегії підприємства;
- підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення щодо управління прибутком;
- прийняття рішення;
- аналіз і коректування рішення за необхідності.

Одним із головних аспектів, який має розглядатися в механізмі управління прибутком підприємства під час аналізу факторів впливу на прибуток, це можливість контролювати й управляти фактором.

Головною метою управління прибутком підприємства є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [2].

Зростання прибутку забезпечується насамперед за рахунок зниження собівартості продукції. На собівартість продукції впливають продуктивність праці, економія матеріалів і сировини, рівень постійних витрат. Собівартість залежить також від обсягу реалізованої продукції. У випадку достовірного визначення обсягів попиту на продукцію і формування оптимальної виробничої програми підприємство зуміє мінімізувати рівень простоїв всіх видів устаткування та, як наслідок, за рахунок ефекту масштабу досягне мінімізації обсягу постійних витрат в розрахунку на одиницю виготовленої продукції.

Отже, маючи достовірну інформацію щодо обсягів попиту на продукцію керівництво підприємств всіх форм власності може оптимізувати собівартість виготовленої продукції без погіршення її якісної складової та збільшити обсяги

прибутку від виконання господарських операцій.

Для прогнозування обсягів попиту на продукцію виноробницької галузі у Херсонській області на прикладі ПАТ «Цюрупинське» пропонується використовувати наступну множинну лінійну регресію:

$$X_0 = A_0 + A_1 * X_1 + A_2 * X_2,$$

де X_0 – обсяги попиту, тис. дал.;

X_1 – середня ціна реалізації умовної одиниці, грн. / дал.;

X_2 – рівень середньомісячного доходу населення даної місцевості, грн;

A_0, A_1, A_2 – коефіцієнти.

Використовуючи матеріали Державної служби статистики [3] та результати господарської діяльності ПАТ «Цюрупинське» за 2009-2015 роки було встановлено, що функція прогнозування попиту на виноробницьку продукцію підприємства матиме наступний вигляд:

$$X_0 = 66,2 - 0,0186 * X_1 + 0,0273 * X_2$$

При прогнозованому середньому рівні цін за 1 дал. в 1700 грн та середньомісячній заробітній платі в 3300 грн (відповідно до Програми економічного, соціального та культурного розвитку Херсонської області на 2016 рік, затвердженої рішенням сесії обласної ради від 22 січня 2016 року № 57 [4]) прогнозований обсяг попиту на продукцію ПАТ «Цюрупинське» складатиме:

$$X_{2016} = 66,2 - 0,0186 * 1700 + 0,0273 * 3300 = 124,7 \text{ (тис. дал.)}$$

Проведені розрахунки дозволяють стверджувати, що під впливом економічної та політичної кризи в країні, та при зниженні рівня купівельної спроможності населення попит на продукцію виноробницької галузі майже не зміниться. Отже, враховуючи, що у 2015 році для виробництва 120 тис. дал. виноробницької продукції на ПАТ "Цюрупинське" було залучено в середньому 93 особи, то при середньорічному темпі зростання продуктивності праці (за підсумками 2011-2015 років біля 110%), та при незмінних умовах розвитку планова потреба в персоналі для ПАТ "Цюрупинське" на 2016 рік складатиме 88 осіб. Використання запропонованої методики дозволить не лише спланувати попит на продукцію підприємства, а й мінімізувати прості виробничих потужностей і трудових ресурсів, визначити оптимальні розміри страхових запасів та завчасно укласти угоди з постачальниками для своєчасного надходження сировини у виробництво. Зазначене дозволить мінімізувати собівартість виготовленої продукції, що при незмінній ціні реалізації надасть можливість збільшити обсяги прибутку підприємства.

Література:

1. Березівський П.С. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 312–320
2. Білик М.Д. Методичні підходи до управління прибутком підприємства / Білик М. Д. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11. – С. 42–45.
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Програма економічного, соціального та культурного розвитку Херсонської області на 2016 рік, затверджена рішенням сесії обласної ради від 22 січня 2016 року № 57 // Режим доступу: <http://www.oblrada.ks.ua>

УДК 331.56

Макаренко С.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету

Прокопчук О.Д. – студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Безробіття – це незайнятість у суспільному виробництві працездатного населення, котре бажає мати роботу, яку здатне виконувати, проте пропозиція робочої сили на ринку праці перевищує попит. За визначенням Міжнародної організації праці, безробітні – це особи у віці 15-70 років (як зареєстровані або не зареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють три умови: не мають роботи, шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів.

Високе і стійке безробіття, в якому економічна нерівність зростає, робить негативний вплив на подальше довгострокове економічне зростання. Безробіття може шкодити подальшому зростанню не тільки тому, що це марна трата ресурсів, але також і тому, що воно змушує людей до бідності, обмежує мобільність робочої сили, а також підриває почуття власної гідності сприяння соціальній дислокації, хвилювань і конфліктів [2].

Причини такого явища в економіці, як безробіття, вкрай різноманітні, і їх є величезна кількість. Загалом, до них можна віднести: структурні зрушення в економіці, які виражаються в тому, що впровадження нових технологій, обладнання призводить до скорочення зайвої робочої сили; економічний спад або депресія, що змушують роботодавців знижувати потребу у всіх ресурсах, у тому числі і трудових; політика уряду і профспілок у сфері оплати праці: підвищення мінімального розміру заробітної плати збільшує витрати виробництва і тим самим знижує попит на робочу силу; сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях економіки; зміни в демографічній структурі населення, зокрема зростання чисельності населення у працездатному віці збільшує попит на працю, а отже зростає імовірність безробіття.

З огляду на обставини, через які виникає безробіття, виділяють дві основні форми безробіття: добровільне і вимушене.

Добровільне безробіття може виникнути з різних причин, які не залежать від кон'юнктури на ринку праці. Воно поширене серед працівників низької кваліфікації, у країнах, де занадто високі податки на доходи, або може виникати через певні сімейні обставини. В залежності від причин розрізняють наступні типи добровільного безробіття: фрикційне, структурне, інституціональне.

Вимушене безробіття отримало назву циклічного, тому що воно породжується циклічними коливаннями економічної кон'юнктури, досягаючи максимального рівня в періоди затяжної депресії. Банкрутство і закриття підприємств викидає на вулицю масу людей, які можуть і хочуть працювати, проте підприємці з огляду на відсутність попиту на продукцію зменшують обсяг

виробництва та скорочують робочі місця.

Безробіття тягне за собою серйозні економічні і соціальні витрати. Одне з головних негативних наслідків безробіття - неробочий стан працездатних громадян і, відповідно, випущена продукція. Отже, безробіття заважає суспільству розвиватися і рухатися вперед з урахуванням своїх можливостей.

Проаналізувавши статистичні данні щодо рівня безробіття ми можемо зазначити наступні показники. Станом на 1 квітня 2016 року кількість зареєстрованих безробітних в Україні становила 467,5 тис. осіб, з них отримують допомогу по безробіттю - 376,8 тис. осіб. Середній розмір допомоги за місяць складає 1566 грн [1]. Проте потрібно враховувати той факт, що кількість не зареєстрованих безробітних за оперативною інформацією в три рази більше.

Проте показники щодо рівня зареєстрованого безробіття не дають повного уявлення про загальну ситуацію з безробіттям у країні. Для визначення реальних масштабів зайнятості і безробіття використовується світова практика – дані вибіркового обстеження населення з питань економічної активності, в основу яких покладена методологія Міжнародної організації праці (МОП). МОП формулює міжнародні стандарти праці у вигляді конвенцій і рекомендацій, встановлюючи мінімальні стандарти основних трудових прав: свободу створення і діяльність асоціацій, колективні переговори, заборона примусової праці, рівність можливостей і ставлення до працюючого та інші стандарти, які регулюють умови та інші аспекти праці. За даними Міжнародної організації чисельність безробітного населення становила 1706100 осіб [1].

При аналізі безробіття можна виявити такі негативні тенденції [2]:

1. Безробіття веде до неповного використання економічного потенціалу суспільства. Незайнята робоча сила не бере участі у зростанні національного багатства, з цього в країні виникають втрати від недовикористання виробничих можливостей.

2. При тривалому безробітті втрачається кваліфікація вивільнених працівників.

3. Зростання безробіття призводить до зниження життєвого рівня, наслідком чого є підрив психічного здоров'я нації.

4. Зростання числа безробітних служить сприятливим чинником для збільшення числа злочинів.

Різноманіття типів безробіття робить задачу її скорочення надзвичайно складною. Так, рівень фрикційного безробіття може бути знижений за рахунок: поліпшення інформаційного забезпечення ринку праці; усунення факторів, що знижують мобільність робочої сили. Скороченню структурного безробіття найбільше сприяють програми професійного перенавчання і перекваліфікації.

Найбільш важко боротися з циклічним безробіттям Для вирішення такої задачі найбільш ефективним є створення умов для росту попиту на товари.

Література:

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

2. Лопатіна К. А. / Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні / К. А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. - №16(113). – С. 85-86.

УДК 338.3.01

Макаренко С.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
Шкворченко А.В. – студентка 3 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

За умов конкуренції життєздатність кожного підприємства та його успіх значною мірою залежать від досвіду та ефективності менеджменту. Досвід і вміння правильно діяти є єдиними перевагами, які має підприємство в конкурентній економіці.

Відносини між підприємцями і робітниками складають найважливішу частину мистецтва управління. Базою цього мистецтва є принцип «високі ставки і дешевизна робочої сили», який виконується за тієї умови, коли адміністрація точно буде знати, що потрібно вимагати від робітника, і стежити за тим, щоб це виконувалося найкращим і найдешевшим способом. Іншими словами, і адміністрація, і робітники повинні добре робити свою справу, ставитися до своїх обов'язків зацікавлено і свідомо.

Основоположником класичної школи і засновником американської науки управління прийнято вважати Ф. Тейлора. Його праці містять конкретні рекомендації щодо поліпшення використання праці робітників і засобів виробництва, введення чіткого регламенту і стандартів на засоби праці, інструменти, робочі операції і рухи, чіткого обліку робочого часу, використання диференційованої оплати праці тощо [1].

Ф. Тейлор розвивав наукову організацію праці в чотирьох областях:

- нормування (будь-яку працю можна структурувати і виміряти);
- дослідження співвідношення часу і завдання, що виконується (результат необхідно досягати до певного часу);
- систематичний відбір і навчання працівників;
- наявність грошових стимулів [2].

Успішно адаптувавши принципи наукового менеджменту Ф.Тейлора для вітчизняних суб'єктів господарювання, можна зробити їх діяльність більш ефективною і прибутковою.

Використовуючи історичні здобутки минулих століть з наукового менеджменту на прикладі ТОВ «Південенерго» можна виділити декілька варіантів підвищення продуктивності праці. Розпочати реалізацію принципів наукової організації праці на ТОВ «Південенерго» пропонується з відкриття відділу з організації відрядної роботи. Зарплата кожного співробітника буде залежати від його власних зусиль, тобто буде являтися для нього мотивуючим фактором. Отже, зазначене може привести до підвищення продуктивності праці і економічної вигоди для самого підприємства.

Ключове місце в організації відрядної оплати праці займає обґрунтування

необхідності чіткої раціоналізації виробництва. Під раціоналізацією виробництва в самому широкому сенсі розуміється поліпшення і оптимізація виробництва одночасно в кількох напрямках, що дозволяє, з одного боку полегшити роботу співробітників, а з іншого, прискорити виконання плану. До цих напрямків належить [3]:

- поділ процесу виробництва на певні етапи і спеціалізація робітників на конкретній ділянці роботи;
- раціональна організація робочого місця, що дозволяє тримати всі необхідні інструменти і матеріали під рукою;
- чітке і точне виконання ручної роботи;
- автоматизація виробництва, вдосконалення роботи техніки шляхом її модернізації та адаптації під певну виробничу задачу.

Для впровадження зазначених рекомендацій на ТОВ «Південенерго» потрібно визначити розмір заробітної плати за виконання конкретної ділянки роботи згідно встановленої тимчасової норми: за фіксований проміжок часу потрібно провести строго певну роботу. При цьому варто зауважити, що ні в якому разі від робітника не може вимагатися робота в такому темпі, який міг би бути шкідливий для його здоров'я. Робочий день завжди має бути врегульований таким чином, щоб людина, добре пристосована для виконання своєї роботи, почувала себе чудово, працюючи, таким чином, протягом довгих років, і ставала щасливішою і сприятливішою, замість того, щоб перевтомлюватися від функцій, що виконує.

Важко знайти робітника, який не витратив би значний обсяг часу на пошук способів як уповільнити роботу та зберегти вигляд, ніби він працює нормально. Враховуючи це потрібно створити систему, яка б примусила робочого трудитися з максимальною інтенсивністю.

На будівництві робітники велику частину часу витрачають на розмови, відпочинок, а також величезний час витрачається на так звані «перекури». Таким чином, якщо робочим заборонити курити на робочому місці, виділивши для куріння певне місце та, що не менш важливо, лімітувати відповідний час, можна збільшити продуктивність праці і забезпечити виконання планів у затверджені терміни.

Якщо ТОВ «Південенерго» почне організацію управління з впровадження наведених вище рекомендацій, а саме з організації відрядної оплати праці, раціоналізації виробництва, поліпшення умов праці і наявності грошових стимулів, організації життєдіяльності, створенні атмосфери згуртованості і співробітництва в колективі тощо керівництво суб'єкта господарювання зможе зробити діяльність більш ефективною і прибутковою й одночасно підвищити рівень його конкурентоспроможності.

Література:

1. Трут О. О. *Операційний менеджмент: підручник* / О. О. Трут - К.: Академвидав, 2013. - 348 с.
2. Свидрук І. І. *Теорія організації: підручник* / І. І. Свидрук, Ю. Б. Миронов, О. О. Кундицький. - Львів : Новий Світ-2000, 2013. - 175 с.
3. Гелловей Л. *Операційний менеджмент. Принципи и практика* / Л. Гелловей. - СПб.: Питер, 2010. - 320 с.

УДК 338

Мамедов Е. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Ковальов В.В. – к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Метою існування будь-якого підприємства є одержання прибутку, який в умовах конкуренції товаровиробників безпосередньо пов'язаний з конкурентоспроможністю пропозиції підприємства. Остання є конкурентоспроможною в разі, якщо вона задовольняє потреби ринку. Динаміка факторів ринкового середовища породжує зміни або виникнення нових потреб, тому пропозиція підприємства повинна постійно удосконалюватись, а інноваційна політика проводитись свідомо [3, с. 35].

В умовах економічної кризи причини введення інновацій можна поділити на дві основні групи [2, с.100]:

1) прибуток підприємства знижується; у цьому випадку за рахунок введення інновації підприємство розраховує стабілізувати прибуток;

2) прибуток підприємства перебуває на запланованому рівні; тому підприємство приймає рішення про збільшення існуючого прибутку за рахунок введення інновації.

Елементи інноваційної політики перебувають у постійній взаємодії, кожен із них може ініціювати певні інновації, спрямовані на вирішення проблем у певній функціональній сфері.

Формування інноваційної політики підприємств становить [4, с. 102]: вибір видів інноваційної діяльності; вибір джерел фінансування цих напрямів; аналіз потенційних можливостей підприємства і проведення маркетингових досліджень; забезпечення безперервності створення та реалізації інновацій; прогнозування економічного ефекту, пов'язаного із збутом та використанням інновацій.

Усі чинники впливу на інноваційну активність підприємств за ознакою середовища впливу на дві групи: чинники, які діють в межах підприємства (внутрішні змінні), які в теорії менеджменту називають чинниками внутрішнього середовища, та чинники, які діють поза підприємством (зовнішні змінні), які називають чинниками зовнішнього середовища [5, с. 32]. Таким чином, з огляду на це, можемо виділяти внутрішні та зовнішні чинники впливу на інноваційну активність підприємств.

До внутрішніх чинників впливу на інноваційну активність підприємств можна віднести усі ті внутрішні змінні, які мотивують працівників підприємств до створення інновацій. Такі чинники насамперед залежать від особливостей підприємств, працівників, індивідуальних умов праці (суспільні та матеріальні), а також від стратегії та структури підприємства.

Такі чинники можуть бути як індивідуальними, так і груповими. Перші стосуються окремих працівників, а другі – колективу працівників на різних щаблях організаційної структури підприємства.

Виділення зовнішніх чинників впливу на інноваційну активність підприємств дає змогу оцінити їхній вплив на інноваційну політику підприємства. Виділяють три групи факторів зовнішнього середовища, які визначають інноваційну активність підприємств: суспільство, економічна політика та ринок [1].

Суспільство як чинник впливу на інноваційну активність підприємств відіграє дуже важливу роль, яка проявляється в рівні економічного розвитку держави, відкритості на зміни, ефективному організуванні та заохоченні суспільства до інноваційних змін, які є визначальною умовою розвитку підприємств [6, с. 17].

Політичні чинники впливу на інноваційну активність підприємств охоплюють насамперед податкову політику держави, а також політику уряду у сфері інновацій.

Важливою групою чинників впливу на інноваційну активність підприємств є екологічні чинники, увага щодо яких постійно зростає у веденні інноваційної політики держави та підприємств.

Важливу роль в інноваційній діяльності підприємств відіграє їх співпраця з органами державної влади на місцях (обласними та районними державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування), вищими навчальними закладами, а також науково-дослідними установами, які також можна віднести до інфраструктури ринку.

Література:

1. Герчикова И.Н. Менеджмент. / И.Н. Герчикова – М.: ЮНИТИ, 1995-480 с.
2. Ильяшенко С.Н. Анализ рыночных возможностей инновационного развития предприятия в условиях нечеткой оценки факторов внешней и внутренней среды / С.Н. Ильяшенко, Ю.С. Шипулина // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – № 1. – С. 97-102.
3. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів: монографія / Ю.В. Каракай. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
4. Ковальчук С.С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України / С.С.Ковальчук // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 96-103.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. пос. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: НУ "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2003. – 352 с.
6. Sosnowska A., Poznańska K., Łobejko S., Brdulak J., Chinowska K. Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce// Poradnik przedsiębiorcy. – Warszawa, 2003. – S. 15-25.

УДК 336.221

Маркова Л.Г. – старший викладач кафедри оподаткування Університету митної справи та фінансів

Пашикян І.С., Русіна О.В. – студентки IV курсу фінансового факультету Університету митної справи та фінансів

ТЕНДЕНЦІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сьогодні в Україні однією з основних проблем щодо покращення стану економіки є вдосконалення податкової системи загалом і системи непрямого оподаткування – податку на додану вартість, мита та акцизного податку – зокрема, оскільки непряме оподаткування є важливим інструментом залучення коштів до державного бюджету. Непрямі податки є стабільним джерелом доходів в Україні – за їх рахунок формується близько 50% доходів Державного бюджету. Частка основних податків у податкових надходженнях Державного бюджету 2015 року на 35,10% складається саме з ПДВ, який має найбільшу вагу серед інших податкових платежів [4, с. 77]. У той же час формування такого рівня ефективності та конкурентоспроможності національної економіки України, який би відповідав параметрам ЄС залишається відкритим. Тому оптимізація непрямого оподаткування, зокрема реформування ПДВ, є складовою частиною всього інтеграційного процесу.

Система непрямого оподаткування у світі поєднує в собі дві різні складові – акцизні, у тому числі податок на додану вартість, та митні податки. Сьогодні ПДВ використовується в 42 країнах, на нього припадає в середньому 14% від податкових надходжень в бюджети країн, що його використовують, і 5,5% від валового внутрішнього продукту [1, с. 88].

В Україні податкова система дуже подібна до європейської, але враховуючи недоліки в нашій ринковій економіці, дана система є не досить гармонізованою, що призводить до зменшення податкових надходжень у бюджет країни та ухилення від оподаткування.

В деяких працях науковців висвітлювалась пропозиція відміни ПДВ в якості одного із варіантів оптимізації системи оподаткування. Але ПДВ є обов'язковим податком в країнах ЄС, і відміна його є кроком назад від інтеграції до європейського податкового поля. В Україні податок на додану вартість має як позитивні, так і негативні складові. Позитивним є те, що ПДВ виконує не тільки фіскальну, але й регулюючу функцію, яка сприяє стримуванню кризи надвиробництва і прискореного витіснення з ринку слабких виробників, стримуванню незумовленого росту цін. Недоліком є негативний вплив на високотехнологічні і наукоємні виробництва, та можливість ухилення від сплати в умовах недосконалого бухгалтерського обліку, що стримує розвиток виробництва [2, с. 358].

Аналіз особливостей оподаткування ПДВ як основного джерела доходів

від непрямого оподаткування показує, що країни з високорозвиненою економікою (Німеччина, Данія, Австрія, Швеція, Люксембург) застосовують більш високі ставки, обмежуючи при цьому кількість додаткових ставок. Використання численних додаткових ставок та їх часта зміна є дестабілізуючим фактором для великої кількості товаровиробників. Запровадження коридору ставок, замість єдиної уніфікованої ставки ПДВ, створює умови для збереження фіскальної самостійності країн-членів ЄС і здорової податкової конкуренції внутрішнього ринку [3, с. 101].

Україна наближається до стандартів Євросоюзу, адже на початок 2015 р. застосовується оптимальна основна ставка ПДВ – 20%, що відповідає коридору ставок (15-25%) ЄС. Національним законодавством передбачено понижуючу ставку в розмірі 7% з оподаткування лікарських засобів та нульову ставку з поставки товарів на експорт. Згідно з варіантом податкової реформи Міністерства фінансів передбачались певні зміни в системі оподаткування ПДВ (табл. 1) [5, с. 29].

Таблиця 1

Зміни в системі оподаткування ПДВ в Україні

Чинна система	Нова система
1. Ставка: а) загальна - 20% б) експорт - 0% в) Фармацевтична продукція - 7% г) Спеціальний режим для сільськогосподарських компаній (100% ПДВ залишається у розпорядженні платника)	1. Ставка: а) загальна - 20% б) експорт - 0% в) Фармацевтична продукція - 7% г) Спеціальний режим для сільськогосподарських компаній (75% ПДВ - до бюджету, 25% ПДВ - залишається у розпорядженні платника)
2. База: Розрахована згідно з законом, за принципом першої події (постачання послуг/товарів, чи оплата) Це відповідає існуючим правилам Директиви 2006/112/ЄС	2. База: Розрахована згідно з законом, за принципом першої події (постачання послуг/товарів, чи оплата) Це відповідає існуючим правилам Директиви 2006/112/ЄС
3. Обов'язкова реєстрація при перевищенні річного обороту: 1 млн. грн.	3. Обов'язкова реєстрація при перевищенні річного обороту: 2 млн. грн.
Кількість платників податку: • 234,1 тис.	Кількість платників податку: • 210,3 тис. <i>(зменшення на 23.8 тис. за рахунок підвищення порогу для обов'язкової реєстрації з 1 до 2 млн. грн.)</i>

Зміни щодо обсягів постачання для обов'язкової реєстрації суб'єктів господарювання платником ПДВ в поточному році не відбулися. Зважаючи на те, що ПДВ є головним бюджетоутворюючим податком та враховуючи політико-економічну кризу в Україні складно забезпечити повну уніфікацію цього податку згідно з європейськими стандартами. Пріоритетними змінами в реформуванні системи ПДВ можуть бути: 1. диференціація ставок податку згідно з європейським досвідом, де звичайна ставка не нижче 15%, зменшена – не нижче 5% та підвищена ставка на товари розкоші – це дозволить зменшити

податковий тягар; 2. обмеження переліку пільг з ПДВ – це сприятиме зменшенню ухилення від сплати; 3. ефективне адміністрування ПДВ; 4. введення жорстких штрафів за порушення податкового законодавства.

Література:

1. Гашук М. І. *Непряме оподаткування в Україні та світі* / М. І. Гашук // *Розвиток економічної системи в умовах глобалізації. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 112 с.
2. Кобушко, І.М. *Удосконалення механізму реформування ПДВ в Україні* / І. М. Кобушко, С. М. Солодовніков // *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р.* / За заг. ред.: О. В. Прокопенко, М. М. Петрушенка. – Суми. – 2015. – С. 358-359.
3. Кулай А. В. *Механізми та стан гармонізації системи непрямого оподаткування в ЄС* / А. В. Кулай // *Фінанси України*. – 2015. – № 7. – С. 98–114.
4. Мірошніченко І. Ю. *Удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні* / І. Ю. Мірошніченко // *Актуальні проблеми сучасної економіки: Збірник матеріалів Міжвузівської студентської конференції*. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2015. – 119 с.
5. *Податкова реформа Міністерства фінансів України 2015 року*.

УДК 330.322.1

Мацюта А. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мельникова К.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ

У складний для України період становлення ринкових відносин вкрай важливим є збереження промислового комплексу, його структурне перетворення і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, що дасть змогу перейти від економіки з переважним обсягом виробництв низьких технологічних укладів до створення і використання високих технологій.

Глибокий занепад вітчизняної науково-технічної сфери, щорічне зниження витрат державного бюджету на науку та капітальні вкладення безпосередньо впливають на посилення технологічної та технічної відсталості національних підприємств. Не надається належного значення своєчасній заміні основних засобів, накопичення застарілих і зношених основних засобів на підприємствах істотно знижує технічний та технологічний рівень їх виробничої бази, ступінь оновлення асортименту продукції, відволікаючи на обслуговування значні трудові ресурси та гальмуючи процеси впровадження науково-технічних розробок при збільшенні витрат на капітальний ремонт, відповідно знижуючи продуктивність праці, підвищуючи енерго- та матеріаломісткість продукції.

Серед зарубіжних методик проведення аналізу інноваційної діяльності можна виділити такі чотири основні напрями: аналіз ефективності інновацій; розрахунок нормативної собівартості для визначення порівняльно-аналітичних показників ефективності інновацій; аналіз взаємозв'язків між показниками ефективності інноваційних проектів і показниками ефективності господарської діяльності; аналіз впливу інновацій на ефективність виробничої діяльності підприємства. Ефективність інновацій – характеризується системою показників, що відображають кінцеві результати реалізації, а також співвідношення результатів і витрат, обумовлених розробкою, виробництвом і експлуатацією нововведень. Особливостями визначення економічної ефективності інновацій визначено:

Під час оцінювання ефективності інновацій необхідно враховувати не лише загальну масу доходу (корисного результату), який можливо отримати за весь термін корисного використання нововведення, але і його приріст, порівняно з аналогом. Виконання цієї вимоги означає, що під час техніко-економічного обґрунтування вибору найкращого здійснення інновацій потрібно виходити як з теорії порівняльної оцінки ефективності, так і з теорії абсолютної ефективності. Базуючись на теорії порівняльної ефективності, відбирають найкращий варіант з-поміж можливих, а потім проводять розрахунок оціночних показників абсолютної ефективності інновацій. Порівняльна оцінка ефективності

нововведення необхідна не тільки для відбору якнайкращого варіанта з-поміж можливих, але й для визначення його впливу на економічні показники господарської діяльності підприємства.

Під час оцінювання ефективності інновацій автори [1; 3] рекомендують розрізняти: розрахунковий рік впровадження, перший рік після закінчення нормативного терміну освоєння нововведення, початковий рік терміну корисного використання інновацій, термін корисного використання нововведення, останній рік терміну корисного використання інновацій. Як розрахунковий рік приймається другий або третій календарний рік серійного випуску нової продукції або другий рік використання нової технології, нових методів організації управління, виробництва, праці. Оскільки одноразові витрати на реалізацію нововведень можуть здійснюватися протягом багатьох років, то під час оцінювання ефективності інновацій всі витрати (поточні та одноразові), а також результати, наводяться до розрахункового року за допомогою як коефіцієнтів дисконтування, так і коефіцієнтів приросту.

Під час оцінювання ефективності нововведень відбувається відбір найкращого варіанта з-поміж можливих. Забезпечується порівняльність різних варіантів за обсягом виробництва нової продукції (робіт), за якісними, соціальними та екологічними факторами. За відсутності аналогів для порівняння і неможливості використання даних про зарубіжні аналоги як база для порівняння приймаються показники кращої вітчизняної техніки: на етапі формування планів з освоєння нововведення – показники замінюваної техніки (аналога); на етапі техніко-економічного обґрунтування вибору кращого варіанта потрібно дотримувати як державний підхід, так і підхід, що враховує інтереси виробників і інвесторів, що передбачає: 1) оцінку ефективності з урахуванням супутніх позитивних і негативних результатів у інших видах економічної діяльності, включаючи соціальну, екологічну і зовнішньоекономічну сфери; 2) проведення розрахунків економічної ефективності всього циклу розробки і реалізації інновацій, включаючи НДДКР, освоєння, серійне виробництво і період експлуатації; 3) застосування в розрахунку системи економічних нормативів (витрат, оподаткування, плати за землю, відрахувань до соціальних фондів і страхування професійних ризиків, розрахунків з банками за кредити, нормативів перерахунку валютної виручки та ін.); 4) розрахунок показників ефективності, що відображають вплив інновацій на державний інтерес (через систему податків), інтереси виробника і споживача.

Під час оцінювання ефективності інновацій витрати і результати, що здійснюються і отримуються до початку розрахункового року, множаться на коефіцієнт приросту, а після звітного року – на коефіцієнт дисконтування. Приведення витрат, що відносяться до різних періодів, до розрахункового року здійснюється тільки за умови визначення оціночних показників ефективності з метою прийняття рішення про доцільність реалізації нововведення.

Метод оцінювання ефективності інновацій повинен базуватися на системі оціночних показників, що враховують державні інтереси, інтереси творців, виробників, споживачів і бюджету.

Методи оцінювання ефективності інновацій повинні включати показники,

що відображають інтегральний (загальний) ефект від створення, виробництва та експлуатації нововведень. Такий підхід дає змогу не лише дати узагальнюючу (комплексну) оцінку ефективності нововведення, але й визначити внесок кожного з учасників інноваційної діяльності у цю ефективність.

Для оцінки ефективності нововведень застосовуються як методи дисконтування, так і методи компаундингу і ануїтету.

Під час оцінювання ефективності інновацій потрібно виходити з можливості використання двох норм доходу на капітал. Одну з них доцільно використовувати для приведення одноразових витрат до розрахункового року. За своїм значенням вона повинна відповідати нормі прибутку, яку гарантує банк власнику грошових коштів, покладених на депозитний рахунок. Друга норма доходу на капітал використовується для узгодження інтересів інвесторів і виробників нововведення.

Література:

1. Волков О.І. Економіка і організація інноваційної діяльності / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. / за ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: Вид-дім "Професіонал", 2004. – 448 с.
2. Ендовицький Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики / Д.А. Ендовицкий. – М.: ОАО "Типография "Новости", 2003. – 353 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібн. / Н.В. Краснокутська. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 400 с.
4. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебн. пособ. / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Изд-во "Финансы и статистика", 2003. – 608 с.

Медведик Д.А. – студент II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ФОНДИ» В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах господарювання, які характеризуються стабілізацією економіки України і трансформації її відповідно до ринкових засад, власники кожного підприємства, які зацікавлені в ефективному його функціонуванні, мають вміти правильно організувати систему контролю над всією сукупністю активів підприємства. Одним із найважливіших факторів, які впливають на результати діяльності кожного підприємства є наявність основних фондів, без яких неможливо уявити виробництво продукції(товарів, послуг).

Основні фонди (ОФ) – це матеріальні цінності які використовуються у виробничій діяльності підприємства понад один календарний рік з початку введення їх в експлуатацію. Найбільш значимою частиною необоротних активів є основні засоби. Це вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, віднесених до складу основних засобів відповідно до положення(стандарту) [5, с. 241].

В сучасній економічній літературі дуже часто поняття основних фондів і основних засобів ототожнюється, хоча якщо проаналізувати їх більш детально то можна зробити висновок, що вони мають багато відмінностей. Так, А. Сміт зазначав, що «Основні фонди - будь-яке накопичення продуктів землі і промислової праці. Фонд буде капіталом лише в тому випадку, якщо він приносить власнику дохід чи прибуток», тоді як Основні засоби(ОЗ) визначаються як грошова оцінка основних фондів як матеріальних цінностей, що мають тривалий період функціонування.

За сферою діяльності основні фонди поділяються на два види: виробничі ОФ це фонди вартість яких поступово переноситься на вироблений продукт, до цієї категорії можна віднести такі види діяльності як промисловість, будівництво, автомобільний транспорт, зв'язок, торгівля; невиробничі ОФ – не переносять свою вартість на вироблений продукт, до цієї категорії можна віднести охорону здоров'я, освіту, культуру [5, с. 242].

Виробнича структура ОФ має велике значення для визначення технічного рівня виробництва. Через те, що вона являє собою співвідношення груп основних фондів у процесі виробництва, це дає змогу проаналізувати стан певної галузі і дійти висновку про рівень її механізації та автоматизації, а також про рівень кооперації та спеціалізації.

Головне завдання кожного підприємства полягає в підвищенні ефективності та якості суспільного виробництва, а також значне збільшення віддачі капітальних вкладень і основних фондів, які є матеріальною базою виробництва і найважливішою складовою частиною продуктивних сил всієї країни в цілому. Адже від вирішення цього завдання в більшій мірі полягає те,

як динамічно буде розвиватися підприємство, та чи буде розвиватися взагалі.

Вирішення однієї з головних питань підвищення виробничої ефективності ОФ, а саме застарілість обладнання, глибокий фізичний і моральний знос устаткування, полягає перш за все у збільшенні інвестицій вкладених у розвиток ОФ. Це дозволить оновити існуючі виробничі фонди, збільшивши, таким чином, оборотність коштів і в результаті суттєво підвищивши темпи економічного зростання.

Література:

1. *Економіка підприємства: навч. посібн. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін. / за ред. А.В. Шегди. – Вид. 2-ге, [стер.]. – К. : Вид-во «Знання-Прес», 2002. – 335 с.*
2. *. Економіка підприємства: підручник / М.Г. Грецин, В.М. Колот, О.Г. Мендрул та ін. / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. – Вид. 4-те, [перероб. і доп.]. – К.: Вид-во КНЕУ, 2009. – 816 с.*
3. *Колісник М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Віблій. – К.: Кондор, 2007. – 272 с.*
4. *Організація бухгалтерського обліку. Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 592 с.*
5. *Фінанси підприємств / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – К.: Знання-прес, 2006. – 423 с.*

УДК 338.12

Мельникова К.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету
Василькова Ю.К. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Випуск конкурентоспроможної продукції – головна вимога ринкової економіки. Якість продукції, включаючи новизну, технічний рівень виконання, відсутність дефектів, надійність в експлуатації, є головним чинником утримання позицій на ринку, забезпечення максимального рівня продажів виробів.

Тільки постійно підвищуючи якість продукції, додаючи їй нові, необхідні з урахуванням зміни кон'юнктури ринку властивості та характеристики й забезпечуючи одночасно зниження витрат на виробництво, можна сподіватися на одержання максимального прибутку [1, с. 99].

При покупці споживач здійснює процес вибору необхідного йому виробу серед цілого ряду аналогічних, запропонованих на ринку, і купує той із них, що найбільше задовольняє його потребу. При цьому покупець ураховує їх споживчі властивості, з'ясовує ступінь відповідності власної потреби.

Кожна потреба має властивості та характерні параметри, які визначають її сутність, необхідний споживачеві корисний ефект і конкретні умови процесу споживання. При збігу параметрів потреби з параметрами, що характеризують сам виріб, і відбувається покупка.

Для того щоб товар був придбаний конкретним покупцем, він має відповідати потребам за технічними параметрами і фінансовими можливостями споживача (ціна споживання товару), при цьому споживач прагне витратити мінімум коштів для придбання та споживання товару, тобто оптимізувати свої повні витрати.

Оскільки потреби кожного окремо складаються під впливом великого комплексу факторів і мають індивідуальний характер, оцінки того самого товару різними споживачами можуть не збігатися. Відповідно й буде їх перевага, вибір із маси аналогічних товарів, запропонованих на ринку. Отже, стосовно конкретного споживача конкурентоспроможність даного товару також буде індивідуальною.

Найбільше визнання серед товарів, призначених для задоволення даної суспільної потреби, одержує той, хто більше їй відповідає. Це й виділяє його із загальної товарної маси, забезпечує успіх у конкурентній боротьбі.

Таким чином, конкурентоспроможність будь-якого товару може бути визначена тільки в результаті порівняння, і тому є відносним показником. Вона являє собою характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за ступенем задоволення конкурентної суспільної потреби.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю властивостей

продукції, що входять до складу її якостей, важливих для споживача, і визначають витрати споживача із придбання, споживання (експлуатації) і утилізації продукції.

Оцінювання конкурентоспроможності товару починається з визначення мети дослідження [2, с. 60]:

- якщо необхідно визначити положення даного товару в ряді аналогічних, то досить провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами;

- якщо метою дослідження є оцінювання перспектив збуту товару на конкретному ринку, то в аналізі слід використовувати інформацію, що включає відомості про виробу, які вийдуть на ринок у перспективі, а також відомості про зміну діючих у країні стандартів і законодавства, динаміки споживчого попиту.

При аналізі слід використовувати ті самі критерії, якими оперує споживач, вибираючи товар. За кожною із груп параметрів проводиться порівняння, що показує наскільки ці параметри близькі до відповідного параметра потреби.

Для потенційного споживача в більшості випадків найбільш конкурентоспроможним товаром є продукт, що забезпечує максимальний ефект від співвідношення якості / ціна. Вивчаючи особливості господарської діяльності підприємств агропромислової галузі встановлено, що усі потенційні конкуренти вирощують зернову продукцію у відповідності до показників якості зерна, встановлених ДСТУ 3768:2010 «Пшениця. Технічні умови». Тому, для проведення аналізу рівня конкурентоспроможності продукції підприємства, що досліджується, та підприємств-конкурентів потрібно проаналізувати особливості вирощування зернових культур в залежності від технологій, що застосовуються відповідними суб'єктами господарювання.

Як показали розрахунки сукупного рангу та інтегрального коефіцієнту конкурентоспроможності за категоріями аналізу «Урожайність пшениці», «Трудомісткість», «Рівень рентабельності», «Маса прибутку на гектар» на сучасному етапі розвитку зерновиробництва, найбільш конкурентною можна вважати технологію виробництва, що застосовується на об'єкті дослідження ТОВ «Таврида-ПЛЮС», тобто інтенсивна технологія.

Найменш конкурентоспроможною є адаптивна технологія, але вона також є ефективною, оскільки може забезпечувати прибуткове виробництво зерна. Разом з тим потрібно враховувати, що визнання більш конкурентоспроможними одних технологій не дає підстав стверджувати, що не слід використовувати інші, менш конкурентоспроможні технології вирощування озимої пшениці. Це пов'язане із системою чинників, серед яких провідне місце належить рівню наявного ресурсного забезпечення, тобто, якщо підприємство має дуже низький рівень забезпеченості, передусім, фінансовими ресурсами, то для нього прийнятною буде адаптивна технологія, а в міру нарощування ресурсного потенціалу можна перейти на інтенсивну технологію вирощування озимої пшениці.

Література:

1. Петров В. М. Удосконалення технічного забезпечення сільського господарства / В. М. Петров // *Економіка АПК*. – 2010. - № 12. – С. 98-102.
2. Савчук А. В. Системний підход к анализу конкурентоспособности промышленного предприятия / А. В. Савчук // *Економіст*. – 2011. – № 12. – С. 58-61

УДК 336.717

*Мисник Т.Г. – к.е.н., доцент кафедри
фінансів і кредиту Полтавської державної
аграрної академії*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

Оцінка кредитоспроможності являється необхідною умовою процедури надання кредитів. В економічній літературі існують різні трактування економічного змісту поняття кредитоспроможності як основного критерію у формуванні кредитних відносин [3]. Взагалі, кредитоспроможність являє собою спроможність позичальника при конкретних умовах кредитування в повному обсязі і у визначеній кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності. Необхідно звернути увагу на суттєву різницю між поняттями кредитоспроможність і платоспроможність. Різниця полягає в тому, що оцінюючи платоспроможність, враховують можливість проведення розрахунків не лише грошовими коштами а іншими видами активів.

Процес оцінки кредитоспроможності містить 2 основних етапи:

- аналіз фінансового стану позичальника;
- аналіз якісних показників діяльності підприємства.

Оцінку фінансового стану проводять на основі розрахунку таких показників:

а) платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності);

б) фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності, власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів);

в) обсяг реалізації;

г) обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках; наявність картотеки неплатежів – у динаміці);

д) склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки);

е) собівартість продукції (у динаміці);

є) прибутки та збитки (у динаміці);

ж) рентабельність (у динаміці);

з) кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів) [4].

Для спрощення оцінки фінансового стану позичальника доцільним є використання методики запропонованої В. П. Москаленко та О. Л. Пластуном для підприємств виробничої та видобувної галузей [2]. Оскільки, дослідження проводиться для підприємств сільського господарства, показники були скоректовані, частково використовуючи спеціальну галузеву матрицю оцінки фінансових показників. Суть зазначеної моделі виражається в виділенні двох блоків відносних показників. Ці показники відібрані, як найбільш наочні у

відображенні того чи іншого аспекту діяльності підприємства. В моделі Пластуна-Москаленка зроблена спроба спростити та конкретизувати оцінку фінансового стану підприємства з метою виявлення на її основі загрози банкрутства підприємства. Модель передбачає поділ показників на дві групи:

1) ключові показники аналізу ефективності діяльності підприємства: коефіцієнт зносу основних засобів; рентабельність активів; фондвіддача основних засобів; коефіцієнт оборотності активів.

2) показники економічної безпеки: коефіцієнт покриття загальний; коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів; коефіцієнт платоспроможності.

Оскільки при оцінці кредитоспроможності основне місце належить показникам економічної безпеки, їх запропоновано оцінювати в 20 балів; показники ефективності діяльності – в 10 балів. Як результат перша група показників максимально може дати 40 балів, а друга – 60. Враховуючи, що показники мають нормативні значення, доцільно використовувати коригувальні коефіцієнти: 0; 0,5 і 1. Підсумовуючи загальну кількість балів доцільно використовувати такий підхід до визначення типу оцінки фінансового стану підприємства: менше 60 – критичний; 60-80 – нестабільний; 80-100 – стабільний.

При оцінці кредитоспроможності необхідно враховувати аналіз зовнішнього середовища, що дасть змогу оцінити рівень кредитного ризику об'єкта кредитування.

Література:

1. Боярко І. М. Комплексна експрес-методика оцінки кредитоспроможності підприємств з урахуванням приналежності до виду економічної діяльності [Електронний ресурс] // І.М. Боярко, Л. Л. Гриценко, В. Л. Лиштван // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – Київ: Національна академія управління, 2010. – № 7. – С. 206-214 – Режим доступу: <http://www.uabs.edu.ua>.

2. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 180-192.

3. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник та ін. / За ред. доктора економічних наук А. О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

4. Остафіль О. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком банку / О. Остафіль, М. Рубаха // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип.19. – С. 387-396.

5. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: положення, затверджене постановою Правління НБУ від 25.01.2012 р., №23. – Режим доступу до документу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

6. Смолева Т. М. Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальників банками України // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1 (20). – С. 241-245.

УДК 658.012.123

*Михайличенко Н.Н. – к.э.н., доцент
кафедры «Финансы» Донбасской
государственной машиностроительной
академии, г. Краматорск*

*Швецова И.В. – студентка IV курса
факультета экономики и менеджмента
Донбасской государственной
машиностроительной академии, г.
Краматорск*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Данная тема является актуальной, так как на сегодняшний день управление на предприятии выступает одним из основных факторов, влияющих на хозяйственную деятельность в стране и обеспечивающих производство значительного объёма товаров и услуг в процессе осуществления коммерческой деятельности с целью получения прибыли.

Основной составляющей успеха на предприятии, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, является внедрение новых методов, инструментов и принципов, которые будут обеспечивать успешное управление предприятием и менеджмент в условиях конкуренции. Исследование и усовершенствование системы управления содействуют быстрому и эффективному внедрению новых механизмов управления, которые соответствуют современным потребностям.

Проблемы, связанные с механизмом управления предприятием рассматривали такие ученые как: Иванилов О.С., Гетьман О. А., Шаповал В.М., Шморгун Л.Г. и др.

Целью доклада является исследование методов управления предприятием и разработка путей усовершенствования его менеджмента.

Предприятие – главная хозяйствующая единица современной рыночной экономики, которая обеспечивает производство основной массы товаров и услуг и осуществляет научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения дохода [1].

Управление представляет собой сложный процесс, осуществляющийся людьми для достижения поставленной цели. После того как цель управления установлена, необходимо найти эффективные пути и методы ее достижения, таким образом, возникает потребность в применении средств, которые обеспечивают достижение целей управления. К таким средствам относятся методы управления.

Управление как процесс должно быть нацеленным на сохранение и целевое использование ресурсов, осуществление контроля над работой исполнителей относительно выполнения программы, бизнес-плана и хозяйственных операций технологического процесса предпринимательской деятельности [2].

Методы управления на предприятии представляют собой способ деятельности, с помощью которого происходит влияние как на отдельных

работников, так и на коллектив работающих в целом, данные методы необходимые для того, что бы предприятие достигало поставленных целей. Так как данные методы управления направлены на людей, то основой классификации этих методов являются внутренние мотивы, которыми человек руководствуется в ходе производственной деятельности.

Существуют следующие методы управления: экономические, социальные и организационные.

– экономические – это способ воздействия, при котором создаются такие экономические условия, которые будут подталкивать работников предприятий действовать в необходимом направлении и добиваться целей, которые поставлены перед ними. В качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования, которая должна быть максимально связана с результатами деятельности исполнителя;

– социальные – реализуют мотивы социального поведения людей [3], способы воздействия на объект управления, основанные на использовании социально-психологических факторов и направленные на управление социально-психологическими отношениями, складывающимися в коллективе. К ним относятся: моральное поощрение, социальное планирование, убеждение, личный пример, внушение;

– организационные – это методы прямого воздействия, которые имеют обязательный характер. Они основаны на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

С целью усовершенствования и создания эффективного функционирования современной системы управления предприятием или организацией необходимо применить современные способы и методы руководства, сосредоточиться на целях развития системы управления предприятием.

Таким образом, можно отметить, что рассматриваемые методы имеют недостатки, которые необходимо устранять.

Усовершенствование управления предприятием должно происходить по следующим направлениям:

- улучшение организационной структуры управления предприятием, а так же усовершенствование управления производственными ресурсами и запасами;
- оптимизация организации менеджмента через систему планирования, учета и контроля по основным показателям деятельности предприятия;
- улучшение эффективности управления инновационными процессами на предприятии, повышение качества изготавливаемой продукции.

Литература:

1. Шморгул Л. Г. *Менеджмент организации: Учеб. пособ.* / Л. Г. Шморгул. – К. : Знание, 2010. – 452 с.
2. *Экономика и организация производственной деятельности предприятия. Организация производства: [учеб. пособие]* / М.И. Набаева, О.О. Адлер, О.И. Лесько. – Винница: ВНТУ, 2011 – 131 с.
3. *Иванов О. С. Экономика предприятия: учеб. [для студ. высш. учеб. завед.]* / О. С. Иванов – К.: Центр учебной литературы, 2009. – 728 с.

УДК: 330.341.1

Мороз А.А. – студентка III курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Ковальов В.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основою розвитку будь-якої економічної системи є інвестиції. Активна інвестиційна діяльність на макрорівні дозволяє суб'єктам господарювання вести інноваційну діяльність, оптимізувати процес виробництва, нарощувати виробничі потужності, освоювати нові ринки збуту, реалізовувати свої стратегічні завдання тощо

Разом з тим, кожен інвестор буде інвестувати лише у той проект, який має привабливі умови вкладу і забезпечить йому у майбутньому отримання економічних вигод.

Інвестиційна привабливість - можливість отримання прибутку у процесі вкладання грошей в цінні папери підприємства. Донцов С.С. [3]

Інвестиційна привабливість підприємства дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіший за інших для вкладення наявних коштів. Гайдук А.П. [2].

Для того, щоб оцінити інвестиційну привабливість підприємства, необхідно проаналізувати фактори впливу на суб'єкт господарювання.

За словами Москвіна В.А. [5], Ендовицького Д.А. [4] фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, можна умовно розділити на дві групи: зовнішні фактори стосовно підприємства і внутрішні. Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від результатів господарської діяльності підприємства. До них належать інвестиційна привабливість території, інвестиційна привабливість галузі. До внутрішніх факторів відносяться фактори, які залежать безпосередньо від результату господарської діяльності підприємства. Тому саме внутрішні фактори є основним важелем впливу на інвестиційну привабливість підприємства. До них належать фінансовий стан підприємства, організаційна структура управління підприємством, ступінь інноваційності продукції компанії, стабільність генерування грошового потоку, рівень диверсифікації продукції компанії тощо.

Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємств можна визначити в межах п'яти основних підходів.

Перший підхід засновано на виявленні головного, основоположного чинника, який однозначно визначає інвестиційну привабливість підприємства. В якості такого фактора може бути динаміка виручки і прибутку, імідж об'єкта інвестування і т. д.

Другий підхід спирається на врахування комплексу чинників, які з погляду свого впливу на інвестиційну привабливість економічних систем вважаються

приблизно рівноцінними. При цьому кожен фактор характеризується певним набором показників. Тут прийнято визначати характеристики економічного потенціалу; загальні умови господарювання; розвиненість ринкової інфраструктури; соціально-економічні, фінансові та інші.

Третій підхід пов'язаний з аналізом на першому етапі широкого спектру факторів, але на другому етапі інвестиційна привабливість підприємства розглядається як агрегований показник, який визначається двома характеристиками: інвестиційним потенціалом і інвестиційним ризиком [1].

Четвертий підхід пов'язаний з використанням методу експертних оцінок.

П'ятий підхід базується на кваліметричних оцінках, що являють собою комбінацію методів факторного аналізу та експертних оцінок.

Вивчення та аналіз сукупності взаємодіючих факторів та показників оцінки інвестиційної привабливості дасть змогу здійснити аналіз стану інвестиційної привабливості підприємств в Україні, що дозволить максимізувати соціально-економічний ефект функціонування економіки України в цілому

Література:

1. Бутко М., Зеленський С., Акименко О. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акименко // *Економіка України*. – 2005. – № 11. – С. 30–37

2. Гайдук А.П. *Методологические аспекты инвестиционной привлекательности экономики* / А.П. Гайдук // *Региональная экономика*, 2004. – № 4. – С. 81-86.

3. Донцов С. С. *Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг* / С. С. Донцов // *Финансовый менеджмент*. – 2010. – № 3. – С. 46-51.

4. Ендовицкий Д. А. *Анализ инвестиционной привлекательности организации* / Д.А. Ендовицкий. – М.: Издательский дом "КноРус", 2010. – 374 с.

5. Москвин В. А. *Кредитование инвестиционных проектов* / В.А. Москвин. – М.: *Финансы и статистика*, 2001. – 238 с.

УДК 338.48:330.131.7

Москаль А.А. – студентка II курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Система управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою комплекс основних напрямків діяльності в цьому аспекті, також і систему цілей і задач, вирішення яких дозволить забезпечити якість робіт і продукції, поліпшити збут і раціональну й ефективну роботу організації в цілому.

Одним із результатів функціонування системи управління конкурентоспроможністю підприємства постає досягнення стабільної конкурентної позиції серед діючих на певному ринку конкурентів. Для підтвердження необхідності постійного проведення заходів щодо посилення або поліпшення конкурентної позиції підприємства можна привести перетворену „ланцюгову реакцію Демінга” (рис. 1.2) [2, с. 206].

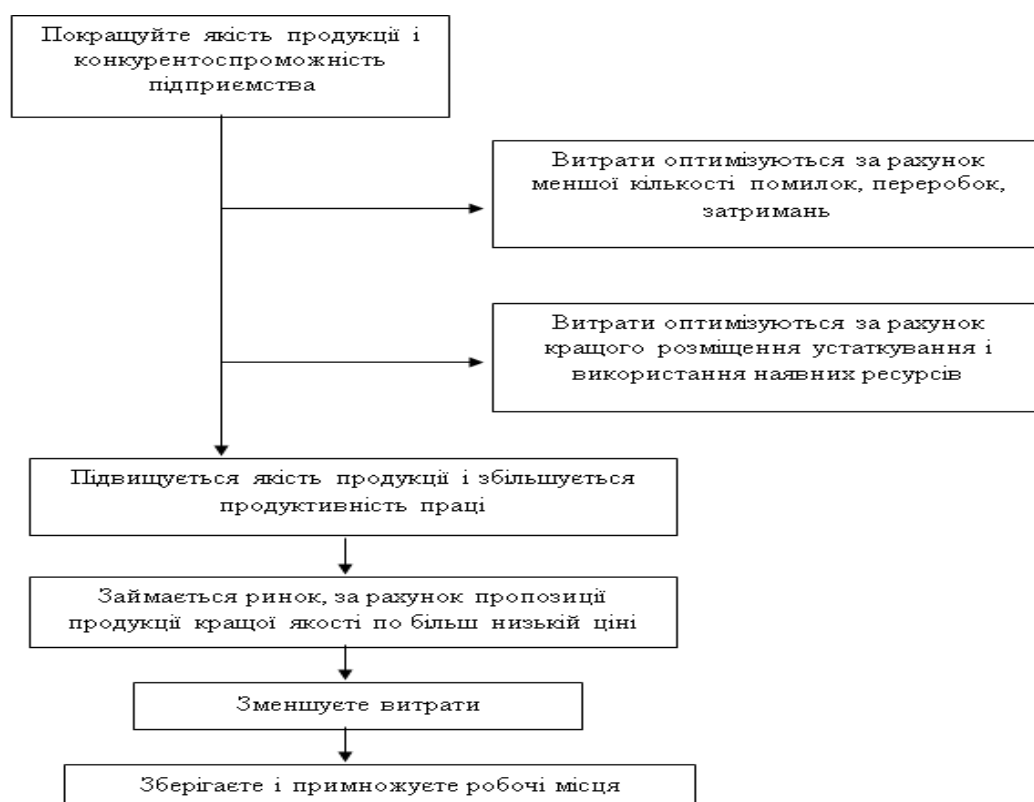


Рис. 1.2. Ланцюгова реакція Демінга

Дана ланцюжкова реакція характеризує значимість удосконалювання механізму управління якістю продукції, яке являється складовою системи управління конкурентоспроможністю підприємства і тому її можна привести в якості обґрунтування необхідності постійного удосконалювання механізму управління конкурентоспроможністю господарюючого суб'єкта.

Усе вище перераховане в єдності представляє основу системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Проводячи заходи, спрямовані на підвищення конкурентоздатності підприємства, необхідно виділити усезростаючу гнучкість і спроможність до змін. Ці умови виступають сьогодні ключовими чинниками успіху, а головною перешкодою (так само як і двигуном змін) – людські ресурси підприємства, тому однією з найважливіших функцій керування підприємством і його конкурентоспроможністю стає активне керування змінами й організаційний розвиток персоналу [1, с.264].

Комплексне дослідження ринку з метою підвищення конкурентоспроможності товарів має на меті пошук відповідей на такі запитання:

- на яких ринках слід працювати?
- які місткість цих ринків, тенденції, кон'юнктура та прогнозування?
- якою є конкурентоспроможність товарів підприємства?
- як необхідно змінити асортимент для інтенсивнішого збуту продукції?
- в яких нових товарах є потреба, яка їхня ринкова та виробнича характеристика?
- хто є основними конкурентами?

Таким чином, визначення рівня конкурентоспроможності товару є одним з найважливіших завдань менеджменту та маркетингу. Чим вища конкурентоспроможність продукції, тим впевненіше фірма буде почуватися на ринку. Конкурентоспроможність об'єкту, що аналізується, бажано вимірювати кількісно, що дозволить керувати її рівнем. Для вимірювання конкурентоспроможності об'єкту необхідна якісна інформація, яка характеризує корисний ефект даного об'єкту та об'єктів конкурентів за нормативний строк їх використання та сукупні затрати за життєвий цикл об'єктів.

Література:

1. Піддубний І. О., Піддубна А. І. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник / Харківський національний економічний ун-т. — Х.: ВД «Інжсек», 2006.*

2. Прахова Т. С. *Понятие и сущность конкурентоспособности / Т. С. Прахова [Електронний ресурс] // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – № 15. – Режим доступа : science.ncstu.ru/articles/econom/15/08.pdf/file_download*

УДК: 332.1: 334.012.64

Мохненко А.С. – д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету

РЕГІОНАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Характерною тенденцією сучасного етапу розвитку малого підприємництва в Україні є його регіональна орієнтація. Вона пов'язана з наступними обставинами.

По-перше, малий бізнес через обмеженість масштабів діяльності, відносно невеликих ринків ресурсів і збуту, а також інших специфічних особливостей спрямований в основному на задоволення місцевих потреб в товарах і послугах.

По-друге, розширення повноважень регіонів України призводить до збільшення ролі малого підприємництва в реструктуризації регіональної економіки, підвищенні зайнятості і рівня життя в регіонах.

Крім цього, вибір напрямів і видів діяльності для малих фірм значною мірою зумовлюється економічними, географічними і кліматичними умовами районів їх майбутнього функціонування.

І, нарешті, значне посилення міжрегіональних відмінностей в доходах населення, що є відмінною рисою сучасного етапу економічного розвитку нашої країни, робить суттєвий вплив на формування попиту на продукцію малих фірм.

Можливо наступним чином визначити економічне значення малого підприємництва в регіональному розвитку:

- створення сприятливих передумов для працевлаштування частини робочої сили, що вивільняється з великого бізнесу, і соціально незахищених верств населення, поступовий перехід у ранг основного роботодавця в регіоні;
- використання місцевих джерел сировини;
- більш рівномірне насичення попиту на товари, особливо тих, які не підлягають тривалому транспортуванню;
- вирівнювання умов життя в населених пунктах різних масштабів;
- прискорення демонополізації і створення конкурентного середовища на основі оптимізації розмірної структури ринкових суб'єктів;
- включення у виробництво частини матеріальних і фінансових ресурсів населення регіону;
- забезпечення значної частини надходжень регіонального і місцевих бюджетів;
- розширення інноваційної активності в регіоні;
- освоєння зовнішніх ринків збуту і зростання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні.

Для забезпечення позитивного впливу малого підприємництва на економічне зростання і управління процесами його розвитку потрібна ефективна регіональна бізнес-система.

Бізнес-систему слід визначити як систему управління розвитком підприємництва, включаючи цілі, об'єкти, органи і засоби управління.

В якості основних цілей можна виділити структурну перебудову, зростання зайнятості населення, збільшення бюджетних надходжень і забезпечення на цій основі економічного зростання і поліпшення життя населення. Об'єктами управління виступають перш за все малі підприємства, але в їх тісній взаємодії з крупним бізнесом і іншими суб'єктами господарювання регіону. Органи управління включають владні структури різних рівнів. Під засобами управління розуміються структурна, інвестиційна податкова політики і правове регулювання, що створює певне економічне і правове середовище розвитку підприємництва.

Методологічна схема формування регіональної бізнес-системи може бути представлена наступним чином (рис. 1).

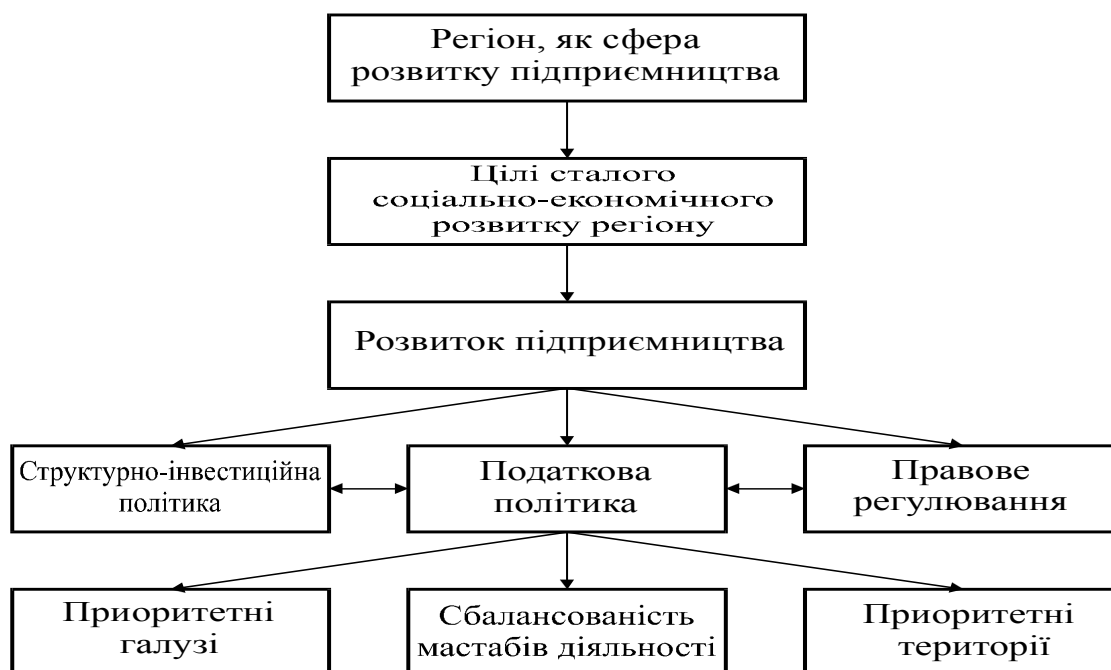


Рис.1. Методологічна схема формування регіональної бізнес-системи.

Методологічний підхід до розробки регіональної бізнес-системи передбачає наступні етапи:

1. Аналіз особливостей регіону як підприємницького середовища, відтворювальних процесів в регіоні і ролі малого підприємництва в них.

2. Визначення цілей і послідовності формування стійкого соціально-економічного розвитку регіону, віддзеркалення значення малого підприємництва в цьому процесі.

3. Моніторинг ситуації в розвитку малого підприємництва в регіональному аспекті.

4. Визначення потенційних галузей для ефективного саморозвитку малого підприємництва.

5. Розгляд інтеграційних форм співпраці великого бізнесу і малого підприємництва.

6. Стимулювання вирівнювання територіальних відмінностей в розвитку підприємництва.

7. Формулювання концепції розвитку малого підприємництва в регіоні.

8. Розробка системи факторів, що забезпечують розширення сфери підприємництва.

Результативність функціонування регіональної бізнес-системи залежатиме від правильності встановленої стратегії розвитку підприємництва в регіоні і від знаходження державою оптимальної ролі в цьому процесі. Це означає поєднання невтручання в природні ринкові процеси, з одного боку, і необхідне втручання в управління і реформування підприємницького середовища, з іншого.

УДК 338.984

Мудра Г. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

РОЛЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах глобалізації світової економіки і підвищення ролі зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняних підприємств найважливішим завданням стає управління зовнішньоекономічною діяльністю. Повноцінне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Включення національної економіки в систему світових господарських процесів позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак і підвищенню рівня життя населення.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю завжди було і залишається важливою складовою розвитку підприємництва, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країни.

Питанням управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких П. Друкер, Д. Деніелз, Л. Радеба, П. Бимиш, А. Моррісон, О. Кириченко, А. Кредісов, В. Сіденко, Г. Дроздова та інші вчені.

Незважаючи на деяку різницю поглядів на визначення сутності та механізмів управління ЗЕД підприємства, майже всі дослідники погоджуються з тим, що управління ЗЕД підприємством стає ефективним тоді, коли його предметний аспект повною мірою відповідатиме функціональному підходу, що передбачає організацію (що включає координацію), комплектування штатів, керівництво, мотивацію, контроль.

Зовнішньоекономічна діяльність, тобто міжнародний обмін товарами й послугами, належить до числа найбільш давніх форм міжнародних відносин. До неї також належать рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародні валютні відносини. Необхідність і ефективність системи міжнародного обміну очевидна: для кожної країни характерний свій набір природних ресурсів, розміри капіталів і праці, які можуть бути використані для виробництва ВВП. Спеціалізація країни на виробництві товарів, для яких у неї є найкращі умови, дає змогу їй розширити їх випуск, використавши частину з них для продажу, а за виручені гроші закупити товари, яких не вистачає [1, с. 378].

Однією з найважливіших функцій управління підприємствами-суб'єктами ЗЕД в нинішніх умовах є організаційна діяльність. Розвиток виробництва і збуту продукції, міжнародного розподілу праці, міжнародного обміну, ускладнення господарських зв'язків, у тому числі зовнішньоекономічних, посилення конкурентної боротьби на світових ринках, підвищення вимог споживачів до якості продукції призводить до постійного розвитку й удосконалення такої

діяльності відповідно до об'єктивних вимог [3, с. 98].

В світовій практиці використовуються такі типи організаційних структур в галузі міжнародного бізнесу:

1. Міжнародні відділи в структурі фірми;
2. Глобальні продуктові відділення (підрозділи);
3. Територіальні структурні підрозділи;
4. Функціональна організаційна структура;
5. Матрична структура [4, с. 467].

Проте вітчизняні підприємства в останні роки використовують в основному дві форми організаційної структури управління ЗЕД:

1. Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) у рамках діючого апарату управління.

2. Зовнішньоторговельна фірма (ЗТФ) [1, с. 138].

На сьогоднішній день в Україні ще повністю не завершився процес становлення управління ЗЕД, його перебудови на ринковій основі, тому багато аспектів організації управління ЗЕД, що склалися в період доринкових відносин, вимагають переосмислення з урахуванням тих змін, що відбулися в економіці країни. Вихід на зовнішні ринки – це гарантія для стабільного функціонування підприємства, але забезпечення достатнього рівня ефективності управління досягається лише за наявності відповідного ступеня відкритості системи управління ЗЕД підприємства характерові змін зовнішнього середовища [2, с.157].

Зміна зовнішніх умов господарювання під час здійснення ЗЕД та інші чинники ставлять перед підприємствами проблеми постійної адаптації систем управління до динамічно мінливих умов господарювання.

Отже, для забезпечення достатнього рівня внутрішньої і зовнішньої ефективності вітчизняні підприємства мають здійснювати достатньо тривалий процес формування і безперервної адаптації систем управління зовнішньоекономічної діяльності в ході перебудови всієї економічної системи країни.

Література:

1. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю* / [Кредісов А.І., Березовченко С.Н., Волошин В.В. та ін.]; під заг. ред. проф. А.І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 1998. – 448 с.
2. *Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту* / [Батченко Л.В., Дроздова Г.М., Дятлова В.В. та ін.] – Донецьк, 2005. – 244 с.
3. *Коломієць І.Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації* / Коломієць І.Ф. – Л.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2004. – 246 с.
4. *International Business: Environments and operations* / John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Sullivan Daniel. – 11th ed. – Prentice Hall, 2007, p. 792.

УДК 336.658.114

Мурадов Н. – студент 4 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Петренко В. С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства факультету економіки і менеджменту Херсонський державний університет

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

В сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів. Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану, і тому дуже гостро постає питання своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Головною метою оцінки фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення та усунення недоліків і пошук резервів у його фінансовій діяльності. Звідси випливають основні завдання: визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за певний період, підготовка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Поряд з головною метою є й інші, а саме: пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності, підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку.

Фінансовий аналіз являє собою спосіб накопичення, трансформації і використання інформації фінансового характеру, який має на меті: оцінити поточний і перспективний фінансовий стан підприємства; оцінити можливі і доцільні темпи розвитку підприємства з позиції їх фінансового забезпечення; виявити доступні джерела коштів і оцінити можливість і доцільність їх мобілізації, спрогнозувати становище підприємства на ринку капіталів. В основі фінансового аналізу, так само як і фінансового менеджменту в цілому, лежить аналіз фінансової звітності. Категорії фінансового аналізу — це найбільш загальні, ключові поняття даної науки. В їх числі: фактор, модель, ставка, процент, дисконт, опціон, грошовий потік, ризик, леверидж та ін. [1, ст. 38]. Принципи фінансового аналізу регулюють процедурну сторону його методології і методики. До них належать: системність, комплексність, регулярність, об'єктивність тощо. Аналіз фінансового стану переслідує кілька цілей: ідентифікацію фінансового стану; виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі; виявлення основних факторів, які викликали зміни у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій у фінансовому стані.

Фінансовий аналіз проводиться з допомогою різного виду моделей, які дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей: дескриптивні, предикативні і нормативні [2, с. 149].

Інформаційною базою аналізу фінансового стану є бухгалтерська фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Склад, зміст, вимоги та інші засадні основи бухгалтерської звітності регламентовано положенням (стандартом) бухгалтерського обліку.

Крім фінансової звітності використовується інформація, яка доступна тільки внутрішнім користувачам, тобто підрозділам та працівникам підприємства. Кожен з них використовує ту інформацію, яка йому необхідна для прийняття відповідних управлінських рішень. Тому в процесі аналізу фінансового стану підприємства використовується така інформація: конструкторсько-технологічна; планово-нормативна (фінансовий план, нормативи запасів); дані всіх видів господарського обліку (оперативний, бухгалтерський, статистичний); звітність: оприлюднена фінансова звітність (річна) та квартальна, а також комерційна звітність, яка складається за спеціальними вказівками, та обов'язкова статистична звітність; позаоблікова інформація: маркетингові дослідження, закони, інструкції та експертна інформація.

Практика фінансового аналізу передбачає сім основних методів [3, с. 40]:

- горизонтальний аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

- вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат загалом;

- трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з певними попередніми періодами і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів та індивідуальних особливостей окремих періодів;

- аналіз відношень показників (коефіцієнтів) - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язку показників;

- порівняльний (просторовий) аналіз;

- факторний аналіз - аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник діяльності підприємства;

- кореляційний аналіз - застосовується тоді, коли спостерігається такий зв'язок між показниками, за якого одні з них входять до факторів, що визначають інші, якщо немає загальних факторів, які впливають на обидва результативні показники.

Запропонована система показників базується на даних фінансової звітності підприємства. Ця вимога робить оцінку масовою, дозволяє контролювати зміни у фінансовому стані підприємства усіма учасниками економічного процесу. Вона також дозволяє оцінити результативність та об'єктивність самої методики

комплексної оцінки.

Література:

1. Шеремет А.Д. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств / А.Д.Шеремет // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С. 35-38.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - 2-е изд., доп. -М.: Финансы и статистика, 2004. – 208 с.
3. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств // Економіст. – 2001. – № 11 – С. 40-42.

УДК 330.322.2:656477)(043.2)

Назаренко О.П. – асистент кафедри економіки, факультету економіки і підприємництва, навчальний-науковий інститут економіки та менеджменту Національний авіаційний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ

У сучасних умовах важливим завданням перед суб'єктами господарювання постає формування механізму ефективного вкладення капіталу з метою його збільшення. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для якісних та кількісних змін елементів системи продуктивних сил суспільства. Завдяки інвестиційним ресурсам формуються основні та оборотні засоби виробництва, що безпосередньо впливає на темпи розширеного суспільного відтворення. Інвестиційна діяльність підприємства спрямована на реалізацію стратегії зростання з метою виходу на якісно новий рівень, що забезпечує отримання нових конкурентних переваг на зовнішньому та внутрішньому ринку.

Значний науковий внесок у розробку теоретичних положень, методичних і практичних питань формування інвестиційної політики транспортних підприємств досліджували Бочаров В., Козак Л.С., Кухленко О., та інші. Науковцями до цього часу не приділялося достатньої уваги. науковим і практичним аспектам формування інвестиційної політики як засобу реалізації інвестиційної стратегії і, які б відповідали ринковим вимогам та задовольняли потреби сучасної економіки.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу автотранспортного підприємства, важливим аспектом, що характеризує проблематику інвестиційної діяльності, є адекватна оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів. Приймаючи до уваги постійну зростаючу інфляцію та несприятливі економічні умови в нашій країні ми повинні привабити інвестора оцінкою і планом передбачуваного розвитку подій з точки зору того, наскільки зміст плану та ймовірні наслідки його здійснення відповідають очікуваного результату. Практика інвестиційного аналізу свідчить про наявність численних підходів до оцінки інвестиційних проектів. Безліч підходів до певної міри не дозволяє судити про точності оцінки за допомогою будь-якого методу окремо, що зумовлює необхідність комбінування підходів і методів з метою найбільш адекватного аналізу передбачуваного проекту інвестування.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження проблем, що пов'язані з розробкою інвестиційної політики як засобу реалізації інвестиційної стратегії автотранспортних підприємств в конкурентному середовищі та вдосконалення

інвестиційної діяльності підприємств транспорту. Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу автотранспортного підприємства, важливим аспектом, що характеризує проблематику інвестиційної діяльності, є адекватна оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів. При цьому проблема прийняття рішення про інвестиції полягає в оцінці плану передбачуваного розвитку подій з точки зору того, наскільки зміст плану та ймовірні наслідки його здійснення відповідають очікуваного результату. Практика інвестиційного аналізу свідчить про наявність численних підходів до оцінки інвестиційних проектів. Безліч підходів до певної міри не дозволяє судити про точності оцінки за допомогою будь-якого методу окремо, що зумовлює необхідність комбінування підходів і методів з метою найбільш адекватного аналізу передбачуваного проекту інвестування.

Для планування та здійснення інвестиційної діяльності важливого значення набуває попередній аналіз, який проводиться на стадії розробки інвестиційних проектів і сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень. Головним напрямком попереднього аналізу є визначення показників можливої економічної ефективності інвестицій, тобто віддачі від капітальних вкладень, які передбачені за проектом. Досить

Інвестиційна активність підприємств залежить не тільки від внутрішніх факторів: фінансового стану підприємства, розміру (масштабу) підприємства, організаційно-правової форми господарювання і так далі, але і від зовнішніх: рівня інфляції, стану та динаміки розвитку економіки країни, податково-грошової політики держави. Саме ці фактори багато в чому визначають інвестиційний клімат в країні та впливають на інвестиційну політику окремих господарюючих суб'єктів. У міру входження України в ринкову систему господарювання з'ясуванню економічної сутності інвестицій приділялася все більша увага, проте вітчизняна наукова думка досі не дала універсального визначення інвестицій. Так, наприклад, у Податковому Кодексі України [1] інвестиції визначаються як господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Тоді як Законом України «Про інвестиційну діяльність» [2] інвестиції трактуються значно ширше. Під ними розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Відповідно до цього закону майновими та інтелектуальними цінностями можуть бути кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування, інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові

права; інші цінності.

Література:

1. Макарова Ю.Г. *Инвестиционная политика предприятия: сущность и этапы* / Ю.Г. Макарова, Е.А. Павлова, А.М. Ковалева // *Молодой ученый*. – 2012. – №12. – С. 232-233.
2. Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.Я. *Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: Монографія* / За заг. ред. В.М. Гриньової. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 464 с.

УДК 631.1:330.131.3

Науменко І.В. – к.е.н., асистент кафедри деревооброблювальних технологій та системотехніки лісового комплексу Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Мандич О.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

Одним із показників вимірювання ресурсного потенціалу та рівня продуктивності сільського господарства є додана вартість на одного працівника. Для України показник становить 5 495,3 дол. США, що в 2,8 рази більше ніж в 2000 році, та на 3046,9 дол. США показник України в 2012 році вище середнього по світу, що свідчить про відносно високий рівень продуктивності сільськогосподарського виробництва національної економіки. Проте, у порівнянні з європейськими країнами, значення України у десятки разів менше, зокрема: із Бельгією у 12,5 разів, Болгарією – 3,4 рази, Чехією – 1,4 рази, Німеччиною – 7,2 рази, Данією – 7,6 рази, Фінляндією – в 13 разів, Францією – 15,4 рази, Нідерландами - 12,9 рази, Словенією – 29,7 разів та Швецією – в 7,7 разів. Не дивлячись на той факт, що площа ріллі на 1 особу в Україні є, порівняно, високою, наявність сільськогосподарської техніки на 100 кв. км. ріллі є незначною – лише 102,7 тракторів на 100 кв. км, що в 2 рази менше ніж в Румунії, в 8 разів аніж в Іспанії, 9 разів аніж в Ісландії, в 12,3 рази менше показника Польщі.

Показник наявності сільськогосподарської техніки, зокрема тракторів, менший аніж в Україні лише у Білорусії – 15,5 % від показника України та Російській Федерації – на 73,6 % менше аніж в Україні. Такий низький показник наявності сільськогосподарської техніки може свідчити лише про високий рівень навантаження ріллі на 1 трактор.

Рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств країн-членів ЄС виключно власною сільськогосподарською технікою є порівняно нерівномірним, найвищим для Чехії, Німеччини, Франції, Люксембургу, Австрії, Словенії, Фінляндії та Швеції, розрахованої відповідно до наявної кількості сільськогосподарських підприємств. В середньому, по країнах ЄС, спостерігаємо, що найбільш характерними є чотириколісні трактори, гусеничні трактори, прокладки, різцетримачі, аніж зернозбиральні комбайни чи інші повністю механізовані комбайни.

Рівень навантаження ріллі на 1 трактор в Україні є найвищим і становить близько 97,4 гектар на 1 трактор, що у порівняння, наприклад, з Польщею, у 12,3 рази вище, або зі Словенією, де рівень навантаження становить лише 1,7 га на 1 трактор.

Також слід відзначити, що, наприклад, навантаження зернозбиральних

площ зернових на 1 комбайн в Україні становить 1016,4 га на 1 комбайн, що також є найвищим значенням серед європейських країн: Польща – 18,3 га, Словенія – 78,4 га, Данія – 192,9.

Таким чином, порівняльна характеристика стану матеріально-технічного забезпечення сільського господарства України з країнами світу показала, що для національної економіки характерним є високий рівень навантаження на сільськогосподарську техніку, низький рівень фінансової підтримки зі сторони уряду, відсутній захисний механізм для національного виробника, значна площа орної землі та, відносно, прийнятна дохідність зернових, що можна пояснити високим рівнем родючості ґрунтів у порівнянні з іншими країнами, що дає змогу при відсутності можливості використання сучасних методів використання матеріально-технічних фондів отримувати прибутки сільськогосподарським виробником, а також здійснювати подальший розвиток свого виробництва.

Формування ресурсного потенціалу, зокрема, основної його складової – матеріально-технічної бази вітчизняного сільського господарства, відповідно до сучасних світових стандартів, підвищення рівня фондозабезпеченості галузі, розширене відтворення основного капіталу потребують значних інвестицій, які можна забезпечити шляхом:

- пільгового довгострокового державного кредитування за низькими відсотками придбання сільськогосподарської техніки та обладнання, будівництва тваринницьких комплексів, формування основного стада худоби та багаторічних насаджень;

- безвідсоткового державного кредитування екологічно чистого аграрного виробництва та впровадження новітніх ресурсозберігаючих інноваційних технологій;

- стимулювання створення агропромислових об'єднань, спільних підприємств при об'єднанні земельного капіталу вітчизняних агроформувань та основного капіталу іноземних компаній, розвитку цивілізованого ринку лізингу.

Зміна форм власності, реструктуризація підприємств, формування ринкових структур також позитивно впливатиме на обґрунтування інвестиційної стратегії технічного оновлення сільськогосподарських та агротехсервісних підприємств.

Сільськогосподарські підприємства, машинно-технологічні станції, агротехнічні підприємства та підприємства сільськогосподарського машинобудування утворюють єдину систему аграрного виробництва від взаємоузгодженості дій яких забезпечується адаптивність системи «людина – машина – рослина – ґрунт – довкілля».

Література:

1. *World Development Indicators: Agricultural inputs* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://wdi.worldbank.org/table/3.2#>
2. *Agriculture value added per worker (constant 2005 US\$)* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/EA.PR.D.AGRI.KD>
3. *Eurostat - Data Explorer* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

УДК 65.01.003.13

Некряч В. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Існує як об'єктивна зміна стану певної системи (об'єкта), так і її оцінка. Ця оцінка може мати кількісний і якісний характер. Типовий приклад якісних оцінок ми вже навели, розділивши множину ефектів на позитивні та негативні. Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою різноманітних кількісних показників, які можна поділити на дві великі групи: часткові та загальні.

Отже, фактично визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за собівартістю) виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перелічених ресурсів [2].

Виходячи з цього можна дати таке визначення ефективності: ефективність підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів [3]:

1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;

2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;

3) ресурсно-витратний, що, як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей

виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Що стосується чисельника формули ефективності, то тут також можна виділити три найзагальніші підходи.

1. За результат береться валова вартість створеного за певний період продукту (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами).

2. Як результат беруть прибуток. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні утворюється ціла множина показників рентабельності, коли прибуток зіставляється з собівартістю виробництва або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом тощо.

3. За результат береться сума прибутку та амортизації. Річ у тім, що з точки зору попереднього підходу підприємство, яке має від'ємну величину прибутку (що визначається за тією або іншою законодавче визначеною методологією), автоматично є нерентабельним, а отже, й неефективним. Але для перехідних економік, у яких відбуваються інтенсивні трансформаційні процеси, на думку окремих економістів, ефективною може вважатися діяльність і такого підприємства, яке не може забезпечити повного відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів. Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж більшими, ніж тоді, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів [1].

Система показників ефективності має: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва; стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію. Тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників: ефективності використання основних фондів; ефективності використання оборотних фондів; ефективності використання праці (трудових ресурсів); ефективності окремих видів діяльності; узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Література:

1. Каплан Р. С., *Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию.* / [Д. П. Нортон]; под. ред. Р. С. Каплана – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», – 2003. – 320 с.
2. *Економіка підприємства: навч. посіб.* / [Т. М. Литвиненко та ін.]; за ред. А. В. Шегди. – К.: Знання-Прес, – 2005. – 431 с.
3. Мец В. О. *Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства* : навч. посіб. / В. О. Мец – К.: Вид-во КНЕУ, – 2006. – 356 с.

УДК 658.784.061.5:005.93

*Ніжнік А.А. – магістр з економічної теорії
Ніжнік А.О. – магістр з менеджменту
організації і адміністрування*

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНими ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Традиційно стан формування та використання товарних запасів є найважливішим для забезпечення конкурентоспроможності та зміцнення фінансової стійкості торговельної компанії. Ефективність використання товарних запасів безпосередньо впливає на стан, динаміку і оборотність активів торговельної компанії.

Дослідження товарних запасів та проблем управління ними присвячені роботи таких науковців, як Дж. Букана, П.Зерматі, ДЖ. Робертса, І.О.Бланка, І.І.Коралькова та ін..

Автори «Економіка торговельного підприємства» С.Н.Лебедева, Н.А.Казиначкова та А.В. Гавриков розширено розглядають цільову спрямованість управління товарними запасами в торговельних підприємствах, вбачають її «забезпечені ритмічної роботи торговельних підприємств, широкого асортименту товарів та найбільш повного задоволення попиту населення» [1].

Основними цілями формування ефективної політики управління товарними запасами є:

1. Забезпечення широти та стійкості торговельно-операційного процесу;
2. Підвищення рівня обслуговування покупців.

Але найголовніша мета торговельної компанії, яка досягається шляхом правильного управління запасами, зміцнення фінансової стійкості (за допомогою управління структурою джерел фінансування товарних запасів) та платоспроможності (шляхом управління ліквідністю товарних запасів).

Скорочення асортименту та перебої у поставках та реалізації мають не тільки як результат зниження об'ємів товарообігу і прибутку, але і приводить до втрати покупців, зниження конкурентоспроможності та негативні наслідки для іміджу компанії. Основних чинників впливу на розміри товарних запасів відносяться: зовнішні чинники та внутрішні чинники

До зовнішніх чинників відносяться:

1. Економічна та політична ситуація в країні;
2. Фінансово-кредитна політика;
3. Податкове законодавство країни;
4. Стан поставок, дисципліна постачальників;
5. Стабільність споживання товарів;
6. Стан конкуренції на ринку товарних ресурсів.

Внутрішні чинники:

1. Фінансовий стан компанії;
2. Обсяг товарообігу;
3. Застосування новітніх методик торгівлі та управління;

4. Організація та частота поставок.

Управління товарними запасами полягає у реалізації стратегічного плану компанії, шляхом забезпечення оптимальної кількості та структури товарних запасів.

Розглянемо один з процесів управління товарними запасами на прикладі компанії «METRO Кеш енд Кері Україна», яка входить до складу METRO GROUP одна з найбільших міжнародних компаній світу. Обсяг продажів компанії у 2014/15 фінансовому році склав більше 425 млн. євро, співпрацює з понад 5000 постачальниками.

Компанія працює з постачальниками за системою EDI (Electronic Data Interchange). Система EDI – система обліку структурованими та стандартизованими повідомленнями: замовлення, повідомлення про відвантаження, повідомлення про прийняття, електроні розрахунки-фактури). За допомогою цієї системи скорочуються витрати на оновлення та розширення асортименту та в той же час спрощується робота з документацією.

Кожна торговельна компанія вибирає політику управління товарними запасами, виходячи з поточного стану компанії, споживчого попиту та особистих бажань.

Правильна та ефективна політика управління товарними запасами впливає на фінансовий стан компанії, сприяє реалізації цілей та завдань компанії.

Література:

1. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: учебное пособие/ С.Н. Лебедева и др. – Минск: Новое знание, 2002. – 240 с.

УДК 658

Новак Ю.В. – студентка IV курсу факультету підприємництво, торгівля і біржова діяльність Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах великого значення набуває якість управління підприємством. Найважливішим фактором забезпечення ефективності функціонування організації стає кваліфікація менеджера та керівника. Саме з цієї причини результативність діяльності організації в значній мірі залежить від того, хто керує.

Для того щоб підприємство могло випускати якісну і, отже, конкурентоспроможну продукцію, його система управління повинна забезпечувати ефективний зворотний зв'язок з клієнтами і постачальниками, належну мотивацію персоналу і чітко визначену відповідальність менеджерів різного рівня, об'єктивну самооцінку і безперервне зниження витрат. У такому розумінні система управління підприємством збігається по суті з системою якості. Практично це означає, що «система якості» підприємства трансформується в «якісну систему управління підприємством». В цьому випадку система управління повністю вбирає в себе систему якості, її можна було б називати системою якісного управління.

Слід звернути увагу на те, що існує ряд проблем, які в значній мірі стримують становлення якісної системи управління. Серед них:

1. Наші підприємства, в більшості своїй, не мають зворотного зв'язку зі споживачами. Багато підприємств продають свою продукцію через численних посередників. Незнання кінцевого споживача тягне за собою рекламні акти і зауваження клієнтів.

2. У наших підприємств, як правило, відсутній зворотний зв'язок з постачальниками, рекламний і зауважень від споживачів викликані низькою якістю продукції постачальників. Систематична робота з постачальниками таїть в собі величезні можливості для швидкого підвищення ефективності виробництва

3. На багатьох українських підприємствах відсутній зворотний зв'язок з персоналом. Інформація, отримана від керівника і від робочого про одне й те ж подію, різко відрізняється. Перешкоди на шляху інформації дуже міцні.

4. В українських системах управління нечітко визначена відповідальність менеджерів.

5. Внутрішні аудити систем управління проводяться епізодично.

Використання зарубіжного досвіду, концепцій і технологій може принести велику користь але тільки в тому випадку, якщо це дійсно прогресивний досвід і якщо він використовується з урахуванням конкретних умов, в яких знаходиться конкретне підприємство.

Можемо зазначити що, для успішного усунення існуючих проблем на

підприємстві та вирішення поставлених завдань необхідна серйозна перепідготовка управлінського персоналу (керівників і фахівців) для підвищення їх кваліфікації та приведення її у відповідність з новими економічними умовами. При цьому важливі не тільки нові економічні, математичні, інформаційні знання, а й певна психологічна переорієнтація, що дозволяє подолати стереотипи, що склалися, відмовитися від застарілих форм і методів роботи.

УДК 631.11:339.137.2

Олійник Н. – к.т.н., доцент кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету

Макаренко С. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету

Сивоненко Ю. – магістр факультету економіки Херсонського національного технічного університету

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Основним проявом світової кризи в економіці країни в цілому і в агропромисловому комплексі зокрема стало різке зменшення здатності підприємств залучати додаткові джерела фінансування у необхідних розмірах і на відповідних взаємовигідних умовах. Прогнозується, що в цьому і наступному році агропромисловий комплекс буде серйозно «лихоманити» через нестачу фінансування [1]. Відносну перевагу матимуть ті суб'єкти господарювання, які мають більшу суму основних засобів на балансі, – банки будуть більш охоче кредитувати їх розвиток.

Головне, на що мають бути направлені антикризові заходи Уряду і Національного банку – це стимулювання банківської системи до кредитування підприємств агропромислового комплексу. Без рішення цього питання, без розробки правильного інструментарію, який забезпечить внесення коштів в підприємства агропромислового комплексу, системна криза лише заглиблюватиметься.

На рішення потенційного інвестора щодо здійснення капіталовкладень значною мірою впливають гарантії з боку держави на випадок «політичної плутанини» та впевненість у незворотності ринкових перетворень. В Україні такої гарантії не можуть дати державні структури. І, навпаки – серед них існують значні сили, які воліли б і далі здійснювати перекачку вітчизняного капіталу за кордон.

Оскільки кожне підприємство агропромислового комплексу є унікальним, має індивідуальні властивості, то кожному з них притаманні специфічні способи й інструменти формування власних конкурентних переваг. Проте, незважаючи на індивідуальність способів і підходів до формування конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу, стратегії підтримки та розвитку конкурентоспроможності ґрунтуються на певних організаційних та концептуальних засадах.

Найдоцільнішим та ефективним для вирішення проблеми формування і підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу є застосування сучасних концепцій менеджменту, які використовують взаємодію процесного, системного й ситуаційного підходів. Концепцією формування

конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є сукупність поглядів та способів з визначення її структури, принципів і завдань існування, інструментарію та стратегій розвитку [2]. Формування конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу доцільно розглядати як комплексну систему. Такій системі притаманна наявність мети, елементів, взаємозв'язку між ними і зовнішнім середовищем. Система конкурентних переваг є основою розробки організаційного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств агропромислового комплексу, який має бути адекватним сучасним вимогам, урахувувати динаміку кон'юнктури ринку, ґрунтуватися на принципах адаптивності та створювати можливості для гнучкого і швидкого ухвалення управлінських рішень [3].

Конкурентоспроможність підприємств агропромислового комплексу є комплексним показником, який відображає злагодженість функціонування підприємства як єдиного цілого, як системи. Висока конкурентоспроможність означає, що всі ресурси підприємства використовуються продуктивно, що воно є більш прибутковим, ніж його головні конкуренти.

Для формування конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності підприємству агропромислового комплексу необхідно постійно вдосконалювати інноваційну-інвестиційну діяльність шляхом технологічного оновлення виробництва, впровадження новітніх технологій переробки, зберігання та реалізації аграрної продукції, створення спільних підприємств, проведення диверсифікації виробництва, виходу підприємства на нові ринки агропродукції, модернізації форм збуту продукції для налагодження зв'язку підприємств агропромислового комплексу з кінцевими споживачами.

Також напрямками підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу є: забезпечення якості сільськогосподарської продукції на рівні експортного попиту, зниження енергомісткості, трудомісткості та матеріаломісткості сільськогосподарської продукції, відтворення та поліпшення ґрунтів сільськогосподарського призначення.

Серед заходів подолання негативних явищ та підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу головне місце має належати державній підтримці ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки, стимулюванню процесів інвестування в основний капітал аграрних підприємств, розробці системи державного регулювання відносин сільського господарства з суміжними галузями і державою, податковому стимулюванню залучення коштів на інноваційні завдання тощо.

Література:

1. Білорусько Я.К. Про бюджетну підтримку технічного переоснащення сільського господарства [Текст] / Я.К. Білорусько, В.О. Питулько // *Агроінком*. – 2011. – № 3-4. – 416 с.
2. Рижмань Л.Д. Напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.Д. Рижмань // *Вісник Сумського національного аграрного університету*. – Серія «Фінанси і кредит». – 2012. – № 1. – С. 210-216.
3. Вініченко І.І. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції / І.І. Вініченко, Д.В. Маховський // *Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання*. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

УДК 330.322

Орусь М. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі актуальними є питання не лише обґрунтування системної оцінки та формування комплексу факторів підвищення інвестиційної привабливості підприємств, а й забезпечення процесу її досягнення, шляхом ефективного управління через комплекс методів, способів та засобів цілеспрямованого організуючого впливу на інвестиційну діяльність підприємств, зокрема економічних, організаційних, мотиваційних тощо.

На сьогоднішній день сформовано велику кількість методик визначення як інвестиційної привабливості окремого підприємства, так і ранжування їх сукупності згідно з вимогами інвестора [4, с. 30]. Вчені виділяють п'ять груп критеріїв, які використовуються для визначення інвестиційної привабливості: майновий стан, ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність та рентабельність, кожна з яких має відповідну групу показників [5, с. 73]. Але крім показників, інвестором також враховуються такі фактори, як інвестиційна привабливість на мезоекономічному рівні, аналіз руху грошових коштів; вплив зовнішніх та внутрішніх ризиків. В Україні на макрорівні основними характеристиками інвестиційної привабливості є стан політичного, економічного та соціального середовища, а на мікрорівні – рівень капіталізації або ринкова вартість підприємства [1, с. 155].

Необхідно також дослідити, як оцінюється інвестиційна привабливість компаній в світі, де поширена велика кількість рейтингових процедур. Найбільш популярними є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, виходячи з фінансово-господарських показників підприємств: об'єми доходів, прибутків, активів; ефективність інвестицій; збільшення прибутків, доходів, працівників; рівень ринкової вартості компанії.

Мета і зміст управління інвестиційною привабливістю реалізуються при вирішенні таких завдань, як управління виробничим і фінансовим ризиками, маркетингом, факторами вартості, формування інвестиційного іміджу підприємства. Завдання управління інвестиційною привабливістю можна сформулювати таким чином:

- по-перше – управління інвестиційними ризиками – виробничими і фінансовим, за допомогою чого буде забезпечуватися управління фінансовими характеристиками підприємства – його прибутковістю і платоспроможністю;
- по-друге – підтримка та нарощування інвестиційної вартості;
- по-третє – створення привабливого іміджу підприємства для інвестора шляхом інформування про свою діяльність [2, с. 207].

Основні методи підвищення інвестиційної привабливості лежать у основі теоретичного обґрунтування проблеми формування достатньої конкурентоспроможності підприємства на інвестиційному ринку й безперечно пов'язані з загальними факторами інвестиційної привабливості, які укрупнено

можна розподілити на: фінансово-економічні; соціальні; інформаційні.

Найсуттєвіший вплив на формування рівня інвестиційної привабливості підприємства має перша група, до якої відносяться: підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві; зростання якості управління кредиторською й дебіторською заборгованістю; ріст ефективності використання оборотних коштів; удосконалення управління прибутком підприємства; запровадження маркетингових заходів та управління якістю; підвищення ефективності управління ціноутворенням на продукцію підприємства; зростання ефективності діяльності підприємства за рахунок впровадження екологічно безпечного обладнання; налагодження та якості діяльності внутрішнього аудиту [3, с. 121].

Найбільш важливими організаційно-економічними факторами підвищення інвестиційної привабливості підприємств є фінансове оздоровлення; визначення ефективності капіталовкладень; своєчасна і правильна оцінка фінансового стану підприємства; раціональне використання робочого часу та трудового потенціалу підприємства; залучення іноземного досвіду при оцінці та підвищенні інвестиційної привабливості; використання механізмів корпоративного менеджменту.

На сьогоднішній день підвищення інвестиційної привабливості підприємства є важливою і актуальною задачею, для чого існує широкий спектр методів та шляхів її підвищення. У першу чергу необхідно проаналізувати всі чинники, які впливають на привабливість підприємства, розробити ефективне оцінювання та систему управління нею. Визначені фактори формування інвестиційної привабливості підприємства є надзвичайно важливими для проведення аналізу його функціонування підприємства, виявлення відхилення, закономірностей та тенденцій розвитку. Це дає можливість використовувати переваги підприємства, а також вчасно запобігати дії негативних чинників. Важливим є вирішення проблеми вибору методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства, оскільки кожен з суб'єктів інвестиційного процесу переслідує свої інтереси, і тому метод визначення привабливості повинен враховувати їх специфіку.

Література:

1. Хобта В.М. *Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах: Монографія/ Хобта В.М., Мешков А.В., Попова О.Ю; НАН України, Ін-т економіки промисловості, ДНТУ. - Донецьк 2005.*
2. Лиса О. І. *Напрями підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки Західного регіону України [Електронний ресурс]./ О. І. Лиса // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць.– Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип.21.03. – С. 203-211.*
3. Хобта В.М., Мешков А.В. *Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна –Донецьк: ДВНЗ "ДонНТУ". – Випуск 36-1– 2009 – с. 118-125.*
4. Гончарук А. Г. *Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук., А.А. Яцик // Науковий журнал "Економіка харчової промисловості". – 2011. – № 4(12). – С. 29-33.*
5. Кунцевич В.О. *Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1. – С. 68-75.*

УДК 338.246:677(477)

Осадчий О.Д. – к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека підприємства – це захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства. Глобалізаційні процеси, поділ праці й інтеграція до світової економічної системи, відкритість ринків товарів і послуг ведуть практично до ліквідації традиційних політичних і географічних меж в економіці [1]. Отже, питання економічної безпеки стають дедалі актуальнішими і в аспекті національної безпеки.

Складовим економічної безпеки підприємства приділена увага в працях вітчизняних учених, таких як: О.І. Барановського, І.О. Бланка, О.І. Черняк, С.М. Шкарле, Л.Г. Шемаєва, П.Я. Пригунова.

Економічна безпека підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких вважається рівень економічної безпеки, який визначається станом використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Цей показник залежить від спроможності керівництва підприємства і спеціалістів ефективно уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи [2]. Функціональні складові економічної безпеки підприємства – це сукупність основних напрямів його економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом.

Аналіз літературних джерел дозволяє виділити наступні складові економічної безпеки підприємства:

1. Фінансова – вважається провідною й вирішальною для ефективного функціонування підприємства.

До фінансової складової економічної безпеки входять такі елементи, за якими оцінюється стан загрози:

- аналіз загрози негативних дій щодо політико-правової складової економічної безпеки;
- оцінка поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки;
- оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій, пов'язаних з антикризовими явищами.

2. Інтелектуальна і кадрова – визначає в першу чергу інтелектуальний та професійний склад кадрів.

Програма інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки має

охоплювати як взаємопов'язані, так і самостійні напрями діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання.

3. Техніко-технологічна – передбачає аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного профілю певного підприємства.

4. Політико-правова – охоплює такі елементи організаційно-економічного спрямування:

- аналіз загроз негативних впливів;
- оцінку поточного рівня забезпечення; планування комплексних заходів спеціалізованими підрозділами підприємства;
- здійснення ресурсного планування;
- планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства.

5. Інформаційна – економічної безпеки формується таким чином:

- здійснюється збір всіх видів інформації, яка стосується діяльності суб'єкта господарювання;
- аналіз отриманої інформації з дотриманням загальноприйнятих принципів.

6. Екологічна – має гарантувати безпеку суспільству від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність.

7. Силова – в програмі антикризового господарства має:

- забезпечити фізичну і моральну безпеку співробітників;
- гарантувати безпеку майна та капіталу підприємства;
- гарантувати безпеку інформаційного середовища підприємства;
- забезпечити сприятливе зовнішнє середовище бізнесу [3].

Отже, під економічною безпекою підприємства варто розуміти властивість підприємства, яка характеризується його здатністю функціонувати для досягнення своїх цілей за певних зовнішніх умов і їх змін у певних межах.

Будь-які загрози економічній безпеці можуть бути відвернені і ліквідована можливість виникнення збитків фінансовому становищу підприємств, якщо наявні корпоративні ресурси будуть спрямовані виключно на забезпечення економічної безпеки.

Література:

1. Шевченко І.В. *Особливості формування економічної безпеки підприємства* / І.В. Шевченко // *Наука молода*. – 2012. – №10. – С. 18-23.

2. Шемаєва Л.Г. *Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: дис. д-ра екон. наук: 05.04.11/ Л.Г. Шемаєва*. – К., 2011. – С. 39-44.

3. Штамбург Н.В. *Складові економічної безпеки підприємства* / Н.В. Штамбург // *Наука молода*. – 2011. – №1(4). – С. 490-496.

УДК 338. 15.012

Пальгуй Н. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Фінансове планування як важлива складова механізму фінансової системи та одна із функцій управління підприємством набуває актуальності за сучасних умов, коли суттєвим для діяльності є вплив глобалізації, поступової інформатизації суспільства та його інноваційного розвитку. Потреба у цілісній концепції фінансового планування спонукає до дослідження складових процесу планування фінансових ресурсів підприємства, необхідності застосування основних макроекономічних показників при розрахунку показників плану підприємств за індикативного планування, інструментів досягнення фінансової рівноваги в умовах розвитку національної фінансової системи і впливу світової економіки. Для визначення завдань, принципів, методів фінансового планування в окремих наукових розробках використовуються положення телеологічної, генетичної концепцій або їх поєднання, що не враховує сучасних умов і робить застосування фінансового планування неефективним. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Та єдиної точки зору щодо трактування сутності фінансового планування у роботах цих авторів, на жаль, не виявлено. У теоретичному аспекті фінансове планування - це невід'ємна частина загального планування звичайної діяльності підприємства. Сутність фінансового планування полягає, на думку Р.А. Слав'юка [1, с. 168], в тому, що «...фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік». Під фінансовим плануванням на підприємстві слід розуміти, передусім, процес розробки: видів різних фінансових планів як за термінами, змістом, так і за завданнями, які мають бути розв'язані в процесі виконання цих планів. Партій Г.О. і Загородній А.Г. стверджують, що «...фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансо-вої стратегії у плановому періоді» [2, с. 86]. Такі вчені, як Ковальова А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г., вважають, що фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді [3, с. 176].

За умов командно-адміністративної системи фінансове планування підприємства полягало у виявленні невикористаних ресурсів і визначенні суми платежів до бюджету, величина якої відповідала перевищенню доходів підприємства над його витратами. Сума та рівень витрат суворо нормувались. Надмірна централізація фінансів за планово-директивної економіки

послаблювала економічні стимули для розширення виробництва, що негативно позначалось на результатах фінансово-господарської діяльності підприємств. За ринкової економіки значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросла важливість перспективного, поточного та оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємств. Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообороту виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок висуває високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності своєчасного врахування несприятливої ринкової кон'юнктури підприємство може навіть стати на шлях банкрутства. На нашу думку, фінансове планування сьогодні потребує застосування нових принципів організації у відповідності до нових економічних умов.

Фінансове планування – діяльність, пов'язана з управлінням фінансами та спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану і підвищення рентабельності підприємства. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту. Фінансове планування, на нашу думку, покликане виконувати такі завдання:

- визначення обсягу та джерел фінансових ресурсів, їх розподіл між сферою виробництва та послуг;
- максимально мобілізувати внутрішні фінансові ресурси та зменшити видатки для усунення дефіциту;
- стимулювання зросту виробництва і підвищення його ефективності;
- поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції;
- пов'язувати головні параметри фінансових планів з іншими показниками плану економічного і соціального розвитку, забезпечувати збалансованість видів ресурсів, стійкий фінансовий стан підприємств, господарських організацій;
- визначення фінансових взаємовідносини об'єднань і підприємств між собою та з фінансово-кредитною системою;
- виконання всіх стадій фінансового контролю за ефективним використанням державних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на всіх рівнях господарювання

Фінансове планування господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки є важливим напрямком управління діяльністю підприємства. За своїм змістом фінансове планування є особливою сферою економічної діяльності господарюючих суб'єктів з обґрунтування ефективності управлінських рішень у питаннях господарської діяльності щодо їх фінансового забезпечення, оптимізації передбачуваних витрат і отриманих високих фінансових результатів. У ринковій економіці планова діяльність орієнтована на задоволення вимог споживачів, урахування високого ступеня невизначеності ринкового середовища, системності, безперервності та спадкоємності планів, на

взаємопов'язування за рівнями управління, на виділення пріоритетів розвитку; на використання методів планування, що адекватні сутності підприємства як соціально-економічної системи. В умовах постійного зростання нестабільності зовнішнього середовища господарювання найбільшого значення для підвищення стабільності роботи підприємства набувають сучасні методи й методики фінансового планування.

Література:

1. Слав'юк Р. А. *Фінанси підприємства: навч. посіб.* / Р. А. Слав'юк. – К.: ЦУЛ, 2002. – 323 с.
2. Партій Г. О. *Фінанси підприємства: навч. посіб.* / Г. О. Партій, А. Г. Загородній. — Л.: ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.
3. Ковалева А. М. *Финансы фирмы: учебник* / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. — М.: ИНФРАМ, 2000. – 336 с.
4. Васюренко О. *Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком* / О. Васюренко, В. Подчесова // *Банківська справа*. – 2008. – №1 – С. 30.
5. Гузенко О. П. *Фінансове планування на промислових підприємствах* / О.П. Гузенко // *Фінанси України*. 2003. – №11. – С. 73-76.

УДК: 338.43:633.63

Парубок Н.В. – аспірант кафедри економіки Уманського національного університету садівництва

БУРЯКІВНИЦТВО В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

З поміж усіх галузей рослинництва у найскладнішому становищі опинилося буряківництво. На фоні розбалансування цукробурякового підкомплексу АПК та слабкої прогнозованості цін на цукрові буряки їх виробництво часто було збитковим. За таких умов землекористувачі з року в рік відмовлялися від ведення буряківництва. Зміна економічних і правових умов функціонування цукробурякового під комплексу мала ланцюгову реакцію у всій його сфері: від зменшення посівів та валових зборів цукрових буряків в аграрній сфері до зниження виробництва цукру в цукровій промисловості та занепаду спеціалізованого машинобудування, посилення безробіття на селі та зниження соціальних стандартів в населених пунктах, де цукрові заводи були формуючими підприємствами [1].

Галузь буряківництва в Україні перебуває в кризовому стані. Більш яку два рази скоротились посівні площі, майже в три рази – виробництво цукру. Це спричинило закриття цукрових заводів та підприємств харчової промисловості та банкрутство деяких з них.

Незважаючи на певний ріст урожайності цукрових буряків та збільшення посівних площ у 2014 р., буряківництво України загалом та Черкащини зокрема знаходиться у стані занепаду. І на це є низка об'єктивних та суб'єктивних причин, серед яких необхідно виділити основні [2]:

- загальна економічна криза і послаблення ролі держави у розвитку цукробурякового виробництва;
- втрата економічної зацікавленості виробників у вирощуванні цукросировини;
- недосконалість механізмів економічного регулювання виробництва;
- незавершеність і недосконалість приватизаційних процесів у цукровій галузі;
- порушення цінового паритету;
- нерозвиненість ринкових відносин у сфері виробництва, переробки і реалізації цукру;
- інтервенція на український ринок цукру з тростини та цукровмісних продуктів;
- повна відсутність інвестицій у галузь, її непривабливість для вітчизняних і зарубіжних стратегічних інвесторів;
- відсутність чіткого законодавства та правових основ організації виробництва та регулювання ринку цукру;
- різке скорочення матеріально-технічного забезпечення бурякосіючих господарств і цукрових заводів тощо.

Практика доводить, що перспективний розвиток буряківництва має здійснюватися у великих сільськогосподарських підприємствах. Саме вони можуть організовувати вирощування і збирання врожаю на науковій основі, забезпечити високу ефективність функціонування галузі буряківництва [3, С. 87–88].

Література:

1. Ткаченко Н.М. Шляхи подолання кризових явищ у цукровій промисловості / Н.М. Ткаченко // *Економіка АПК*. – 2009. – № 8. – С. 46-49.
2. Томлін О. О. Сучасний стан та перспективи розвитку цукрової галузі України // *Наукові записки. Серія «Економіка»: зб. наук. пр.* – Острог: Вид-во Наці.ун-ту«Острозька академія», 2012. – Вип. 19. – С. 233-236.
3. Пархоμεць М.К. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності функціонування цукробурякового підкомплексу АПК: моногр. / М.К. Пархоμεць, О.Р. Олійник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 260 с.

УДК 338.45:621

*Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач
кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету*

АУТСОРСИНГ ТА АУТСТАФІНГ ЯК ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СПІЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні тенденції посилення конкурентної боротьби на зовнішніх та внутрішньому ринках, зростання впливу глобалізації та необхідності інтеграції у світовий економічний простір викликають необхідність пошуку нових ефективніших інструментів управління. Великі промислові підприємства розробляють стратегії ведення спільної діяльності або виділяють зі свого складу окремі бізнес-процеси, утворюючи при цьому інтегровану структуру, що дозволяє підсилити конкурентні переваги за рахунок розширення ринків збуту, появи більш кваліфікованої робочої сили, впровадження передових технологій, виходу нової продукції на світовий ринок.

Особливу роль при вдосконаленні організаційно-економічного механізму на спільних підприємствах відіграє обрана стратегія розвитку. Бо саме стратегічні аспекти найбільш суттєво впливають на успішність функціонування підприємств взагалі та окремих бізнес-процесів зокрема. У разі зміни стратегії розвитку відбувається зміна пріоритетів у бізнес-процесах і організаційній структурі. Цей процес передачі бізнес-процесів назовні, має стратегічний довгостроковий характер відносин між замовником і постачальником послуг наголошуючи на ролі аутсорсингу [2, с. 189], як моделі управління компанією.

Виділяють чотири типи стратегій розвитку при аутсорсинговому засобі:

1. Пряма контракція – тимчасова передача окремих бізнес-процесів і бізнес-функцій, пов'язаних з маркетингом і збутом, іншим організаціям та заміна маркетингових і збутових підрозділів контролюючими службами;
2. Зворотна контракція – це тимчасова передача виробничих і обслуговуючих бізнес-процесів і бізнес-функцій іншим організаціям при якій відбувається заміна відділів постачання і підготовки виробництва контролюючими службами;
3. Спільне виробництво – це організація наскрізних основних і допоміжних бізнес-процесів шляхом створення координуючого підрозділу;
4. Віртуальна корпорація – це комбінування бізнес-процесів шляхом переходу до мережевої структури управління [1, с. 260].

У разі зміни мережі бізнес-процесів виникає необхідність проведення аналізу і делегування повноважень керівників співробітникам, що виконують бізнес-процеси; перерозподіл функцій між бізнес-процесами, а також узгодження бізнес-процесів за входами-виходами. Таким чином, організаційний механізм реалізації стратегії розвитку дозволяє усунути дублювання функцій і бізнес-процесів та підвищити економічну ефективність підприємства.

Використання аутсорсингу як інструмента вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством дозволяє в повному обсязі реалізувати мету підприємства

Також в механізмі управління виділяють стратегію аутстафінг. Аутстафінг (outstaffing – «поза штатом») – є різновидом аутсорсингу, тобто передачі окремих функцій, бізнес-процесів або їх частин іншим компаніям з метою забезпечення вищого рівня ефективності їх виконання. Аутстафінг не передбачає добору та гарантування заміни працівника, провайдер лише оформляє до себе в штат тих працівників, які є в штаті компанії- замовника, і вони залишаються працювати у замовника за договором надання послуг [4, с. 329].

Аутстафінг дає змогу підприємству отримати економію в тому разі, коли за його штат виводять значну кількість працівників. У такому випадку плата за послугу аутстафінгу з розрахунку на кожного виведеного працівника є нижчою. Фахівці зазначають, що компанії часто використовують аутстафінг не для зниження витрат, а для формального підвищення своєї привабливості. Зменшення кількості штатних працівників дає можливість покращити показники, які розраховують на одного працівника. Аутстафінг переважно застосовують до персоналу, який не має безпосереднього відношення до основного виробництва: бухгалтери, секретарі, водії,

Виробничий аутсорсинг передбачає передачу частини виробничих процесів або всього циклу виробництва сторонній компанії. Цей вид підприємству дозволяє:

- зосередитися на розробці нових продуктів і послуг, що важливо в умовах технологій, які стрімко змінюються, і попиту для забезпечення конкурентної переваги;

- збільшити гнучкість виробництва – на невеликих заводах простіше займатися перебудовою виробничого процесу та диверсифікувати продукцію, яка випускається;

- використовувати додаткові переваги від ведення бізнесу на ринках з дешевою робочою силою [3, с. 160].

Аутсорсинг бізнес-процесів містить велику кількість другорядних функцій. Один з його напрямків – виробничо-господарський аутсорсинг, до якого входять експлуатація об'єктів нерухомості, послуги професійного прибирання, управління транспортним парком підприємства, харчування та ін. До нього також належать управління персоналом, внутрішній аудит, фінанси та бухгалтерія, маркетинг та ін.

Попри швидкий розвиток, аутсорсинг бізнес-процесів ще не досить поширений в Україні. Це пояснюється децентралізацією, що передбачає передавання або делегування відповідальності за низку ключових рішень на нижчі рівні управління. Саме виділення функціональних видів діяльності та передачу зовнішнім аутсорсерам можливо розглядати у межах децентралізації структури управління підприємством.

Література:

1. Лисенко Ю.Г., Бізянов Є.С. *Модель ефективності IT-аутсорсингу в контексті розвитку інформаційних систем економічних об'єктів, Проблеми економіки № 2, 2013*

2. Аалдерс, Р. Аутсорсинг: практическое руководство [Текст] / Р. Аалдерс: – М. : Альпина Бизнес Букс, 2003. – 470 с.
3. Дубинский С.В. Аутсорсинг как инструмент усовершенствования организационно-экономического механизма управления предприятием / С.В. Дубинский // Бизнес-информ. – 2010. – № 7. – С. 159–162
4. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации: учебн. / Р. Фатхундинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

УДК 338.439(477)

Пилипенко К.А. – к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

МАРКЕТИНГОВО-ЦІНОВІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Одним з основних факторів розвитку продовольчого ринку є ціна, яка безпосередньо впливає на процеси виробництва, обміну та споживання продовольчої продукції. На ринку продовольчої продукції ціна впливає на рівновагу попиту та пропозиції та пов'язує між собою інтереси виробників і споживачів продукції, а моніторинг ринкових цін визначає важливі завдання державних регулюючих органів у забезпеченні населення доступних основних продуктів харчування. Це характеризує рівень цінової еластичності та забезпечує рівень продовольчої безпеки країни.

Ціноутворення на ринку продовольчої продукції залежить від багатьох факторів. Зокрема, відповідно до поглядів дослідника Н. А. Мазура, найважливішими ціноутворюючими чинниками є суспільна ціна виробництва, співвідношення попиту і пропозиції, темпи інфляції та купівельна спроможність грошей, ступінь державного адміністративного й економічного регулювання цін, стан цінової і нецінової конкуренції, ступінь монополізації виробництва [1, с. 99]. Дещо іншого погляду на ціноутворення притримується науковець В. Г. Ткаченко, який вважає, що основним ціноутворюючим фактором є виробничо-необхідні витрати праці, які залежать від рівня розвитку науково-технічного прогресу, технічної озброєності та організації виробництва та праці, рівня кваліфікації працівників, природних умов розміщення сільськогосподарського виробництва [2, с. 54]. Отже, на ціну продовольчої продукції значною мірою впливає: погодні умови; співвідношення попиту та пропозиції продовольчого товару на ринку; рівень платоспроможності населення; рівень інфляції; сезонність; рівень державного регулювання цін на сільськогосподарську та продовольчу продукцію; рівень розвитку інфраструктури; рівень імпорتنих та експортних цін на продовольчі товари; конкуренція на ринку тощо.

Цінову кон'юнктуру на вітчизняному продовольчому ринку характеризують закупівельні, оптово-відпускні та роздрібні ціни (рис. 1), які відрізняються між собою стадіями товароруху, внаслідок чого впливають одна з одної. Ціни на продукти харчування значною мірою залежать від регіону країни. При цьому неможливо однозначно виділити регіони із найвищим і найнижчим рівнем цін на продукти харчування, оскільки за одним продуктом певний регіон вважається дорогим, тоді як за іншим продуктом - дешевим. Проте, якщо постаратися узагальнити ціни на продукти харчування у регіонах, то можна говорити, що найвищий рівень цін спостерігається в м. Києві, Київській та Дніпропетровській області.

Визначити зміни рівень цін упродовж певного проміжку часу можливо за допомогою індексів Ласпейреса та Пааше [3, с. 145].

ЦІНОВА КОН'ЮНКТУРА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

Закупівельні ціни: застосовуються постачально-збутовими, заготівельними, оптово-посередницькими підприємствами оптової торгівлі та ін. юридичними особами, які здійснюють торговельну діяльність відповідно до свого статуту. Вони включають оптову (відпускну) ціну підприємства-виробника, ПДВ, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати для закупівлі, збереження, фасування, транспортування й реалізації продукції та прибуток, необхідний для нормальної діяльності

Оптово-відпускні ціни: застосовуються на продукцію, товари народного споживання та закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюються виходячи з: фактичних витрат на виробництво (із собівартості) продукції; прибутку підприємства (з урахуванням кон'юнктури ринку, якості продукції); величини ПДВ тощо

Роздрібні ціни: визначаються самостійно торговельними підприємствами, підприємствами громадського харчування та іншими юридичними особами, які здійснюють продаж товарів чи надають послуги населенню, згідно з кон'юнктурою ринку, якістю товару (послуг), виходячи з вільної ціни закупівлі

Рис. 1. Характеристика цінової кон'юнктури на вітчизняному продовольчому ринку

Індекс цін Ласпейреса та Пааше визначає на скільки товари базисного періоду подорожчали чи подешевшали через зміну цін у поточному періоді, які наведені на рис. 2.

$$I_L = \frac{\sum P_1 * q_o}{\sum P_o * q_o} \quad \text{Індекс цін Ласпейреса} \quad \begin{matrix} \text{Г} \\ \text{І} \\ \text{Н} \\ \text{Д} \\ \text{Е} \\ \text{К} \\ \text{С} \\ \text{Ц} \\ \text{І} \\ \text{Н} \end{matrix} \quad I_{II} = \frac{\sum P_1 * q_1}{\sum P_o * q_1} \quad \text{Індекс цін Пааше}$$

де I_L - індекс цін Ласпейреса;
 P_o і P_1 - ціни базового та поточного періодів відповідно;
 q_o - обсяг виробництва в базовому періоді

де I_{II} - індекс цін Пааше,
 P_o і P_1 - ціни базового та поточного періодів відповідно;
 q_1 - обсяг виробництва у поточному періоді

Рис. 2. Визначення індексу цін Ласпейреса та Пааше

Література:

1. Мазур Н. А. Фактори ціноутворення в системі формування ефективного аграрного сектору / Н. А. Мазур // *Наук, вісник Національного аграрного університету*. – 2008. – № 119. – 299 с.
2. Ткаченко В. Г. *Ценообразование на сельхозпродукцию в условиях рынка* / В. Г. Ткаченко [и друг.]. - К. : Аристотель, 2004. – 232 с.
3. Ватаманюк З. Г. *Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: [навч. посіб.]* / [З. І. Ватаманюк, С. М. Панчишин, С. К. Реверчук та ін.], за ред. З. Г. Ватаманюк, С. М. Панчишин. - К. : Альтернативи, 2005. – 606 с.

УДК 658.8.012.12(477)(043.2)

Покотило Л.Ю. – студентка IV курсу факультету економіки та менеджменту Київського національного авіаційного університету

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Концепція соціально-етичного маркетингу сформувалася ще на початку 80-х років, проте й досі не знайшла відклику серед багатьох вітчизняних компаній. Згідно її основних положень, у своїй діяльності фірма, перш за все, має надавати пріоритет загальнолюдським інтересам та здійснювати свою діяльність одночасно зі забезпеченням благополуччя споживача та суспільства в цілому [1, с. 49-62]. Однак, не зважаючи на те, що сучасні тенденції розвитку економіки засвідчують гостру необхідність впровадження соціально-етичного маркетингу, значна кількість компаній і досі обходить його стороною.

«Соціальний маркетинг – це маркетинг спрямованих на поліпшення життя соціальних змін в способі життя, ідеалах, цінностях, нормах. Тому соціальний маркетинг стосується таких сфер, як культура, мистецтво, освіта, охорона здоров'я, релігія, політика тощо. Соціальний маркетинг - це маркетинг ідей, програм, особистостей, соціально значущих об'єктів, місць, соціальних інститутів», - стверджують автори Г. Тульчинський та Є. Щекова [2, с. 280-281].

У світовій практиці використання соціально-етичного маркетингу є буденною справою. Світові гіганти та невеликі компанії готові витратити значні ресурси, аби забезпечитися підтримкою з боку суспільства. Застосування принципів відповідального маркетингу є не просто ще одним інструментом піар компаній корпорацій, а ключовою стратегією їх розвитку. Компанії, що досягли найвищого розвитку на ринку, впевнені, що саме використання цієї стратегії є основною конкурентною перевагою у наш час. В Україні, на жаль, навіть на сьогоднішній день ще не готові вкладати в любов свого споживача.

Відповідно до соціально-етичної концепції маркетингу, основи якої в своїх роботах сформулював Ф. Котлер, основними факторами, що впливають на впровадження принципів соціально-етичного маркетингу в Україні є: структура народного господарства, тенденції соціально-економічного розвитку, інвестиційний клімат, досягнення НТП, державне регулювання, трудове законодавство, ринкова конкуренція, інтеграційні процеси тощо [3, с. 302].

Одним із найважливіших факторів, що гальмує процес впровадження на ринку України основних аспектів соціально-етичного маркетингу, залишається недосконале законодавче регулювання. Підвищення соціальної відповідальності, в першу чергу, має відбуватися за рахунок конституційної підтримки з боку держави. Забезпечення ефективної соціальної політики є першим кроком на шляху до створення сприятливого бізнес-клімату в країні [4, с. 42].

Багато підприємств визнають важливість відповідального маркетингу, проте вся їхня діяльність зводиться до створення благодійних ініціатив та організації волонтерських проектів. Проте, перелічені заходи націлені лише

на покращення іміджу компаній і в повній мірі не відображають всю філософію соціально-етичного маркетингу. Подібні позиції підприємств зумовлені, зокрема, позицією їх керівників, адже саме вони мають розробити принципи поведінки своїх підлеглих та функціонування фірми в цілому. Зміни в сформованих основах ведення бізнесу в Україні мають розпочинатися з організаційних та функціональних трансформацій в межах компаній.

Місія реструктуризації бізнесу має полягати в застосування найефективніших методів конкурентної боротьби, які здатні забезпечити добробут споживачів та суспільства. Бізнес-модель має включати зміни не лише в традиційних елементах комплексу маркетингу, таких як вдосконалення товарної та цінової політики, врегулювання збутових питань на ринку, а має стосуватися усіх форм відносин між фірмою, постачальниками, споживачами, та зокрема юридичної складової для вирішення важливих соціальних проблем. Компанії, які дотримуються концепції соціально-етичного маркетингу не лише забезпечуються підтримкою свого споживача та суспільства, але й отримують підтримку з боку державних органів та надалі отримують так звані «соціальні» інвестиції.

Потужний розвиток глобалізаційних процесів змінює систему інтересів суспільства та змушує товаровиробників зосереджувати свою увагу на соціальних потребах населення. Проте на ринку України і досі складається ситуація, коли функціонування підприємств повністю базується на принципах ведення «прибуткового» бізнесу і вже аж ніяк не в залежності від орієнтирів громадського розвитку.

Література:

1. Багоцькі Р. *Маркетинг как обмен / Классика маркетинга.* - СПб.: Питер, 2001. - С. 49-62
2. Тульчинский Г.Л., Щековая Е.Л. / *Менеджмент в сфере культуры.* - СПб.: Лань, 2003.
3. Ф. Котлер, Н. - Ж. Лі. *Корпоративна соціальна відповідальність. / Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства: Вид-во А. Капусти.* - 2005. – С. 302
4. Шацьких К.О. *Роль соціально-етичного маркетингу для українського бізнесу / К.О. Шацьких // Проблеми системного підходу в економіці.* – 2010. – №2.– С. 23-42.

УДК 339.92:631.145

*Полівода К.І. – аспірант Миколаївського
національного аграрного університету*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Протягом останніх років Україна нарощує обсяги зовнішньоторгових операцій і співпрацює з партнерами більш як 200 країн світу. Це говорить про те, що міжнародне співробітництво є одним з головних чинників впливу на рівень розвитку економіки України і світового прогресу в цілому.

Основними мотивами розвитку міжнародного співробітництва на рівні підприємств аграрного сектору стали поширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою одержання максимального прибутку; закупівля необхідної сировини, технологій і обладнання; залучення іноземних інвестицій та ін.

Зважаючи на роль і значення галузей аграрного сектору для розвитку економіки України і її продовольчої безпеки та враховуючи експортний потенціал цієї сфери у контексті сучасної економічної політики особливої уваги набувають питання удосконалення управління підприємств аграрного сектору в системі міжнародного співробітництва.

Важливою складовою управління підприємств аграрного сектору в системі міжнародного співробітництва є планування. Основними елементами у сфері планування, яким слід приділяти увагу в першу чергу, можна вважати вибір напряму реалізації збутової політики на довгострокову перспективу.

Концепція організації складається в зведенні воєдино усіх фахівців підприємств аграрного сектору, завдання удосконалення управління полягає в тому, щоб визначити детально місію, роль, відповідальність, підзвітність для кожного з них тим самим забезпечивши ефективно та раціональне використання трудових ресурсів, що збільшить конкурентні переваги в системі міжнародного співробітництва.

За умов глобалізації в Україні не вистачає належним чином підготовлених фахівців вищої управлінської ланки в аграрному менеджменті. На підприємствах аграрного сектора слід створити виробничу атмосферу, підтримувати процеси формування лідерства, вдосконалювати ділові стосунки, використовувати мотиваційні чинники. Сучасні менеджери повинні вивчати і адаптувати до українських реалій досвід європейських країн, зокрема Словаччини, Польщі, Чехії просувати свій товар на європейський ринок, що дозволить встановити тісні коопераційні зв'язки між галузевими об'єднаннями, а також створити спільні фінансово-промислові групи [1, с.62].

В імпортній та експортній політиці аграрного сектора України важливим є контроль цінової політики, адже в останні роки ціни на внутрішньому ринку залишаються значно нижчими порівняно з імпортними, що не відповідає інтересам вітчизняних товаровиробників та світовій практиці. Як наслідок, внутрішній і зовнішній ринки розвиваються незадовільно. Тому, необхідно

частину валютних коштів переорієнтувати на закупівлю продукції власного товаровиробника і на засадах протекціонізму забезпечувати розвиток вітчизняного сільського господарства та внутрішнього ринку [2, с. 122].

Таким чином, сучасне управління підприємств аграрного сектора в системі міжнародного співробітництва має численні проблеми, пов'язані з недосконалим менеджментом. Поліпшенню ситуації сприятиме комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію головних функцій управління, а саме: планування, організації, мотивації та контролю.

Література:

1. Губенко В.І. *Лібералізація і протекціонізм зовнішньоекономічної діяльності АПК* / В.І. Губенко // *Вісник аграрної науки*. – 2005. – № 12. – С. 61-63.
2. Питель Н.Я. *Особливості стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах глобалізації* // *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. – Умань: УНУС, – 2015. – Вип. 87. – Ч.2: Економіка. – С. 120-128.

УДК 338.48:330.131.7

Пузанова Я.А. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

МАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Матеріальні ресурси підприємства утворюють основні, допоміжні матеріали, одержувані зі сторони і паливо. Найбільшу частку матеріальних ресурсів підприємства становлять основні матеріали. До них належать предмети праці, які йдуть на виготовлення продукції и утворюють основний її зміст. До допоміжної відносяться матеріали, які споживаються в процесі обслуговування виробництва або додаються до основних матеріалів з метою зміни їхнього зовнішнього вигляду і деяких інших властивостей. На відміну від основних матеріалів, вони не утворюють основного змісту виготовленого продукту, а лише сприяють виконанню технологічного процесу й утворенню продукту. У залежності від характеру участі у виробничому процесі їх можна поділити на такі групи:

- 1) Матеріали, які приєднуються в процесі праці до основних матеріалів, щоб внести в них суттєву зміну.
- 2) Матеріали, які сприяють виконанню технологічного процесу і виготовленню продукту.
- 3) Матеріали, необхідні для нормального функціонування засобів праці.
- 4) Матеріали для одержання теплової й електричної енергії, необхідної для технологічного процесу.
- 5) Матеріали, необхідні для створення нормальної обстановки праці і належних санітарно-гігієнічних умов праці.
- 6) Матеріали для упакування готової продукції.

Одним з важливих моментів при розгляді питання матеріальних ресурсів підприємства є показники їх ефективності. Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів зумовлює скорочення матеріальних витрат за виробництво продукції, зниження її собівартості і прибутку. [2, с. 93] У процесі споживання матеріальних ресурсів у виробництві відбувається їх трансформація в матеріальні витрати, тому рівень їхніх витрат визначається через показники, обчислені з суми матеріальних витрат. Для оцінки ефективності матеріальних ресурсів використовується система узагальнюючих та порожніх приватних показників (табл.1.1). Застосування узагальнюючих показників в аналізі дозволяє їм отримати загальне уявлення про рівень ефективності використання матеріальних ресурсів. Приватні показники йдуть на характеристики ефективності споживання окремих елементів матеріальних ресурсів (основних, допоміжних матеріалів, палива, енергії та інших.), і навіть задля встановлення зниження матеріаломісткості окремих виробів (удільної матеріаломісткості) [1, с. 105].

Таблиця 1.1

Показники ефективності використання матеріальних ресурсів

Показники	Економічна інтерпретація показника
1. Узагальнюючі показники	
Матеріаломісткість продукції (МЕ)	Відображає величину матеріальних витрат, що припадає на 1 крб. випущеної продукції
Матеріаловіддача продукції (МО)	Характеризує вихід продукції з кожного рубля спожитих матеріальних ресурсів
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції (У _М)	Відображає рівень використання матеріальних ресурсів, і навіть структуру (матеріаломісткість продукції)
Прибуток від 1 крб. матеріальних витрат (П)	Показує, буде отримано прибутку на 1 крб. витрачених матеріалів
Коефіцієнт використання матеріалів (К _М)	Показує рівень ефективність використання матеріалів, дотримання норм їхньої витрати
2. Приватні показники	
Сирьємність продукції, металоємність продукції, паливоємність продукції, енергоємність продукції	Показники відбивають ефективність споживання окремих елементів матеріальних ресурсів на 1 крб. випущеної продукцією
Удільна матеріаломісткість виробу (ДУМКАХ)	Характеризує величину матеріальних витрат, витрачених одне виріб

Аналіз показників ефективності використання матеріальних ресурсів для підприємства потрібен на підготовку інформації керівництву, щоб воно, могло прийняти оптимальні управлінські рішення, забезпечити раціональне використання матеріальних ресурсів, знизити витрати, підвищити рентабельність й створення умов зростання виробництва [3, с. 27].

Таким чином, можна зробити висновок, що управління матеріальними ресурсами передбачає вирішення таких питань, як нормування витрат матеріалів і визначення потреби в них для виробничої діяльності підприємства, нормування запасів предметів постачання і витрат на їх утримання, облік і контроль матеріальних ресурсів у процесі їхнього збереження і споживання.

Література:

1. Аналіз господарської діяльності промисловості під ред. В.І.Стражева. – Мн.:Виш.шк.,2005. – 217 с.
2. Белоусов Р.А., Куликов О.Г. Удосконалення управління виробництвом і які підвищення його ефективності. - М.:ЮНИТИ, 2004. -240с.
3. Любушин М.П. Комплексний економічний аналіз господарську діяльність: Навчальний посібник. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 448 с.

УДК 330.131

Пчелінцев О. – студент 4 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Петренко В. С. – к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЯК ФАКТОРУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Оборотні кошти складають значну частину матеріально-грошових активів підприємств, тому раціональне та економне їх використання має особливе значення. Будучи самостійною економічною категорією, оборотні кошти впливають на процес виробництва і реалізації продукції. Їм належить вирішальна роль в організації діяльності підприємства, в забезпеченні його фінансової стійкості і платоспроможності, прибутку і рентабельності. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для підвищення ефективності – відповідні конкретні заходи. Ефективність функціонування оборотних коштів багато в чому визначає ефективність діяльності підприємств. Складність і різноманіття завдань, пов'язаних з використанням оборотних коштів, підвищенням їх оборотності і віддачі, викликають необхідність глибоких досліджень в цій області.

Оборотні кошти є однією із складових частин майна підприємства. Стан та ефективність їх використання – одна з головних умов успішної діяльності підприємства. Дослідження економічної літератури дозволило встановити, що оборотні кошти – це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу для забезпечення їх безперервного кругообігу [2, с. 34]. Однією з умов безперервності виробництва є постійне поновлення його матеріальної основи – засобів виробництва. У свою чергу, це визначає безперервність руху самих засобів виробництва, який відбувається у виді їхнього кругообігу. У своєму обігу оборотні кошти послідовно приймають грошову, продуктивну і товарну форму, що відповідає їх розподілу на виробничі фонди і фонди обігу. Оборотні фонди виступають у вигляді предметів праці, фонди обігу – це кошти, вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках та в касі підприємства [1, с. 167].

Ефективного використання оборотних активів досягають за умови збалансування джерел їх формування - власних і позичкових. У зв'язку з цим, підприємства змушені вести постійний пошук альтернативних джерел формування оборотних засобів. На даному етапі розвитку виробничих відносин таким джерелом можуть бути аванси заготівельних організацій через проведення державних закупівель продукції. Авансування підприємства дасть можливість покрити нестачу власних оборотних засобів у період нарощування витрат, сприятиме зростанню обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської

продукції. На рівень забезпеченості оборотними засобами суттєво впливає кредитна політика держави та комерційних банків. Кредитні ресурси для виробників продукції необхідні для поліпшення ситуації з формування джерел оборотних засобів, створення передумов забезпечення підприємств виробничими оборотними засобами. Тому першочергове значення слід надавати заходам кредитного впливу, які передбачають прискорення оборотності оборотних засобів, досягнення економічно обґрунтованих темпів зростання кредитних вкладень і темпів росту обсягів виробництва.

Засоби, вкладені в оборотні активи, повинні компенсуватися за один оборот, тобто за короткий період часу, що в середньому відповідає періоду перетворення грошей в гроші. В процесі аналізу оборотних активів важливо встановити, наскільки оптимальний їх об'єм і структура формування. Метою аналізу оборотних коштів є визначення їх об'єму і структури, а також джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства

Ціллю управління оборотними коштами є пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи. Це ставить перед підприємством необхідність рішення двох важливих завдань: забезпечення платоспроможності та забезпечення прийнятної об'єму, структури і рентабельності активів. Основною метою системи управління оборотними коштами є підвищення ефективності їх використання та прискорення оборотності, тому в процесі аналізу формування і використання оборотних коштів слід розрахувати швидкості обороту оборотних активів; оцінити ефективність використання обігових коштів [3, с. 420].

Основною метою системи управління оборотними коштами є підвищення ефективності їх використання та прискорення оборотності. На основі ретельного аналізу ефективності оборотних активів повинна будуватися фінансова політика управління оборотним капіталом підприємства, реалізація, якої повинна забезпечити компроміс між ризиком втрати ліквідності і ефективністю господарської діяльності. Факторний аналіз оборотності дає можливість визначити, за рахунок яких елементів оборотних активів досліджуване підприємство може підвищити ефективність їх використання. У нинішній час в процесі аналізу показників ефективності використання оборотних активів підприємства важливим є визначення, за рахунок яких факторів сформувався той чи інший показник. Закономірним є наявність різноманітних шляхів прискорення оборотності оборотних засобів, які залежать від рівня організації виробництва на підприємстві. Вважаємо за доцільне шукати такі шляхи на кожній із стадій кругообігу оборотних активів.

Література:

1. Демчук Л.А. *Нормування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств*/ Л.А. Демчук// *Науковий вісник НАУ*. – 2001. – №3. – С.183. 43
2. Ковальчук М.І. *Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник*. – К.: КНЕУ, 2005. – 390 с.
3. *Фінансовий менеджмент: Підручник/кер. кол. авт і наук. ред. професор А.М. Поддєрьогіна*. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

УДК 631.1.15.31

Ратошнюк Т.М. – к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу економічних досліджень

Ратошнюк В.І. – к.с.-г.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу рослинництва Інститут сільського господарства Полісся НААН України

ЛЮПИН – ВИСОКОБІЛКОВА КОРМОВА КУЛЬТУРА ПОЛІССЯ

Зараз в Україні, так як і в багатьох інших країнах світу, спостерігається недостатня забезпеченість населення білковими продуктами харчування. Дефіцит білка в раціоні їжі, яка споживається українцями - становить не менше 25 % [1]. Поява білкового та амінокислотного дефіциту на фоні несприятливих екологічних умов негативно відбивається на стані здоров'я, працездатності та тривалості життя людей.

Новітні дослідження, направлені на вирішення проблеми нестачі рослинного білка свідчать, що у подальшому майбутньому найефективнішим способом одержання практично необмеженої кількості білка є його мікробний синтез. Іншим перспективним джерелом білка - можуть бути одноклітинні та багатоклітинні водорості.

У найближчі роки, реальним і найбільш ефективним шляхом подолання цієї проблеми є використання рослинної білкової сировини для виробництва комбінованих м'ясних, рибних, молочних, хлібопекарських та інших харчових продуктів підвищеної біологічної цінності із необхідним хімічним складом та властивостями, які регламентуються вимогами нових концепцій харчування, представленими провідними нутріціологами світу і України [3]. Вже сьогодні, в якості білкових збагачувачів в хлібопекарській промисловості використовують шрот з насіння олійних культур, зародки злакових культур, борошно з насіння хлібів другої групи і бобових культур, а також концентрати та ізоляти їх. За хімічним складом та харчовою цінністю бобові культури найбільш близькі до тваринних білків – м'яса, риби, молока. Ці культури мають урожайність зерна 20-30 ц/га і високий вміст білка – 25-45 % на суху речовину.

На відміну від України, в останні роки в країнах Європейського Союзу, все ширшого використання у різних галузях харчової промисловості знаходять продукти переробки люпину білого і вузьколистого, як дешеве джерело повноцінних білків, ненасичених жирних кислот, харчових волокон. Вже відомі результати наукових досліджень науковців, що спрямовані на детальне вивчення хімічного складу білка зерна люпину різних видів і сортів. Їх зерно оцінюють за придатністю на кормові цілі, для використання в харчовій і переробній галузях.

Цінність люпину як однієї з найважливішої кормової культури, важко переоцінити. В одному кілограмі зерна даної культури може міститись 265-324 г перетравного протеїну. На відміну від соєвих бобів, зерно люпину містить дуже незначну кількість інгібіторів протеолітичних ферментів трипсину і хемо-

трипсину, що дає змогу згодувати його тваринам без попередньої термообробки. Таким чином, зернофураж люпину має значну кормову цінність [2, 3, 4]. За вмістом незамінних амінокислот білок люпину практично не відрізняється від білка сої, має однакову біологічну цінність для комбікормової промисловості, причому його собівартість найнижча серед всіх бобових культур [5].

В Україні щорічно відчувається дефіцит сирого протеїну в раціонах годівлі сільськогосподарських тварин. Проблема створення надійної кормової бази на Поліссі з плином часу не втрачає своєї гостроти. Аналіз використання кормів показує, що при нормі 105-110 г перетравного протеїну в 1 к. од. в нинішній час його вміст на 20-30 % менший, і при такій нестачі його у складі кормів веде до збільшення їх витрат для ВРХ майже в 1,3 рази, а для свиней – майже в 2 рази. Тому, перетравний протеїн є основним критерієм біологічної повноцінності корму. Дефіцит протеїну та відчутна нестача в кормах цукру і каротину - є стримуючим фактором росту продуктивності тваринництва. Крім того, досить важливим питанням є вирощування і заготівля кормів з допустимим рівнем забруднення радіонуклідами з метою вирішення проблеми кормового білка у зоні радіоактивного забруднення.

Виходячи з цього, постало питання пошуку альтернативних бобових культур, які могли б рости на поліських землях. Альтернативним варіантом поповнення кормової бази для умов Полісся України є виведені та занесені до Державного реєстру сортів рослин України сорти люпину вузьколистого кормового напрямку використання, а також вивчаються зональні технології вирощування люпину вузьколистого для використання на корм та виробництва насіння. Люпин вузьколистий є цінною сільськогосподарською культурою, яка в перспективі має важливе народногосподарське значення, завдяки достатньо широкому застосуванню у кормовиробництві і харчовій та переробній промисловості та інших галузях народного господарства.

У комплексі численних заходів, що спрямовані на вирішення цієї важливої проблеми є ефективно використання біокліматичного потенціалу ґрунтово-кліматичних зон, оптимальне, з урахуванням кліматичних умов, розміщення виробництва люпину вузьколистого по регіонах, оскільки вони, внаслідок відмінностей за біологічними властивостями і морфологічними ознаками, характеризуються різними вимогами до тих чи інших ґрунтових і кліматичних умов. Важливим також є розроблення і впровадження у виробництво ефективних конкурентоспроможних, з високим рівнем окупності енергії, адаптованих до умов середовища технологій вирощування люпину вузьколистого, які базуються на підборі інтенсивних, з відповідним ступенем реалізації генетичного потенціалу, сортів, науково-обґрунтованому розміщенні у сівозміні, системному обробітку ґрунту, раціональній системі удобрення, що поєднує використання мінеральних добрив, мікроелементів і бактеріальних препаратів, догляді за посівами, основною складовою якого є інтегрований захист посівів від бур'янів, шкідників і хвороб, своєчасному виконанні всього комплексу технологічних прийомів.

Отже, люпин вузьколистий є цінною сільськогосподарською культурою,

яка в перспективі має важливе народногосподарське значення, завдяки достатньо широкому застосуванню у кормовиробництві і харчовій та переробній промисловості та інших галузях народного господарства.

Література:

1. *Алексеев Е.К. Однолетние кормовые люпины / Е.К. Алексеев. – М.: Колос. – 1968. – 263 с.*
2. *Антоний А.К. Зернобобовые культуры на корм и семена / А.К. Антоний, А.П. Пылов. – Л.: Колос, 1980. – С. 19-23, С. 50-51.*
3. *Бережная З.Г. Особенности формирования урожая белого люпина / З.Г. Бережная, Г.Г. Гатаулина // Докл. ТСХА. – 1968. – Вып. 142. – С. 169-174.*
4. *Берестецкий О.А. Биологические факторы повышения плодородия почв / О.А. Берестецкий // Весник сельскохозяйственной науки. – 1986. - № 3. – С. 29-36.*
5. *Бродецька К.П. Ідентифікація колекційних зразків люпину білого / К.П. Бродецька // Збірник наукових праць Інституту землеробства УААН. – 2005. – Вип. 3. – С. 104-109.*

УДК 330.111

Різник А.Г. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В. С. – к.е.н. старший викладач факультет економіки і менеджменту Херсонський державний університет

ЕКОНОМІЧНЕ РАЙОНУВАННЯ УКРАЇНИ

Усі країни світу характеризуються суттєвими територіальними відмінностями, зокрема, великою своєрідністю спеціалізації та структури виробництва, які обумовлені природними, економічними, соціальними, історичними умовами. На цій об'єктивній основі розвивається внутрішньодержавний територіальний поділ праці та формуються своєрідні природно-господарські утворення, які характеризуються певною спеціалізацією – так звані економічні райони. Їх виділення, вивчення, прогнозування розвитку і лежить в основі економічного районування країни.

Економічне районування – це процес поділу країни на економічні райони, які історично склалися у процесі розвитку і розміщення продуктивних сил, господарського освоєння території. [2, с. 29]

Виділяють два основних види економічного районування: загальне (або інтегральне) та галузеве. Інтегральне районування відображає просторову взаємодію всіх компонентів суспільно-географічних комплексів на певній території. Це районування передбачає розчленування території як цілісного природничо-соціоекономічного явища. Загальне районування охоплює природу й усе народне господарство певної країни з усіма його галузями та зв'язками. Інтегральне районування здійснюється на двох рівнях:

- макрорівень (для України це виділення трьох економічних макрорайонів);
- мезорівень (від 5-ти до 10-ти мезорайонів).

Галузеве економічне районування поділяє територію країни на окремі райони, виходячи з однієї певної ознаки – однієї галузі виробництва. Значний внесок у розвиток нової сітки економічних районів України зробили в останні роки такі українські вчені, як М.М. Паламарчук, М.Д. Пістун, Ф.Д. Заставний, О.І. Шаблій і В.А. Поповкін. Так, Ф.Д. Заставний виділив дев'ять мезорайонів, що входять до трьох макрорайонів, які названі: Східний, Західний, Південний [1, ст. 15].

Удосконалення сітки економічного районування – безперервний процес, в основі якого лежить розвиток продуктивних сил під впливом науково-технічного прогресу, Концепції стійкого розвитку. На вдосконалення системи економічного районування впливає і трансформація правового, інвестиційного, економічного простору, а також науковий пошук і створення нових знань у галузі складних природничо-суспільних відносин галузі складних природничо-суспільних відносин та їх територіальної організації.

П'ять макроекономічних районів:

- 1) Центральнoукраїнський (Київська, Чернігівська, Житомирська, Черкаська та Кіровоградська області);
- 2) Донбас та Нижнє Придніпров'я (Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Запорізька області);
- 3) Слобідська Україна (Харківська, Сумська, Полтавська області);
- 4) Причорноморський (Одеська, Миколаївська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим);
- 5) Західноукраїнський (Рівненська, Волинська, Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Вінницька, Хмельницька області).

Велике значення економічного районування полягає у тому, що воно є основою формування і реалізації державної регіональної економічної політики, а також використовується в практиці територіального управління господарством, при виборі доцільних варіантів розміщення нових виробничих об'єктів та вдосконаленні територіальної структури господарства, обґрунтуванні перспектив розвитку територіально-виробничих комплексів. Економічне районування сприяє підвищенню ефективності використання ресурсного, виробничого і науково-технічного потенціалу регіонів і всієї країни.

Література:

1. *Агропромислове виробництво України (1990-1997)*. – К.: ІАЕ УААН, 1997. – 436 с.
2. *Аналіз і прогнозований розвиток економіки регіону* / Н.Д. Прокопенко Ф.Я. Поклонський / Н.Г. Чумаченко . - К.: *Наук. думка*, 1991. - 226 с.

УДК 338

Русавська Г. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Складні ринкові умови висувають особливі вимоги до планування стійкого розвитку підприємств, який повинен будуватися на гнучких принципах коригування цілей господарської діяльності залежно від умов, у яких функціонує підприємство. Забезпечення стійкого розвитку є складним завданням, адже підприємство не має змоги впливати на ряд чинників, що визначають напрями його діяльності. Переважна більшість відхилень від нормального функціонування виникає через прорахунки минулих періодів, які з часом накопичуються та негативно впливають на поточне функціонування. Таким чином, досягнення стійкого фінансово-економічного стану та високого рівня конкурентоздатності вимагає від підприємства глибокого, науково-обґрунтованого аналізу поточної та перспективної діяльності.

Аналіз відіграє важливу роль при оцінці ефективності господарської діяльності підприємства. Будь-яка підприємницька діяльність потребує постійного контролю та аналізу процесів, під дію яких потрапляє підприємство в сучасних умовах господарювання. Це, передусім, пов'язано із зміною зовнішніх умов, кон'юнктури ринку, податкового законодавства тощо.

Суть проблеми полягає в тому, що більшість підприємців, які зіткнулися з перешкодами, не задумуються про необхідність аналізу своєї діяльності, а тому взагалі його не здійснюють. Аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від задумів та формування підприємства до поступового підвищення ефективності його господарювання.

Саме на основі результатів аналізу розробляються та формуються управлінські рішення, які в сучасних умовах жорсткої конкуренції не можуть прийматись інтуїтивно або приблизно. Основним завданням аналізу господарської діяльності є оцінка використання активів, доходів та витрат за звітний період, виявлення факторів, які негативно або позитивно вплинули на кінцеві фінансові результати.

Чіткого визначення терміна «аналіз господарської діяльності» немає, у різних джерелах його тлумачать по-різному.

У роботах М.І. Баканова, А.Д. Шеремета, економічний аналіз (аналіз господарської діяльності) трактується більш вузько, тобто як напрямок, пов'язаний із викладом методів та техніки аналітичних розрахунків на рівні підприємства в умовах директивної економіки [2, с. 24-28].

Особливості такого аналізу полягають у наступному:

- він побудований виключно виходячи з передумов та обмежень, що діють в умовах централізовано планової економіки й не припускають наявності реальних ринкових механізмів;

- зазвичай він проводиться в ретроспективному аспекті;
- його квінтесенцією є аналіз виконання планових завдань за різними показниками та жорстко детермінований факторний аналіз;
- він торкається не тільки фінансової сторони діяльності підприємства, а передбачає комплексну різнобічну оцінку.

Економічний аналіз господарської (підприємницької) діяльності здійснюється за даними обліку, звітності та іншої економічної інформації. Таким чином, виявляються внутрішньогосподарські резерви необхідні для досягнення цілей підприємства. Мета підприємницької діяльності полягає у дотриманні та забезпеченні якості життя працівників та їхніх сімей за рахунок задоволення потреб ринку, збільшення обсягів виробництва та підвищення ефективності діяльності в цілому. При цьому аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства охоплює такі питання:

- виконання плану за узагальненими показниками (обсяг виробництва і реалізації продукції, собівартість, прибуток, рентабельність);
- використання ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових);
- організаційно-технічний рівень виробництва, використання виробничих фондів та виробничих потужностей;
- ефективне використання оборотних коштів тощо.

Загальними завданнями економічного аналізу є:

- оцінка та перевірка результатів господарської діяльності за певний період;
- вивчення причин відхилення від плану чи результатів за минулий період;
- розподіл причин на залежні та незалежні;
- визначення ефективності роботи підприємства;
- виявлення невикористаних можливостей з метою підвищення кінцевої ефективності та якості результатів праці;
- розробка заходів щодо усунення втрат та прогнозування результатів господарської діяльності підприємства (об'єднання).

Все це є дуже важливим в умовах ринку, оскільки без обґрунтованих управлінських рішень, розроблених на базі економічного аналізу, забезпечити ефективну підприємницьку діяльність практично неможливо.

Результати вивчення діяльності підприємств свідчать: більшість (90-95%) підприємств забезпечують зростання рентабельності виробництва продукції за рахунок підвищення цін, а не за рахунок раціонального використання виробничих ресурсів.

Цьому сприяє недосконалість державного регулювання цін та встановлення граничних меж рентабельності виробництва продукції. В свою чергу, це сприяє поглибленню витратного способу виробництва.

Фактори зростання ефективності виробництва та якості продукції – це ті причини, які сприяють поліпшенню показників господарської діяльності (рентабельності, продуктивності праці, фондівіддачі тощо). Вони перебувають у тісному взаємозв'язку між собою, динамічні як у часі, так і в просторі. Тому для забезпечення раціонального й економічного використання наявних ресурсів необхідно якнайповніше враховувати та досліджувати ці фактори. Використання

резервів за кожним фактором є матеріальною основою безперервного зростання ефективності виробництва, якості продукції та підвищення життєвого рівня колективу. Дія факторів постійно породжує резерви.

Література:

1. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // *Актуальні проблеми економіки*. - 2006 - № 9(63) – С.169-173.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. *Теория экономического анализа: учебное пособие* – М.: «Финансы и статистика», 2001.
3. Циглик І.І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності // *Актуальні проблеми економіки*. - 2003 - № 7(25) – С.90-96.
4. Лысенко Д.В. *Теория экономического анализа // Аудит и финансовый анализ* – 2007 - №2. – С. 23-31.

УДК 330.161

Савченко О.С. – студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ ЯК ОСНОВИ ПЕРМАНЕНТНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Суб'єкти господарювання, здійснюючи свою виробничу діяльність постійно знаходяться під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища. Всі чинники внутрішнього і зовнішнього середовища виявляються через передачу учасникам ринкових відносин певної інформації (сигналів). Тому великий інтерес в умовах фінансової кризи представляє виділення з великої кількості різної інформації тієї, яка важлива для контролю за виробничою діяльністю підприємства.

Значення інформаційних досліджень посилюється також тим, що зростає роль чинника невизначеності в організації управління підприємством, який розглядається як нестабільність, мінливість економічної і соціальної поведінки суб'єктів виробничої системи. Проте на сьогодні недостатньо визначеним є вплив інформаційних факторів на подальший розвиток підприємств.

Не маючи засобів збору та оброблення інформаційна система не може ні побачити наявності самої проблеми, ні оцінити рівень конкурентоспроможності і тим самим не може зробити адекватних відповідних дій. Також викликає занепокоєння відсутність на підприємствах фахівців з обробки інформації з грифом обмеженого доступу, до якої також відносяться певні відомості про особу. Інформація про фізичну особу (персональні дані) - відомості чи сукупність відомостей про фізичну особу, яка ідентифікована або може бути конкретно ідентифікована. До конфіденційної інформації про фізичну особу належать, зокрема, дані про її національність, освіту, сімейний стан, релігійні переконання, стан здоров'я, а також адреса, дата і місце народження.

Відповідно до чинного законодавства не допускаються збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди. Але інформація може бути поширена без згоди її власника, якщо вона є суспільно значущою, тобто якщо вона є предметом громадського інтересу і якщо право громадськості знати цю інформацію переважає право власника на її захист [1].

Громадяни, юридичні особи, які володіють інформацією професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого характеру, одержаною на власні кошти, або такою, яка є предметом їх професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого інтересу і не порушує передбаченої законом таємниці, самостійно визначають режим доступу до неї, включаючи належність її до категорії конфіденційної, та встановлюють для неї систему (способи) захисту. Виняток становить інформація комерційного та банківського характеру, а також інформація, правовий режим якої встановлено Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України

(з питань статистики, екології, банківських операцій, податків тощо), та інформація, приховування якої являє загрозу життю і здоров'ю людей [2].

Порушення законодавства України про інформацію тягне за собою дисциплінарну, цивільно-правову, адміністративну або кримінальну відповідальність згідно із законами України.

Для забезпечення захисту інформації в системі створюється комплексна система захисту інформації, яка призначається для захисту інформації від:

- витоку технічними каналами, до яких належать канали побічних електромагнітних випромінювань і наведень, акустично-електричні та інші канали, що утворюються під впливом фізичних процесів під час функціонування засобів обробки інформації, інших технічних засобів і комунікацій;

- несанкціонованих дій з інформацією, у тому числі з використанням комп'ютерних вірусів;

- спеціального впливу на засоби обробки інформації, який здійснюється шляхом формування фізичних полів і сигналів та може призвести до порушення її цілісності та несанкціонованого блокування.

Захист інформації від витоку технічними каналами забезпечується в системі у разі, коли в ній обробляється інформація, що становить державну таємницю, або коли відповідне рішення щодо необхідності такого захисту прийнято розпорядником інформації [3].

Для максимізації корисного ефекту, мінімізації розміру можливих витрат керівництву підприємств потрібно завжди забезпечувати захист інформації з обмеженим доступом. Для цього, на нашу думку, а також у відповідності з чинним законодавством потрібно детально проаналізувати потребу у створенні служби зі захисту інформації.

Зазначена служба повинна координувати свої дії з іншими службами підприємства - збуту, планування та безпосередньо підпорядкована генеральному директору. Розмір оплати праці повинен бути фіксованим – на рівні посадового окладу працівників служби збуту, планування. Проте, для стимулювання працівників зазначеної служби будуть враховуватися бонуси (певний відсоток коштів, які підприємство зекономило, або помножило завдяки завчасного реагування на зміни в навколишньому бізнес-середовищі).

Література:

1. Закон України "Про інформацію" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Економічна безпека: навч. посіб. / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; за ред. О. М. Джужі. — К., 2010. — 368 с.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 березня 2006 р. N 373 «Про затвердження правил забезпечення захисту інформації в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.648

Савченко М. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Мохненко А.С. – завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету, д.е.н., професор

УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах обмеженості ресурсів із метою підтримання життєздатності підприємства постійно виникає потреба в позиковому капіталі.

Сутність позикового капіталу підприємства проявляється в реалізації його функцій. Основними функціями позикового капіталу є виробничо-розподільча та функція забезпечення прибутку.

В науковій літературі до сьогодні відсутній єдиний підхід щодо визначення сутності позикового капіталу підприємства.

В економічному енциклопедичному словнику [3, с. 119] дається наступне визначення позикового капіталу: «Це – відокремлена форма промислового капіталу, грошовий капітал, власник якого (кредитор) надає його іншим особам на певний термін за заздалегідь обумовлену плату у формі відсотка.

На думку А.М. Поддєрьогіна [6, с. 229] позичковий капітал виступає коштами, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, платності, поверненості.

Багрій П.І., Дорогунцов С.І. [4, с. 422] вважають, що позичковий капітал – грошовий капітал, який його власник надає на певний час іншим капіталістам за певну плату у вигляді процента.

Наумова Н.В, Герасимов Б.И, Пархоменко Л.В. [5, с. 8] розглядають позичковий капітал як вартість, інвестовану в грошові кошти або інші цінності, що залучаються на основі їх повернення з метою фінансового розвитку підприємства.

Рікардо Д. [7, с. 288-306] висвітлює позичковий капітал як допоміжний фактор, що сприяє розвитку промислового виробництва та зростанню випуску продукції промислових фабрикантів.

Як ми бачимо серед науковців немає єдиного підходу до визначення поняття «позичковий капітал», але зміст цього поняття залишається однаковим та носить досить загальний характер.

Головною метою управління позиковим капіталом підприємства є виконання функцій позикового капіталу.

Управління позиковим капіталом – це цілеспрямований процес їх формування з різних джерел і в різних формах у відповідності з потребами підприємства в позикових коштах.

Джерелами позикових коштів можуть бути кошти, залучені на ринку цінних паперів, і кредитні ресурси.

Для раціонального використання залучених позикових ресурсів необхідно розробити політику управління цими позиковими коштами що в кінцевому випадку дозволить підприємству отримати прибуток.

На думку І.А. Бланка [1] політика управління позиковим капіталом - система принципів і методів розробки та реалізації фінансових рішень, що регулюють процес залучення позикових коштів, а також визначають найбільш раціональні джерела фінансування позикового капіталу відповідно до потреб і можливостей розвитку організації на різних етапах її існування.

Ван Хорн [2] вважає, що політика управління позиковим капіталом – це вибір і обґрунтування найбільш раціональної стратегії залучення позикових коштів, визначення можливих шляхів і необхідних заходів щодо залучення капіталу в реальну сферу виробництва, що безпосередньо впливає на фінансовий результат діяльності підприємства.

До завдань політики управління позиковим капіталом відносять : встановлення напрямків ефективного використання позикових коштів; визначення оптимального обсягу позикового капіталу; визначення найкращих умов залучення позикових коштів для підприємства; розрахунок найоптимальнішого строку користування позиковими коштами.

Політика управління позиковим капіталом необхідна для вибору оптимального набору джерел фінансування підприємства з метою підвищення ефективності його роботи, який би при мінімальних витратах та з мінімальним ризиком забезпечив потребу у додаткових коштах.

Література:

1. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. - К.: Центр, Эльга. 2005. - 448 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн [пер. с англ.; гл. ред. серии Я.В. Соколов]. - М. : Финансы и статистика. - 2003. – 800 с.
3. Економічний енциклопедичний словник [Текст]: у 2 т. / С. В. Мочерний [та ін.] ; ред. С. В. Мочерний. - Л.: Світ, 2005. Т. 2 : О - Я. - Л.: [б.в.], 2006. - 563 с.
4. Економічний словник [Текст] / За ред. П. І. Багрія, С. І. Дорогунцова. – К.: Укр. енцикл., 1973. – 622 с.
5. Наумова Н. В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона: монография / Н. В. Наумова, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко. – Тамбов: ТГТУ, 2004. – 104 с.
6. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
7. Рикардо Д. Сочинения. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо; перевод, под ред. М.Н. Смит. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 360 с.

УДК 65.012.34:338.43.009.12

Сакун К.В. – асистент кафедри економічної теорії та статистики ДВНЗ «Херсонський ДАУ»

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Концепцію логістичного аутсорсингу у світовому масштабі успішно використовують понад 80 років. Вперше аутсорсинг з'явився ще у 1840-ві роки у США. Одним із яскравих прикладів успішного використання концепції аутсорсингу ще на початку ХХ століття є компанія General Motors, якій вдалося обігнати найголовнішого конкурента Генрі Форда. Це був лише початок успішних прикладів використання аутсорсингу. Apple, Kodak та багато інших компаній завдячують своєму успіху саме концепції логістичного аутсорсингу [1]. Сутність аутсорсингу логістичних функцій і бізнес-процесів полягає у передачі частково (або повністю) окремих логістичних функцій або комплексних логістичних бізнес-процесів зовнішній організації – аутсорсеру, або – логістичний посередник, серед яких особливе місце займають логістичні провайдери – організації, які надають комплекс логістичних послуг на основі аутсорсингу. Сфера діяльності логістичних провайдерів – контрактна логістика [3].

Іншими словами будь-який виробник прагне до скорочення логістичних витрат, а також бажає краще сконцентруватися на основній діяльності. Транспортні функції, функції пакування та інші не є основним видом діяльності виробників, тому у відповідності з логікою ефективного управління повинні бути винесені «за межі» підприємства. При цьому логістичні провайдери, які надають послуги, володіють необхідними ресурсами – технологіями, ноу-хау, спеціальним обладнанням, підготовленими кадрами. Тому звертаючись за допомогою до таких спеціалістів це призводить не тільки до зниження рівня загальних затрат, а й до підвищення рівня якісного обслуговування кінцевого споживача.

Поєднання інструментів логістики та аутсорсингу створює необхідні конкурентні переваги для успішного функціонування агропідприємств в умовах сучасного ринку. Такий підхід до реалізації логістичних функцій і бізнес-процесів має назву «концепція логістичного аутсорсингу» [2].

Використання концепції логістичного аутсорсингу для аграрних підприємств, які мають підвищений рівень ризику ведення діяльності, є досить актуальним. Особливо для невеликого бізнесу, маленьких фермерських господарств, коли виробники мають можливість лише виростити продукцію, а купувати дорогу техніку на доставку до споживача або перевезення на переробку не має можливості, саме в такому випадку актуальним стає залучення логістичних провайдерів.

Наведемо ряд вагомих причин використання логістичного аутсорсингу: 1) незалежність від ключових співробітників. Провайдер завжди готовий до

виконання своїх зобов'язань; 2) обробка пікових навантажень. Розрахунок заробітної плати не паралізує роботу фінансової служби клієнта; 3) відповідальність за якість і терміни. Згідно договору провайдер відповідає за якість проведення розрахунків і дотримання термінів оплати і надання документації. Він оплачує всі штрафи і несе всю відповідальність за свої помилки і затримки; 4) конфіденційність. Якщо розрахунок зарплати ведеться на стороні аутсорсера, на ньому лежить відповідальність за дотримання законодавства про захист персональних даних; 5) зобов'язання про зберігання інформації. Провайдер забезпечує збереження даних клієнтів, використовуючи дублювання інформації, серйозні системи захисту і зберігання; 6) захист від помилок обладнання і ПО. Аутсорсинг позбавляє від необхідності інвестувати в спеціалізоване ПО і техніку. Технічні збої у провайдера не є «поважною» причиною невиконання робіт; 7) зміни в законодавстві. Фахівці провайдера уважно відстежують всі зміни законодавства, мінімізуючи можливість помилок і фіскальних ризиків [1].

Ефективність логістичного аутсорсингу для агропідприємства полягає у зниженні загальних витрат і зміні структури витрат підприємства (зниження або повне виключення витрат, пов'язаних з транспортуванням, забезпеченням безпеки, експлуатацією транспортних засобів, утриманням і навчанням персоналу, інформаційним обслуговуванням та ін.), а також підвищенні якості обслуговування споживачів (скорочення термінів постачання, доставка «від дверей до дверей», моніторинг процесів транспортування, зниження кількості помилок та ін.).

Однак сьогодні логістичні провайдери, які надають свої послуги, мають недостатній рівень сервісу. Тому сприяти розвитку аутсорсингу та підвищувати попит на даний вид діяльності повинні логістичні компанії, забезпечуючи аграрні підприємства якісними послугами.

Таким чином, доцільність впровадження концепції логістичного аутсорсингу для аграрного підприємства обумовлюється поліпшенням логістичного сервісу, підвищенням гнучкості і покращенням стратегічних позицій підприємства на ринку.

Література:

1. *Использование аутсорсинга: практика, признанная во всем мире // Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга», 1998 – 2016 [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/mr/business/Outsorsing.htm>*
2. *Матвій І.Є. Роль логістичної інфраструктури та аутсорсингу у забезпеченні ефективної діяльності підприємства / І.Є. Матвій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 580. – С. 450*
3. *Некомерційний інтернет-портал Books in UA [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://bookss.in.ua/book_viniknennya-i-rozvitok-outsorsing_832/7_tema-6.-outsorsing-u-logstic*

УДК 658.15

Самохвалова Н. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мохненко А.С. – завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету, д.е.н., професор

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Трансформація економічних відносин в Україні викликала кардинальні зміни в управлінні суб'єктами господарювання, де особливе місце належить управлінню акціонерними товариствами. При цьому значно ускладнюється управління фінансами акціонерних товариств, які здійснюють свою діяльність у динамічному режимі перманентних внутрішніх і зовнішніх змін, орієнтованих на конкуренцію, подолання кризових явищ.

Особливість акціонерних товариств щодо організації управління фінансами полягає у відокремленні функцій володіння капіталом (який належить широкому колу юридичних та фізичних осіб – акціонерам) від функції управління, яка переходить до рук фахівців – менеджерів [2].

Основними принципами організації фінансів акціонерних товариств є: принцип повної самостійності; відповідальність за результати господарської діяльності; фінансове планування; фінансова дисципліна; самоокупність підприємства; розподіл коштів, що беруть участь в обслуговуванні обороту підприємства, на власні та позикові; розмежування основної і інвестиційної діяльності підприємства [3].

Управління фінансами акціонерного товариства – це сукупність прийомів, методів і засобів, що використовуються для підвищення прибутковості підприємства і мінімізації ризику неплатоспроможності.

Предметом управління фінансами є регулювання фінансових потоків. При цьому об'єктом управління фінансами є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства [4].

Основною метою діяльності акціонерного товариства є досягнення максимальної теперішньої вартості акцій.

Щоб досягти цю мету акціонерному товариству необхідно вирішувати такі завдання: забезпечувати приріст рентабельності власного капіталу; забезпечити зростання ринкового курсу акцій акціонерного товариства; постійно підтверджувати поточну платоспроможність акціонерного товариства;

- підтримувати структуру капіталу (співвідношення між довгостроковими зобов'язаннями і власним капіталом), що забезпечує платоспроможність в довгостроковому періоді, тобто виконання зобов'язань перед інвесторами і кредиторами, які мають довгострокові вкладення в акціонерні товариства [5].

Управління фінансами акціонерного товариства має поєднувати стратегічну перспективу і поточні завдання і орієнтуватися на швидкоплинні

зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що можливо при налагодженій замкнутій схемі управління.

При розробці системи управління фінансами акціонерного товариства слід застосовувати контролінг, де необхідно передбачати наступне: складання фінансових бюджетів, планів-балансів, участь у розробці довгострокових фінансових планів; здійснення поточного контролю виконання планових показників; участь в формуванні джерел фінансування підприємства, розробці стратегій фінансування і заходів щодо фінансування з урахуванням планових показників; аналіз відхилень та складання фінансових звітів щодо цих відхилень; розробка при необхідності управлінських заходів щодо зменшення відхилень фактичних показників від планових [1].

Механізм фінансового управління є багатофункціональною системою, яка покликана виявляти та попереджувати загрози зовнішнього та внутрішнього характеру, знаходити найкращі джерела та напрямки для фінансування діяльності, що забезпечує кожен елемент механізму у відповідності з проблемами, що виникають.

Для сталого й ефективного розвитку підприємства потрібно покращувати систему управління та контролю на підприємстві. За допомогою контролю керівництво оцінює ефективність фінансових заходів, що дає змогу встановлювати оперативні управлінські рішення, спрямовані на вирішення поставлених завдань. Покращення системи контролю дозволить підвищити ефективність та захищеність фінансів підприємства в цілому.

Література:

1. Єфименко Т.І., Гасанов С.С., Кудряшов В.П. Фіскальна консолідація в контексті антикризового регулювання / Т.І. Єфименко // *Фінанси України*. – 2013. – №2. – С. 7–20.
2. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст]: навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ 2008 – 554 с.
3. Хістієва О. В. Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток підприємства [Текст] / О. В. Хістієва // *Фінанси України*. – 2007. – № 6. – С. 78-80.
4. Хліпальська В. П. Вплив оцінки вартості засобів оборотного капіталу на фінансові результати підприємства [Текст] / В. П. Хліпальська // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2002. – № 6. – С. 30-38.
5. Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства [Текст] / О. В. Хмелевський // *Фінанси*. – 2009. – №9. – С. 10-14.

УДК 338.984

Синякова К.М. – доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
Миронюк М.Р. – студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Поняття "інвестиції" досить багатогранне. Під інвестиціями розуміється будь-яка поточна діяльність, яка збільшує майбутню здатність економіки виробляти продукцію.

Юридичні та фізичні особи, які здійснюють інвестиційні вкладення, є інвесторами. Економічним мотивом інвестування коштів є отримання доходу від їх вкладення. Взагалі, до інвестицій відносяться тільки ті вкладення, які переслідують своєю метою отримання прибутку, а також збільшення обсягу капіталів.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України у вигляді акціонерного капіталу на 1 січня 2015 року становив 42,76 млн. дол. США, з якого акціонерний капітал нерезидентів становить 35,6 млн. дол. США, що на 2,56 млн. дол. США більше ніж станом на 31 грудня 2015 року, де акціонерний капітал нерезидентів становить 33,04 млн. дол. США. Прямі інвестиції нерезидентів в Україні на 31 грудня 2015 року складають 39,82 млн. дол. США [2].

Отже, спостерігається спад інвестицій в економіку України, що свідчить про погіршення інвестиційного клімату та зменшення обсягів залучення додаткових джерел фінансування у виробничий процес суб'єктів господарювання усіх форм власності.

Водночас, на сьогоднішній час в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Зазначене підтверджує той факт, що найбільше інвестували в економіку України суб'єкти господарювання з Кіпру (13,70 млн. дол. США станом на 01.01.2015 року, та 11,74 млн. дол. США станом на 31.12.2015 року). За видами економічної діяльності найбільшу питому вагу за іноземними вкладеннями займає промисловість - 31,6% від загальної суми станом на 01.01.2015 року та 30,6% - станом на 31.12.2015 року.

В регіональному розрізі спостерігається дещо інша тенденція. Так, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області становив 208,2 млн. дол. США станом на 01.01.2015 року, та 210,6 млн. дол. США станом на 31.12.2016 року. Отже, приріст за підсумками 2015 року склав 2,4 млн. доларів США, або 1,2% до початку 2015 року.

Збільшенню прямих іноземних інвестицій в економіку Херсонської області сприяє те, що в ній існує ціла низка сприятливих для інвестування умов: вигідне географічне розташування між Азово-Чорноморським басейном та басейном ріки Дніпро; розвинена транспортна інфраструктура; розвинена система вищих навчальних закладів та професійно-технічної освіти, значний науковий потенціал; високопродуктивні земельні ресурси; природно-кліматичні умови і мінерально-сировинні ресурси; досить розвинена ринкова інфраструктура та інфраструктура сприяння розвитку бізнесу.

Для прогнозування обсягів надходження іноземних інвестицій необхідно проаналізувати інвестиційний клімат певного регіону чи країни взагалі. Інвестиційний клімат – це сукупність чинників економічного, політичного, правового та соціального характеру, які бере до уваги інвестор, ухвалюючи рішення щодо здійснення інвестицій [1].

Для оцінки інвестиційного клімату використовують такі узагальнюючі синтетичні показники: політична і фінансова стабільність; рівень загальноекономічного розвитку країни; рівень розвитку ринкової та інвестиційної інфраструктури; ємність внутрішнього ринку; вартість робочої сили; купівельна спроможність населення; рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків.

Комплекс чинників, що визначають інвестиційний клімат, можна поділити на три групи [1]:

1. Інституційні: внутрішня і зовнішня політична стабільність, національне законодавство в цілому і політика держави щодо іноземних інвестицій.
2. Економічні: загальна характеристика економіки, ємність фондового ринку, характеристика банківської сфери, стабільність національної валюти, ринкова та інвестиційна інфраструктура.
3. Соціально-психологічні: соціальний рівень розвитку суспільства, рівень кваліфікаційної підготовки робочої сили, доступ до факторів виробництва.

Поряд з переліченими факторами, що формують позитивний інвестиційний клімат Херсонської області в цілому, існують і негативи загального характеру, які заважають залученню інвестицій. До них можна віднести: нестабільність та невизначеність законодавчих актів, різкі й непередбачувані зміни в податковій політиці; невизначеність у питаннях власності, особливо на природні та природно-рекреаційні ресурси; відсутність ринку землі, без якого не можна забезпечити іпотечне кредитування; відсутність чіткого механізму державної підтримки наукової та інноваційної діяльності; слабку методико-нормативну базу оцінки доцільності інвестиційних проєктів, недостатню обґрунтованість маркетингових досліджень та експертизи ринкових умов.

Література:

1. Бланк І. О., Гуляєва Н. М. *Інвестиційний менеджмент: Підручник*. — К.: КНТЕУ, 2009. — 398 с.
2. *Державна служба статистики України*. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. *Закон України «Про Інвестиційну діяльність»* [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.645

Сипко Ю. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Байша К.М. – доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Правильна організація та раціональне використання оборотних коштів мають велике значення для забезпечення безперервного процесу суспільного відтворення, стійкого фінансового стану підприємств, реального накопичення національного багатства країни.

Адам Сміт ввів у політичну економію узагальнюючі поняття основного і оборотного капіталу. Однією з розбіжностей між ними він вважав спосіб у який вони приносять дохід. Він вважав, що оборотним є капітал який може давати дохід своєму власнику тільки одним способом - при використанні його в обороті [4].

Історію поділу активів на оборотні та необоротні досліджували Метьюс М. і ПерераїМ. Автори зазначають, що поділ активів на основні та оборотні прийшов в практику бухгалтерського обліку з економіки через судову сферу в кінці дев'ятнадцятого – на початку двадцятого століття. Вважалось, що одна із основних вигод від поділу активів на основні і оборотні полягає у можливості оцінки, на підставі цього, ліквідності суб'єкта господарювання [3].

Для того, щоб ресурс вважався активом, на думку вітчизняних науковців, необхідно виконання двох умов: він повинен знаходитись у володінні підприємства (контролюватись підприємством); він повинен мати достовірно визначену вартість у грошовому вираженні.

Управління активами підприємства в межах корпоративної фінансової політики передбачає розробку і реалізацію: політики комплексного управління активами; політики управління позаоборотними активами; політики управління оборотними активами.

Основними умовами, які необхідно враховувати при формуванні політики комплексного управління активами підприємства є: встановлення відповідності обсягу і структури формованих активів обсягу і структурі виробництва і збуту продукції; наявність розроблених критеріїв оптимізації складу активу ефективності господарської діяльності; формування умов прискорення обороту активів в процесі їх використання.

Політика управління оборотними активами підприємства є системою обґрунтованих заходів, направлених на зміну величини і структури його оборотних активів. Дана політика є частиною корпоративної фінансової політики, що розробляється, і орієнтована на формування необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізацію і оптимізацію структури джерел їх фінансування [2].

При управлінні активами підприємства важлива роль належить методу оптимізації співвідношення оборотних і позаоборотних активів, який здійснюється на підставі ряду принципів: врахування найближчих перспектив розвитку операційної діяльності і форм її диверсифікації; забезпечення відповідності співвідношення формованих оборотних і позаоборотних активів обсягу, структурі виробництва і збуту продукції; забезпечення оптимальності співвідношення оборотних і необоротних активів з позиції ефективності господарської діяльності; забезпечення можливостей високого обороту активів в процесі їх використання.

З урахуванням вищезазначених принципів здійснюється оптимізація структури активів підприємства, яка направлена на забезпечення його фінансової безпеки.

Головна мета управління оборотними активами в контексті забезпечення фінансової безпеки полягає в забезпеченні їх достатності для нормального функціонування підприємства, а також в найефективнішому їх використуванні у виробничо-господарській діяльності.

Досягнення цієї мети припускає вирішення завдань: формування оптимального складу і структури оборотних засобів; обґрунтоване визначення потреби підприємства в оборотних коштах; формування складу і раціоналізація структури джерел фінансування оборотних коштів; максимізація ефективності використання оборотного капіталу в діяльності підприємства [1, с. 39].

Розробка і реалізація програмно-цільового управління є ефективним способом рішення актуальних проблем, що вимагають зосередження ресурсів, концентрації дій, цільової орієнтації засобів, що використовуються, і узгодженості дій. Обґрунтоване використання засобів досягнення мети забезпечить інваріантність вирішення поставлених задач і підвищить ефективність використання оборотних активів підприємств в умовах змін зовнішнього середовища.

Література:

1. Бондаренко О. С. *Управління поточними активами: теоретичні основи та практичне застосування [Текст]* / О.С. Бондаренко // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2005. - №3 (66). – С. 51–56.
2. Коптева Е.П. *Политика управления активами предприятия: теория и методология [Текст]* / Е.П. Коптева // *Российское предпринимательство*. - 2011. — № 10 Вып. 2 (194). — с. 74-79.
3. Мэтьюс М.Р. *Теория бухгалтерского учета: учебник* / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера [пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой] – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663с.
4. Смит А. *Исследования о природе и причинах богатства народов* / А.Смит [с примечаниями Бентама, Бланки, Буханана, Гарнье, Мак-кулоха, Мальтуса, Милля, Риккардо, Сэя, Сисмонди и Тюрго. Т.1; перевел П.А. Бибииков] – СанктПетербург.: Типография И.И. Глазунова, 1866. – 496с.

УДК 352 (4)

*Слепцов В.А. – к.е.н., заступник
директора з наукової роботи ТОВ
«Агропромислової компанії «Докучаєвські
чорноземи» Карлівського району
Полтавської області*

НОВА ПАРАДИГМА ПІДХОДІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Прийняті у грудні 2014 р. зміни до Бюджетного і Податкового кодексів та Закон України «Про державний бюджет на 2015 р.», що був сформований із врахуванням нової фінансової основи місцевих бюджетів, можна розглядати як перший крок Уряду та Парламенту у напрямку проведення реформи децентралізації влади. І цей крок вимагає зробити наступні логічні кроки зі зміни адміністративно-територіального устрою та розділення повноважень між різними гілками влади. Адже, протягом 2014 р. однією з найбільш популярних реформ, яка звучала у промовах Президента, депутатів Парламенту та міністрів була реформа місцевого самоврядування – децентралізація влади, яка базується на декількох важливих складових: визначення нової територіальної основи місцевого самоврядування (зміна адміністративно-територіального устрою) та передача повноважень і ресурсів на місцевий рівень [4]. Зміна парадигми підходів формування місцевих бюджетів наведено на рис. 1. Окрім цих фінансових можливостей відповідно до статті 24-1 Бюджетного кодексу України об'єднані територіальні громади мають можливість подавати заявки до Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) на отримання фінансування власних інвестиційних проектів регіонального розвитку. У 2015 р. бюджет ДФРР склав 3 млрд. грн., а в 2016 р. – 4,7 млрд. грн. Станом на вересень 2015 року регіонами України подано 1056 інвестиційних проектів [2]. Інформаційний супровід реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади забезпечується в рамках впровадження Проекту «Експертна та інформаційна підтримка процесу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні», що реалізується Інститутом громадянського суспільства за підтримки Міжнародного фонду «Відродження».

В Україні розпочалася довгоочікувана реформа місцевого самоврядування та децентралізація влади, яка передбачає передачу більших повноважень і ресурсів на рівень територіальних громад. Важливою складовою та запорукою реалізації цієї реформи є формування спроможних громад, яке відбувається шляхом об'єднання територіальних громад.

Щодо розвитку об'єднаних територіальних громад у Полтавській області 13 серпня 2015 року Полтавська обласна рада прийняла рішення про створення 10 об'єднаних територіальних громад. За даними офісу реформ, до складу новоутворених об'єднаних громад ввійшли населені пункти 39 рад [1]. Отже, держава відповідно до законодавства здійснюватиме фінансову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст шляхом

надання об'єднаним територіальним громадам коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади.

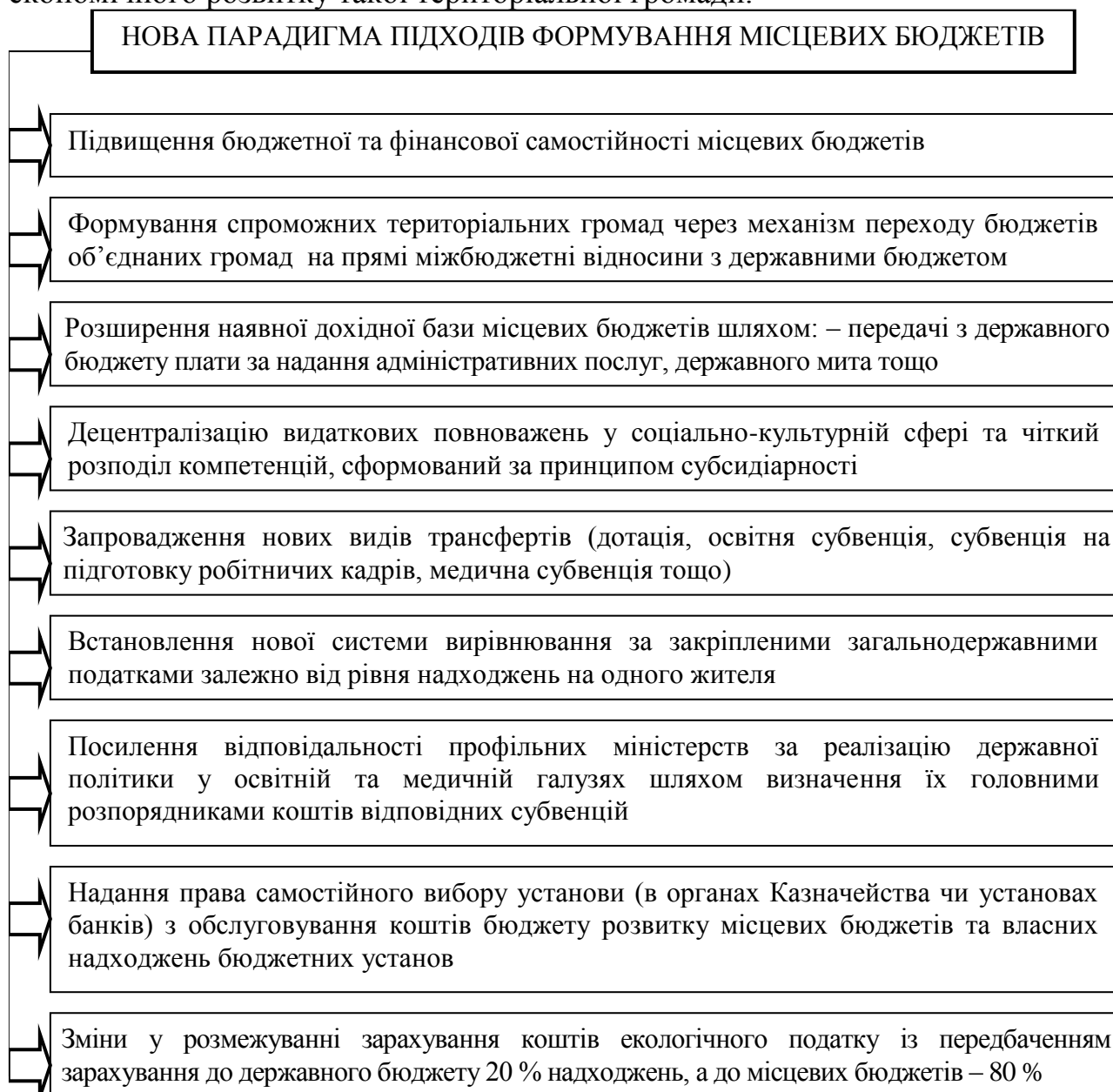


Рис. 1. Нова парадигма підходів формування місцевих бюджетів

Структурні підрозділи територіальних органів центральних органів виконавчої влади на рівні громади надаватимуть послуги з санітарно-епідеміологічного захисту, соціального захисту населення (виплата пенсій, субсидій, компенсацій, забезпечення надання пільг), казначейського обслуговування та реєстрації актів цивільного стану.

Література:

1. Кількість об'єднаних територіальних громад в Україні зростає щодня [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/kilkist-obyednanyh-terytorialnyh-gromad-v-ukrayini-zrostaye-shchodnya>.
2. Короткий огляд реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / Інститут громадського суспільства // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/?p=5879#sthash.3XPbB7Bz.dpuf>

УДК 330.341.1:631.11:631.15

Соловійов А.І. – к.е.н., декан факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційний потенціал важливий як фактор інноваційного процесу, який є органічним компонентом процесів суспільного та індивідуального відтворення. Проте цей потенціал не може бути збереженим, ефективно використовуватися та відтворюватися, якщо не буде сформований відповідний організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком на всіх рівнях господарювання: макро-, мезо-, мікрорівні.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком сільськогосподарського підприємства – це цілісна система управлінських і економічних елементів, що функціонують і розвиваються у просторі й часі, є одночасно сукупність прийомів, методів та інструментів впливу на систему (підприємство), яка враховує інноваційну складову, забезпечуючи здійснення процесу, що циклічно повторюється, спрямованого на успішне проведення діяльності від генерації ідеї й подальшої її формалізації в новий продукт. Ця діяльність спрямована на безупинний пошук і реалізацію ринкових можливостей інноваційного розвитку в мінливих умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії й прийнятої мотивації діяльності.

Його мета – забезпечення сприятливих організаційних і економічних умов для здійснення інноваційної діяльності та досягнення результатів прогресивного розвитку [1]. При формуванні організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком сільськогосподарського підприємства можна виділити ряд важелів впливу. Перш за все, це організаційно-економічні елементи, які включають адміністративні та ринкові інструменти (державне, регіональне, інституціональне регулювання та саморегулювання).

До організаційних важелів відносяться: організація управлінської діяльності, система планування, маркетингова діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, застосування механізмів лізингу та оренди. Економічні важелі впливу включають: інноваційно-інвестиційні заходи, фінансово-кредитний механізм регулювання, страхування та оподаткування, ціноутворення, мотиваційні механізми, засоби стимулювання на шляху підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Не менш важливе значення мають функціональні та забезпечувальні елементи, які складаються з фінансового забезпечення (за рахунок власного, позичкового капіталу й залучених засобів) та із забезпечувальних систем (правової, кадрової, нормативно-регулюючої, інформаційної та дорадчих служб).

Організаційно-економічний механізм функціонування інноваційного

розвитку сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах слід формувати як комплекс організаційних заходів (правових, виробничих та соціальних) і заходів економічного характеру зовнішньої і внутрішньої дії, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку здійснюють активний вплив на економічний інтерес суб'єктів господарської діяльності з метою підвищення ефективності і забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва [3].

Аналізуючи праці провідних дослідників з питання формування господарських механізмів, можна зазначити, що організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку сільськогосподарського підприємства повинен виконувати наступні функції:

- реалізація потенціалу, закладеного у кожній формі власності та господарювання, забезпечення конкуренції та співпраці між ними у справі використання інноваційного потенціалу при виході з економічної кризи на шлях економічного зростання;

- забезпечення збалансованості та внутрішньовиробничої пропорційності між структурними ланками виробництва на інноваційній основі;

- додержання стійких стимулів підприємців, менеджерів, працівників і колективів у створенні якісно нових технологій, форм організації виробництва, маркетингового обслуговування, реалізації кваліфікації та творчого потенціалу всіх суб'єктів відтворення;

- створення рівних економічних умов для реалізації соціально-економічного потенціалу кожної фірми та суб'єкта власності й господарювання в організації ефективного інноваційного процесу [2].

Вважаємо, що реалізація вище перелічених функцій дасть можливість значно активізувати інноваційну активність суб'єктів господарювання в сучасних умовах на мікрорівні.

Література:

1. Малицький А.А. *Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / А.А. Малицький – Режим доступу: <http://intkonf.org>.*
2. Тульчинська С.О. *Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / С.О. Тульчинська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №1 (6). – С. 98-106.*
3. Ілляшенко С.М. *Менеджмент і маркетинг інновацій: [монографія] / С.М. Ілляшенко – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.*

УДК 334.722

Станкевич Ю.Ю. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

Каур А.О. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

На сьогодні основним елементом функціонування ринкової економіки є розвиток корпоративного сектору. Специфіка характеру його формування впливає на подальший його розвиток та створює умови, чи обмеження для розвитку та інтеграції в світову економіку. Для розвитку корпоративного сектору основною умовою є створення ефективної моделі корпоративного управління. Без наявності чи правильного функціонування цієї умови підвищення конкурентоздатності, стабільне економічне зростання стають неможливими навіть при наявності достатніх запасів людського капіталу, ресурсів та технологій.

Досить цікавим є те, що інституціональна теорія дозволяє досліджувати корпоративне управління як інститут, що є елементом інституціональної матриці економічної системи - історично сформованої системи базових інститутів, що регулюють функціонування основних суспільних сфер - економіку, політику, ідеологію, які виступають тією рушійною силою для потенціалу країни. На шляху їх повноцінного розвитку існує низка перепон, які у зв'язку з національними особливостями у кінцевому випадку впроваджуються у життя і стають вже не недоліками, а частиною системи. Це є формальні і неформальні норми. До перших відносять саме ті регулятивні норми, які висувають напрямок вектору діяльності, та встановлюють обмеження на неї, але діяльність практична у житті значно відрізняється від «паперової», то в дію вступають саме наступні норми – неформальні. Це корупція, хабарництво, бюрократизм, адміністративні методи управління та регулювання, недосконалість законодавчої бази. Хоч вони і перешкоджають формуванню нового ефективного інституційного середовища, але забезпечують хоч якусь роботу діючого, що забезпечує суспільству застій.

Одним з найголовніших факторів, що впливає на процес розвитку корпоративного управління в нашій державі є політизація інституційного середовища, яка проявляється у переплетінні політичних правил гри з економічними, що стало наслідком злиття фінансово-економічних та політичних інтересів. В боротьбі за корпоративний контроль головну роль відіграють політичні зв'язки, належність до певної партії та підтримка влади.

Незважаючи на ці недоліки – становлення теоретичної платформи в Україні у більшій мірі завершена. Такий висновок можна зробити з того, що вже прийнята низка законів, підзаконних актів, корпоративних кодексів, які знову ж таки не відіграють своєї фактичної ролі, тому залишається багато проблем котрі

потребують вирішення. Наприклад, незрілість суб'єктів корпоративного управління в Україні призводить до того, що суттєво змінюється зміст різних механізмів корпоративного управління. А саме, дискримінаційна поведінка менеджерів здійснюється в інтересах менеджерів та осіб, які зацікавлені у їх діяльності. Це державна бюрократія, політична еліта, кримінальні авторитети. Але акціонери, працівники, держава - вони зазнають шкоди шляхом недоотримання своїх зароблених коштів. А головною метою менеджера і є саме приховати доходи від держави.

Яскраво можна спостерігати той момент у корпоративному управлінні України, що існує непрозорість відносин власності, тобто на практиці визначення реальних і номінальних власників не є можливим.

Переважає більшість акцій вітчизняних акціонерних товариств перейшла до власності інсайдерів – менеджменту, колишньому директорату, персоналу тощо, тобто було сформовано вкрай концентровану корпоративну власність[1, с. 157]. Це є негативною рисою, оскільки, зваблює змінити напрямок діяльності керівників підприємства зі збільшення курсу акцій та підвищення розміру дивідендів до самозбагачення шляхом все можливих маніпуляцій з активами компаній до яких вони мають прямий доступ. А в свою чергу, завуальованість відносин власності призводить до збільшення трансакційних витрат, які є вагомим фактором збільшення не тільки ціни, а й періоду збуту продукції, оскільки вирішується питання про ту кількість угод, яка буде присутня між готовою продукцією і її споживачем, замовником. Концентрована власність вітчизняних корпорацій, яка не припускає активної купівлі-продажу акцій на вторинному ринку, призводить до того, що зменшуються можливості розвитку фондового ринку як засобу мобілізації фінансових ресурсів, ефективного механізму їх структурного розподілу та перерозподілу між різними секторами економіки, між окремими господарськими суб'єктами, а також механізму стимулювання ефективної інвестиційної діяльності.

Саме тому штучно створені в процесі приватизації компанії перетворилися на компанії з істотно сконцентрованою власністю. Тенденція до перерозподілу прав власності на користь керівництва підприємств може бути ефективною лише для короткострокового періоду, зважаючи на несприятливість інституціональних факторів. Проте у довгостроковій перспективі така модель корпоративних відносин буде небезпечною для формування ефективної системи корпоративного управління, що, в свою чергу, зменшить надходження інвестицій та темпи зростання економіки країни.

Аналіз особливостей становлення та розвитку корпоративного управління України свідчить про необхідність заходів запровадження удосконалення вітчизняної моделі корпоративного управління. А саме: стимулювання формування сильного приватного сектору, сприяння забезпечення прав акціонерів, та законів які будуть регулювати їх діяльність, підвищення ролі наглядових рад у процесі стратегічного планування, поширення інформації щодо складу членів керівних органів, підвищення загальної правової і політичної культури. Також, слід розробляти шляхи для розвитку та удосконалення моделі корпоративного управління на основі впровадження елементів демократизації,

тобто участі самих працівників в розвитку та управлінні компанією.

Література:

1. Близнюк О.П. Сучасні тенденції розвитку акціонерних товариств в Україні// О.П. Близнюк, Т.О. Сідорова, В.А. Зубов – Харків, 2013. – С.155-163.
2. Ярош З.А. Переваги та недоліки організаційно-правових форм товариств в Україні// З.А.Ярош – 2014. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/10962>

УДК 336.71

Сушко А.В. – студентка V курса факультета управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Научный руководитель:

Костюкова Е.Н. – ст. преподаватель кафедры международных отношений Академии управления при Президенте Республики Беларусь, магистр экономических наук

УПРАВЛЕНИЕ КОМПЛАЕНС-РИСКОМ: ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА

Фундаментальные перемены в деятельности банков и других финансовых организаций делают целесообразным рассмотрение рисков с новой стороны, многие из которых появляются в контексте глобализации, аутсорсинга бизнес-процессов, в связи с развитием новых технологий и стремлением бизнес-структур к достижению максимального эффекта от своей деятельности. Все вышесказанное вносит кардинальные корректировки в управление рисками, создает множество новых причин возникновения дополнительных рисков.

В отношении рисков в финансово-банковской сфере применяется термин комплаенс-риск. Под комплаенс-риском, в соответствии с Базельскими рекомендациями 2005 года «Комплаенс и комплаенс-функция в банках», понимается риск применения юридических санкций, претензий надзорных органов, понесения существенных финансовых потерь или потери репутации, которым может быть подвержен банк в случае несоблюдения законодательства и внутренних правил банка [1]. Особенность комплаенс-риска состоит в том, что он не всегда поддается исчислению до момента его возникновения. Однако, наличие комплаенс-рисков как таковых не является критическим для банка, поскольку в любом финансовом бизнесе риски всегда присутствуют в той или иной степени. Важно лишь то, проводится ли квалифицированный анализ этих рисков, правильные ли рекомендации выдвигаются по управлению рисками и выполняются ли эти рекомендации.

Управление комплаенс-риском ставит своей целью минимизацию отрицательного влияния на финансовый результат, сохранение и поддержание деловой репутации банка, систематическое наблюдение за комплаенс-риском, поддержание комплаенс-риска на уровне, не угрожающем финансовой устойчивости банка и интересам его клиентов. Для эффективного управления комплаенс-риском следует четко понимать причины, по которым он может возникнуть. Среди наиболее весомых и распространенных причин можно отметить неэффективную организацию системы внутреннего контроля банка, отсутствие качественного программного обеспечения, недостаточный уровень профессиональной подготовки сотрудников, несоблюдение банком законодательства, неспособность банка противостоять угрозам внешней среды.

В процессе управления рисками банки часто сталкиваются с проблемой

рассредоточения функций управления по разным подразделениям, которые, в свою очередь, используют различные данные либо организуют деятельность лишь в пределах своей компетенции. При таком подходе не только дублируются функции внутри банковской структуры, но и отсутствует объективная оценка рисков, которые, в силу своей взаимозависимости и взаимообусловленности, тесно переплетаются друг с другом. Таким образом, комплексный подход к управлению комплаенс-рисками направлен на получение интегрированного взгляда на проблемы, решение которых будет снижать влияние комплаенс-риска на банк в целом.

Важным для рассмотрения становится вопрос об использовании того или иного подхода к управлению комплаенс-рисками. Банки, как правило, делают выбор между выполнением минимальных законодательных требований в специальных областях и дополнительным инвестированием финансовых, организационных, технологических ресурсов в создание единой комплаенс-системы в своей финансовой структуре. Выбор подхода, основанного лишь на соблюдении нормы закона, позволяет решать только текущие задачи, но для комплексного управления комплаенс-рисками он является недостаточным, поскольку существует временной разрыв от момента возникновения риска на практике и принятием нормативного акта, содержащего способы регулирования этого риска.

В случае же принятия банком решения о внедрении системного подхода, основанного на анализе рисков, банк изначально получает значительный положительный имиджевый эффект. Внедрение системы управления комплаенс-рисками в банке дает возможность установления большого числа корреспондентских отношений с иностранными финансовыми организациями. Это обусловлено повышением прозрачности корпоративной структуры и управления (а значит, меньшего уровня риска), сокращением времени принятия решений на разных уровнях структуры управления и снижением административных издержек [2]. Комплексный подход включает в систему анализа не только риски, по которым существует четкое законодательное регулирование, но и риски, по которым такое регулирование отсутствует. Именно поэтому сфера анализа расширяется и получение объективных данных становится наиболее вероятным. В целом, управление комплаенс-риском – важный компонент в системе управления рисками, поскольку он, так или иначе, связан с другими видами рисков. Правильное построение системы управления комплаенс-риском имеет существенное значение для финансовой устойчивости банка, его деловой репутации и перспектив его успешного присутствия на рынке банковских услуг.

Литература:

1. *Let's make a difference: Managing compliance and operational risk in the new environment* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pwc.com/us/en/financial-services/publications/viewpoints/compliance-operational-risk-management.jhtml> – Дата доступа: 10.04.2016.
2. *Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/administration/33818656.pdf> – Дата доступа: 08.04.2016.

УДК 330.15:338.432:631.11

Танклевська Н.С. – *д.е.н., професор*
Європейського університету, м. Київ
Герасименко Н.В. – *аспірант*
Європейського університету, м. Київ

МЕТОДИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ У ВЗАЄМОДІЇ ФІСКАЛЬНИХ ОРГАНІВ І ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Податки є дуже складною фінансовою категорією, яка впливає на всі економічні явища і процеси. Можна без перебільшення сказати, що, з одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. З другого боку, податки – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі, а їх мобілізація й використання зачіпає інтереси не тільки кожного підприємця чи громадянина, а й цілих верств населення і соціальних груп. Нині податки – найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки, масштаби соціальних гарантій населенню [1].

Одним із основних факторів, які негативно впливають на наповнення бюджету, впродовж багатьох років залишається «тіньова» економіка. Значну частину тіньового сектору займає незаконна мінімізація оподаткування, що для України є однією із найгостріших проблем і потребує негайного вирішення. Зменшити масштаби цієї проблеми можна лише шляхом формування такої податкової системи, яка б не приваблювала платників податків до зменшення своїх податкових зобов'язань.

Вирішальним чинником у вирішенні цієї проблеми є продовження податкової реформи, спрощення системи оподаткування, спрямування на зниження податкового тягаря, підвищення ефективності адміністрування податків, а також посилення податкового регулювання.

Статистика, яку наводить Міністерство фінансів [3], свідчить, що 88% підприємств України порушують податкове законодавство. Велика частка цих порушень припадає на незаконну мінімізацію оподаткування, що пов'язано з недосконалістю податкового законодавства, низьким кваліфікаційним рівнем учасників податкових відносин, постійними змінами податкових законів.

До основних факторів, які обумовлюють незаконну мінімізацію сплати податків, відносимо [3, с. 40]: непрозоре та недосконале законодавство, а також неповне правове врегулювання оподаткування окремих господарських операцій; відсутність затвердженої методології податкового обліку, такої, яка визначена стосовно бухгалтерського обліку; непрофесійність або відсутність юридичного супроводу під час здійснення податкових перевірок; вихід за межі компетенції ревізорів-інспекторів, що виявляється у невиконанні відомчих наказів стосовно відображення в акті перевірки тільки обґрунтованих даних без суб'єктивних припущень перевіряючих, які не мають підтверджених доказів та висновків

щодо дій посадових осіб підприємств; підвищений рівень корупції контролюючих органів тощо. Оскільки діяльність платників податків спрямована на мінімізацію податкових платежів, а податкове адміністрування – на максимальну мобілізацію доходів для потреб держави, то виникає конфлікт інтересів. Головною ж метою адміністрування податків є досягнення балансу суспільних та особистих інтересів.

Світовій практиці відомі різні способи взаємодії фіскальних органів і платників податків, серед яких можна виокремити три основних: адміністративного примусу, регульованих альтернатив і дружнього партнерства (табл. 1) [2]. Співвідношення між ними та масштаби їх розвитку визначаються обраною податковою політикою та якістю діяльності контрольних органів.

Таблиця 1

Методи адміністрування податків у взаємодії фіскальних органів і платників податків

Методи адміністрування податків	Сфера застосування методу
методів адміністративного примусу	належать застосування податкових санкцій, арешт банківських рахунків, іншого майна платника податків тощо. Оскільки обов'язковість сплати є однією з визначальних ознак податків, то примусові заходи завжди були і залишатимуться потрібними.
Метод регульованих альтернатив	характеризується тим, що платники податків мають свободу вибору з-поміж дозволених законом різних варіантів юридичної форми провадження діяльності, порядку ведення та складання звітності, способу виконання податкових зобов'язань тощо.
Метод дружнього партнерства	Інструментами цього методу слугують податкові канікули, інвестиційний податковий кредит, податкова амністія, укладання міжнародних договорів про усунення подвійного оподаткування тощо

Вважаємо, що комплексне застосування цих трьох методів взаємодії фіскальних органів і платників податків забезпечує якісне виконання фіскальної функції податкового адміністрування та сприяє формуванню «теплих» взаємовідносин між державою та платниками податків.

Література:

1. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи Державної податкової служби України на 2011 рік: наказ ДПА України від 08.02.11 №74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/data/files/201.doc>
2. Налоговое администрирование и налоговый контроль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovoe-administrirovanie.html>
3. Щодо схем мінімізації сплати податків: лист Міністерства фінансів України від 25.04.2008р. №31-20010-3-8/3337 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF08027.html

УДК 336:631.16

Танклевська Н.С. – д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Мірошниченко В.О. – аспірант кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Наступним напрямом оцінки фінансового потенціалу аграрного підприємства, відповідно з позицією, викладеною вище, є оцінка ефективності використання потенціалу. Її методичний інструментарій, на відміну від вартісної оцінки, є предметом наукових пошуків багатьох дослідників і на сьогоднішній день характеризується безліччю підходів. Так, О.В. Шеліхова, О.Д. Гладка, О.Ю. Андрєєва [1] пропонують класифікацію методичних підходів щодо оцінки використання потенціалу підприємств за напрямом формування інформаційної бази, способом відображення кінцевих результатів, і за способами оцінки.

Заслуговує інтерес дослідження С.В. Генералової, яка здійснює систематизацію методичного інструментарію з позицій структури потенціалу і пропонує розглядати методи оцінки ресурсного, виробничого й виробничо-економічного потенціалу підприємства [2].

У працях А.І. Ковальова і В.П. Привалова [3] запропоновано сформовано сукупність показників, які відображають здійснювати оцінку фінансового потенціалу підприємства за сукупність показників, що охоплює переважно показники рентабельності (в розрізі її видів), оборотності (за статтями активів) та тривалості операційного та фінансового циклів.

Як справедливо вважає І.П. Оленко [4], інтерес під час управління потенціалом являє комплексна оцінка, яка базується як на визначенні величини потенціалу, так і на дослідженні динаміки змінювання у його стані й використанні. Вимірювання потенціалу повинно включати оцінку всіх його складових, враховуючи при цьому визначальні й різноманітні за своєю суттю чинники: рівень досягнення цілей підприємства, ефективність функціональних сфер діяльності, здатність системи управління до поступального самовдосконалення й саморозвитку і т.ін. Ефективність процесів управління потенціалом підприємства, тобто його використання й розвитку, є інтеграція ресурсів й зусиль, знань та навичок, задумів і вчинків, вирішень й дій і т.ін. Реалізація цих процесів є результатом синергетичного поєднання свідомості, управління й діяльності людини.

Комплексну оцінку потенціалу підприємства І.П. Оленко пропонує здійснювати з використанням сукупності показників у співставленні з цілями функціонування й розвитку підприємства [5]. Досліджуючи наукові праці інших

вчених, дозволило встановити, що існують три концептуальні підходи до методики оцінки фінансового потенціалу підприємства, рис. 1. [1, с. 156].

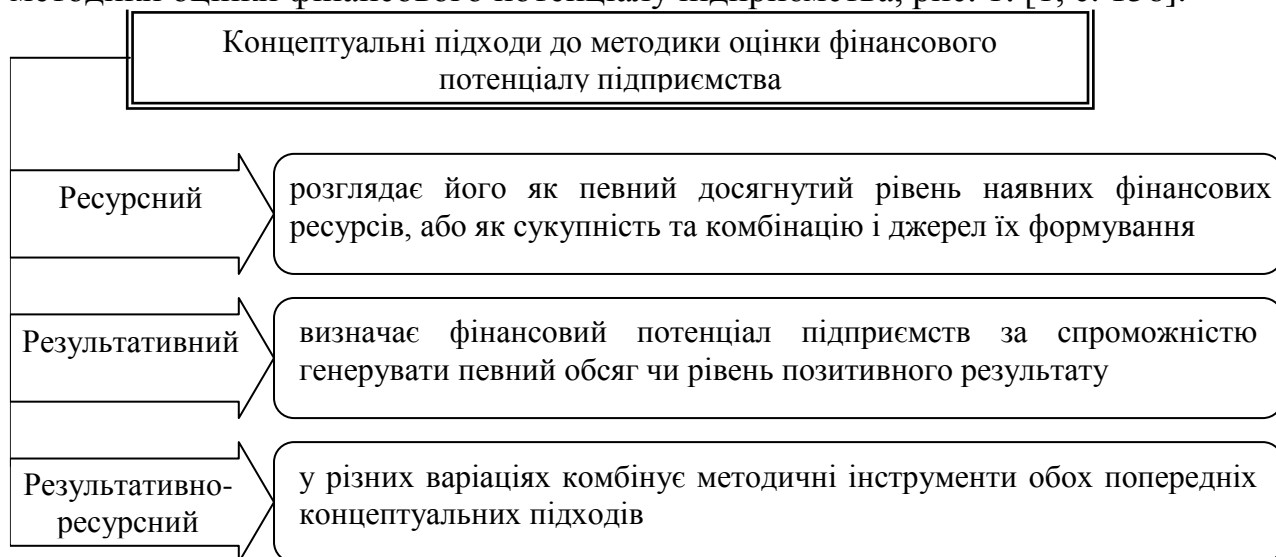


Рис. 1. Концептуальні підходи до методики оцінки фінансового потенціалу підприємства*

Узагальнивши різні літературні джерела, ми відзначили, що існує значна кількість обґрунтованих наукою та апробованих на практиці методів розрахунку різних видів потенціалу підприємства: вартісної оцінки його елементів, нормативний (індикативний), індексний, ресурсно-регресійний, пріоритетної оцінки ресурсів тощо. Для кожного методу притаманні як позитивні, так і негативні сторони. Суттєво вирізняється і частота використання окремих методів. Враховуючи запропоновані вище методики оцінки фінансового потенціалу підприємства, ми пропонуємо оцінювати фінансовий потенціал аграрних підприємств, застосувавши методичний підхід. Він ґрунтується на використанні рейтингової оцінки за фінансовими показниками аграрного підприємства, які дозволять оцінити фінансовий потенціал підприємства розмежувавши його на високий, середній та низький.

Література:

1. Березін О.В. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. - К.: Знання, 2009. – 390 с.
2. Генералова, С. В. Методология и механизм индикаторной оценки производственно-экономического потенциала перерабатывающих предприятий зернопродуктового подкомплекса АПК [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / С. В. Генералова. – Саратов, 2007. – 38 с.
3. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – изд. 3-е, испр., доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1999. – 216 с.
4. Отенко, И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия [Текст] : монографія / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.
5. Шеліхова, О. В. Аналіз методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємств будівельного комплексу [Текст] / О. В. Шеліхова, О. Д. Гладка, О. Ю. Андреева // Економіка будівництва і міського господарства. – 2007. – Т.3, №1. – С. 39-45.

УДК 330.15:338.432:631.11

Танклевська Н.С. – д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Синенко О.О. – аспірант кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЛЕМЕНТІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

В організації фінансово-економічної сфери важливу роль відіграють аграрні підприємства. Їх роль в організації фінансів визначається тим, що вони формують доходи й видатки, визначають джерела покриття витрат, обмінюють, продають, орендують майно, запроваджують внутрішні форми грошових нагромаджень, види платежів тощо. При цьому аграрні підприємства в процесі реалізації власної фінансової політики використовують фінансовий механізм. Рівень функціонування цього механізму суттєво визначає ефективність розвитку не тільки окремих підприємств, а й сільськогосподарських в цілому [5]. Як зазначає Циктор Н.М., аграрне підприємство, яке використовує у своїй діяльності фінансові ресурси, формує певний фінансовий механізм, через який і функціонують фінанси підприємства [6, с. 203].

Дослідження наукових позицій свідчать також і про різноманітність механізмів, які використовуються по відношенню до підприємства як системи та прагнення пояснити особливості його функціонування і управління ним. Вітчизняні вчені Москаленко В.П. та Шипунова О.В. [1] запропонували структуру господарського механізму підприємства розглядати як сукупність механізмів (економічний, організаційно-адміністративний, соціальний та правовий механізм), в основі яких лежать певні методи управління.

На основі зібраного і опрацьованого відповідним чином теоретичного матеріалу висвітлено систему механізмів аграрних підприємств, яка забезпечить ефективність їх функціонування (рис. 1). На думку професора А.М. Стельмашука [4], підвищення економічної ефективності агропромислового виробництва повинно відбуватись на основі кардинальної реформи економічного механізму. Він включає: механізм збалансованого розвитку агропромислового виробництва; механізм розвитку і удосконалення товарно-грошових відносин всередині сільськогосподарського підприємства та між господарствами і державою; механізм гармонійного поєднання економічних інтересів на основі вирівнювання умов господарювання сільськогосподарського виробництва та забезпечення населення продуктами харчування [3, с. 3].

Матеріально-технічне забезпечення відповідає за готовність техніки, технічних механізмів, устаткувань та інших засобів праці, кількість, ефективність використання, а також за його оптимальне організування для задоволення потреб виробничого характеру.

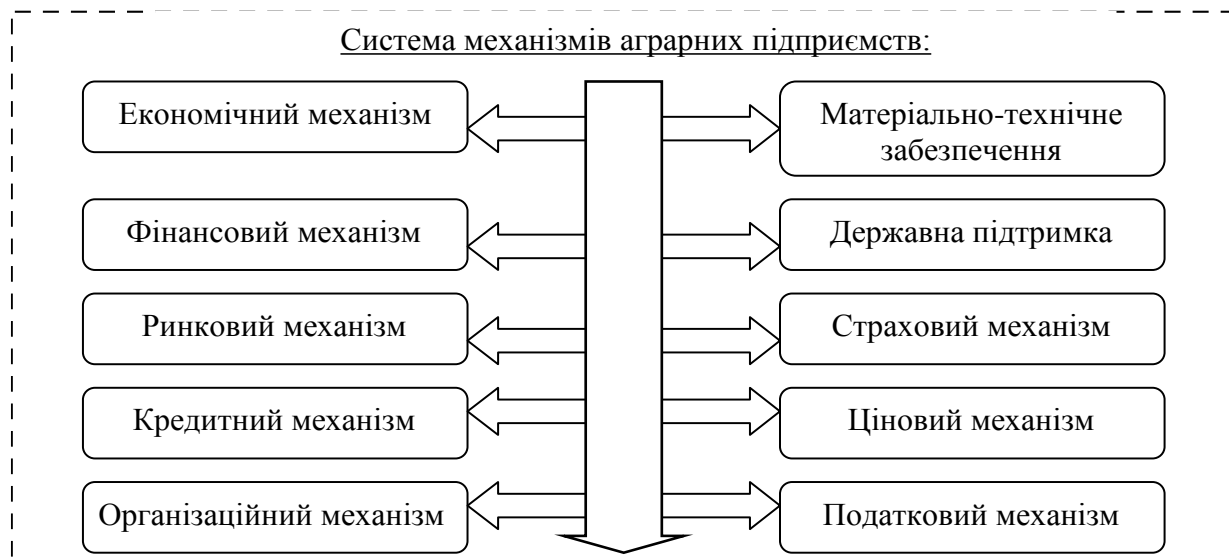


Рис. 1. Система механізмів аграрних підприємств *

* Згруповано автором.

Залежно від того, де відбувається формування фінансового механізму, його функціонування реалізовується у різноманітних сферах фінансів, а саме: фінанси суб'єктів господарювання, державні фінанси, сфера страхування, фінансово-кредитний ринок, міжнародні фінанси тощо. Притаманна відокремленість зазначених механізмів пов'язана із виконанням різних завдань, а також характерних, особливих для кожного із механізмів способів і методів накопичення та споживання фондів фінансових ресурсів [2, с. 10].

Література:

1. Москаленко В.П. *Фінансово-економічний механізм промислового підприємства: науково-методическе видання* / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова / Під науковою редакцією д.е.н., проф. В.П. Москаленко. – Суми: Вид-во "Довкілля", 2003. – 176 с.
2. Прокопенко Н. С. *Фінансово-економічний механізм управління діяльністю готельних підприємств: [монографія]* / Прокопенко Н. С., Виллюк М. І., Бакеренко Н. П. – Львів: Ліга-прес, 2013. – 194 с.
3. Родионова В. М. *Становлення і розвиток наукової школи фінансов* / В. М. Родионова // *Вісник Фінансової академії*. – 2009. – № 1. – С. 9-17.
4. Стельмащук А. М. *Економічний механізм сталого розвитку галузі тваринництва в сільськогосподарських підприємствах* / А. М. Стельмащук // *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка АПК»*. – Тернопіль: 4. 2010 [18]. – С. 57-60.
5. Танклевська Н.С. *Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, методологія, практика: [Монографія]* / Н.С. Танклевська. – Херсон: Айлант, 2010. – С. 281-282.
6. Циктор Н.М. *Проблеми оцінки фінансового механізму сільськогосподарських підприємств* / Н.М. Циктор // *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Зб. наук. праць*. – Львів: вид-во Львівська політехніка, 2013. – № 769. – С. 202-207.

УДК 338.314

Татарінова Г.В. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мельникова К.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Функціонування в умовах ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Саме завдяки вибору ефективних шляхів підвищення рентабельності підприємства залежить досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату, а, отже, і розвиток кожного окремого підприємства та країни в цілому.

Економічний аналіз рівня рентабельності і причини її зміни відіграють важливу роль у виявленні резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

Важливе значення для забезпечення умов неперервного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників періоду, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних [3, с. 32].

В даний час в Україні спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох господарств. Тому, коли підприємство досягає точки нульового прибутку (точки беззбитковості), йому слід переглянути свою стратегію в напрямку появи можливості отримання прибутку і досягнення збільшення рентабельності підприємства.

На рівень рентабельності впливає багато чинників, що відбивають різні аспекти діяльності підприємства. Звичайно, позитивні чинники сприяють підвищенню рентабельності. Регулюючи розмір чинників з урахуванням їх взаємозв'язку можна досягти бажаного рівня рентабельності. Завданнями аналізу рентабельності підприємства є:

- оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- пошук резервів зростання рентабельності;
- розробка заходів для використання виявлених резервів.

Для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток, а це можна зробити наступними методами:

- нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;

- здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;
- кваліфіковано, зі знанням справи здійснювати цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями;
- вміти найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту [5, с. 116].

Отже, рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на діяльність підприємства. Чим швидше обертається капітал, тим більша рентабельність. Щоб підвищити показники рентабельності, потрібно мінімізувати всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Різноманітність показників рентабельності зумовлює, у свою чергу, різноманітність методик аналізу рентабельності і, відповідно, визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення.

При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, обсяг використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, знаходяться між собою у тісному функціональному зв'язку.

Література:

1. *Бець М. П. Планування рентабельності виробництва / Бець М. П. // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 10-16.*
2. *Васильєв В. В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств // Фондовий ринок. – 2000. – №12. – С. 11-14.*
3. *Малахова В. Аналіз рентабельності підприємств та її резерви // Аудитор, 2013, № 9*
4. *Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.*
5. *Гетьман О. О. Економіка підприємства: навч. Посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге вид. – К.: ЦНЛ, 2010. – 488 с.*

Тесля А.М. – викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтована та кваліфіковано реалізована політика ціноутворення не тільки значно поліпшують загальний менеджмент на підприємстві і системну якість прийнятих управлінських рішень, але також скорочують сферу сполученої з такими рішеннями комерційної і соціальної погрози.

Незважаючи на зростаючу роль у сучасному маркетинговому процесі нецінових факторів, ціна залишається основним елементом маркетингу. Ціна - його єдиний елемент, що приносить дохід. Інші три складові вносять свій внесок в збільшення витрат. Цим і обумовлена актуальність обраної теми.

У сучасних умовах ціна є таким параметром, від якого багато в чому залежить благополуччя підприємства, розміри його доходів і витрат. Вона головним чином задається ринковою ситуацією, і саме тому підприємство зобов'язане здійснювати продуману політику ціноутворення з урахуванням кон'юнктури конкретних товарних ринків сьогодні, завтра й у більш віддаленій перспективі [1].

Підприємства, яким удається в рамках своїх маркетингових служб успішно здійснити багатофакторний причинно-наслідковий моніторинг ситуації на ринку, де ціна одночасно буде служити і причинною, і результативною ознакою, виявляться в переважному положенні в порівнянні зі своїми конкурентами, оскільки вони зможуть користатися дійсним ринковим інструментом - активними цінами і ціноутворенням. Особливе значення цього інструмента полягає в подвійності його функцій.

Успішне завоювання ринку в умовах товарного насичення може бути забезпечене на основі інтеграції й одночасного використання пасивного й активного підходів до ціноутворення. При розробці і підготовці до виробництва нових або поліпшених виробів виробник, прогнозуючи верхню межу ціни, змушений орієнтуватися на ціну виробів-конкурентів і, виходячи з її можливого рівня, визначати максимально прийнятну величину витрат на виробництво, тобто нижню межу ціни.

Таким чином, ціна на новий або удосконалений виріб повинна, з одного боку, сприяти постійному і стійкому попиту на нього, а з іншого боку - забезпечити не тільки просте відтворення, але й одержання прибутку. Отже, ціна повинна знаходитися в верхньому інтервалі і між верхньою і нижньою межами. Визначення верхньої і нижньої меж дозволяє установити "ціновий коридор" і дати прогнозу оцінку ступеня оволодіння ринком у залежності від установленної ціни усередині "коридору". У зв'язку з цим найважливішою і дуже складною задачею при прогнозуванні і проектуванні нових виробів є правильне визначення "цінового коридору", в основному застосовуються витратні методи ціноутворення, а саме цільовий і метод "витрати плюс" [2].

Розглянемо особливості маржиналістського методу. Відомо, що зі зміною обсягів виробництва фірми в короткостроковому періоді постійні її витрати нееластичні, отже, граничні витрати визначаються в основному перемінними витратами. В основному - тому, що необхідні і постійні витрати (амортизаційні, експлуатаційні витрати), але тільки ті, які безпосередньо зв'язані з випуском продукції [3].

Крім перерахованих вище методів ціноутворення для аналізу цінової політики підприємства був проведений аналіз безбитковості. Цей аналіз має своєю метою визначити, яким повинний бути обсяг продажів для того, щоб підприємство могло без сторонньої допомоги покрити усі свої витрати, не одержуючи прибутку.

Отже, ціни та механізми ціноутворення завжди були важливими елементами будь-якої господарської системи. В умовах ринкової економіки ціни мають особливе значення, оскільки вони визначають що, як і для кого виробляти підприємству. Від цін залежить рентабельність, життєздатність та фінансова стабільність підприємства. А оскільки ціна певного виробу формується з деяких елементів, то є необхідним вивчати їх вплив на процес ціноутворення.

Тому важливим є дослідження та розроблення дієвих маркетингових підходів у сфері ціноутворення, досвіду розвинених країн світу та застосування цього досвіду в діяльності українських підприємств, що становитиме проблемне поле подальших досліджень.

Література:

1. Пунін Е.И. *Маркетинг, менеджмент ціноутворення на підприємстві* - М.: МО. 2003. – 123 с.
2. Уткін Э.А. *Ціни. Ціноутворення. Цінова політика*. - М.: Прогрес. 1997. – 125 с.
3. Цацулін А.Н. *Ціноутворення в системі маркетингу*. - М.: МІО "Філінъ". 2007. – 296 с.
4. Чубаков Г.Н. *Стратегічне ціноутворення в маркетингової політиці підприємства: Методичний посібник*. - М.: ИНФРА-М. 1996. – 224 с.

УДК 351.824.1:620.1](477)

Тронь О.Я. – аспірант кафедри управління національним господарством та економічної політики Національної академії державного управління при Президентіві України

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ВИКОРИСТАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах економічного розвитку нашої країни державне регулювання у сфері використання паливно-енергетичних ресурсів є одним з пріоритетних напрямів здійснення реформ як на галузевому так і на регіональному рівнях.

Державне регулювання - це сукупність інструментів, за допомогою яких держава встановлює вимоги до суб'єктів господарювання та населення. Воно включає закони, формальні і неформальні розпорядження і допоміжні правила, що встановлюються державою, а також недержавними організаціями або організаціями саморегулювання, яким держава делегувала регуляторні повноваження.

Виділяють два аспекти державного регулювання:

- тарифне (цінове) регулювання, що охоплює економічні аспекти, які впливають безпосередньо на ринкові рішення;
- нетарифне (нецінове) регулювання, що охоплює соціальні та адміністративні аспекти.

Тарифне регулювання спрямовано на створення економічних механізмів, які застосовують переважно як реакція на зовнішні фактори, що впливають на ринкову ситуацію. Метою тарифного регулювання є створення економічного механізму, який впливає на поведінку ринку за допомогою зміни співвідношення цін на продукцію та послуги. Тарифне регулювання реалізується через систему оподаткування і ціноутворення, а також через митні збори.

Нетарифне регулювання спрямовано на захист життя, здоров'я, майна, охорону довкілля, а також на встановлення способів організації чи ведення діяльності, правил ліцензування, місця і часу здійснення діяльності, обсягу випуску продукції чи надання послуг тощо.

Таке регулювання необхідне, в першу чергу тому, що за рахунок власного видобутку Україна може задовольнити менш ніж 50% своїх потреб в енергетичних ресурсах. Поряд з цим їх ефективність використання дуже низька. Через високу енергоємність українські товари мають низьку конкурентоздатність на світових ринках, що в свою чергу загрожує економіці країни. Іншими, не менш важливими, загрозами є: сильна та географічно слабо диверсифікована залежність від низки імпортованих енергоносіїв, а також велика ймовірність того, що у середньо- та довгостроковій перспективі ціни на ці енергоносії знову будуть зростати [2].

Разом з тим державне регулювання у сфері використання паливно -

енергетичних ресурсів необхідно постійно удосконалювати, оскільки суб'єкти господарювання не повною мірою зацікавлені вкладати кошти в модернізацію основних фондів, в тому числі і через недостатність обігових коштів. Тому, там де ринкова складова пробуксовує, приватні дії необхідно доповнювати своєчасними і дієвими державними заходами.

Так держава може стимулювати суб'єктів господарювання до здійснення заходів щодо оновлення основних фондів шляхом виділення їм прямого бюджетного фінансування, встановлення податкових та митних пільг, надання державних гарантій під кредитні лінії, встановлення спеціальних тарифів, встановлення місцевої складової при створенні об'єкта електроенергетики тощо. Такі дії є державним регулюванням у сфері використання паливно-енергетичних ресурсів і запроваджуються за потреби [1, с. 28].

Але у системі ринкової економіки, де дії суб'єктів господарювання регулюються ринками, державна діяльність повинна бути направлена не на забезпечення економічно ефективного та сталого використання паливно - енергетичних ресурсів суб'єктами господарювання, а на створення умов у яких можуть розгортатися конкурентні процеси.

В економічній теорії існує ціла низка аргументів, які виступають на користь державної підтримки заходів із підвищення рівня енергетичної ефективності. Основою даних аргументів є недоліки ринкових механізмів, які можуть бути усунені чи скореговані через застосування державного інструментарію [3, с. 86].

Найбільш вагомими принципами необхідності державного регулювання у зазначеній сфері є:

- обмежені фінансові можливості невеликих суб'єктів господарювання;
- формування та введення в дію європейських стандартів;
- необхідність формування у суспільства розуміння економічної доцільності ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів тощо.

Наявні фінансові, правові чи інформаційно-технічні перешкоди на шляху державного регулювання у сфері використання паливно - енергетичних ресурсів мають бути усунені вмілими адміністративними рішеннями. Від держави вимагається здійснення впливу на поведінку суб'єктів господарювання у напрямку підвищення ними рівня ефективності використання енергоресурсів.

Література:

1. Власюк О. С., Прейгер Д. К. Конкурентоспроможність енергетики: стан, проблеми, перспективи / Стратегічна панорама. - 2009. - № 2. - С. 26-34.
2. Стогній Б. С., Жовтянський В. А. Енергозбереження: момент істини / Дзеркало тижня. - 2009. - 10 червня №22 (601).
3. Стігліц Д. Е. Економіка державного сектора / Д. Е. Стігліц; пер. з англ. - К.: Основи, 1998. - С. 85-92.

УДК 658

Троцько П.М. – студент III курсу факультету кібернетики та системної інженерії Херсонського національного технічного університету

Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток досконалих конкурентних відносин між суб'єктами господарювання в Україні вимагають впровадження одночасно керівного та керованого організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити стабільне ефективне функціонування найважливіших структурних одиниць – промислових підприємств – та мобільно інтенсифікувати відтворювальні процеси як на локальному, так і на глобальному рівнях [1].

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється при певній взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу, засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал продукує суспільно корисну продукцію або робить виробничі і побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце витрати живої і уречевленої праці, а з другого, – результати виробництва. Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня їх використання [1].

Оскільки внаслідок виробничої діяльності можуть бути досягнуті різноманітні результати або ж ефекти, як наприклад, економія ресурсів, збільшення кількості робочих місць, зменшення витрат енергії, зниження шкідливих викидів, зростання прибутків і т. д., то необхідно говорити про можливі різні критерії ефективності господарювання підприємства [2].

Основні фактори підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші. Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити два напрямки підвищення вище згаданих показників – організаційний, технологічний та ресурсний [3].

В межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління. Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи,

звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва.

В межах технологічного напрямку основним є вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них – це удосконалення технічної бази, а інший – організаційно-правові проблеми.

Ресурсний напрямок відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі [3]: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції; зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Таким чином, ефективність виробництва підприємства – це комплексне поняття, що відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. Проблема підвищення ефективності виробництва та діяльності підприємства в цілому полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожен одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Основні чинники підвищення ефективності роботи підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва, поліпшенні якості природних ресурсів тощо. Тільки вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

Література:

1. Бойчик І.М. *Економіка підприємства* / І.М. Бойчик – К.: Атіка, 2007. – 528 с.
2. Гетьман О.О. *Економіка підприємства: Навчальний посібник* / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – [2-ге вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Ковальчук І.В. *Економіка підприємства* / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2011. – 697 с.

УДК 339.56: 338

*Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

Одним з напрямів інтеграції господарської діяльності кооперативів різних видів є створення кооперативами спільних підприємств у сфері виробництва, зберігання, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції, побутового та торгового обслуговування своїх членів. Створення виробничих і збутових кооперативів сумісне зі споживчими кооперативами підприємств у сфері виробництва, зберігання, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції дозволить деякою мірою згладити природні суперечності, що виникають між кооперативами-виробниками і кооперативами-покупцями, оскільки всі вони будуть зацікавлені в підвищенні ефективності створених підприємств.

Створення спільних підприємств дозволяє вирішити проблему конкуренції між кооперативами, яка стає все більш серйозною, оскільки виробничі та збутові кооперативи формують і розвивають свою торгову мережу, а споживчі кооперативи – виробничу базу. Крім того, розвиток спільної діяльності кооперативів у сфері виробництва й реалізації продукції і послуг, разом з інтеграцією у фінансовій сфері, сприяє зміцненню кооперативного сектора економіки України, роблячи його все більш стійким і конкурентоспроможним.

Об'єднанню кооперативів на вищому рівні може передувати спільна діяльність на основі договорів з метою реалізації окремих проектів або надання допомоги у вирішенні окремих проблем, що виникають перед кооперативами різних видів. Сільськогосподарські виробничі й обслуговуючі кооперативи можуть на договірній основі брати участь у формуванні товарних і сировинних ресурсів споживчих товариств. Споживча кооперація може надавати послуги з переробки виробленої сільськогосподарськими кооперативами продукції, здійснювати страхові послуги. На договірних відносинах можуть будуватися взаємини з кредитними кооперативами, що мають у своєму розпорядженні фінансові ресурси та шукають шляхи їх надійного й вигідного розміщення.

Особливістю кооперативного руху є те, що діяльність кооперативів, як правило, обмежена зоною мешкання його членів. Якщо на якій-небудь території створено декілька кооперативів різних видів, то в них можуть входити одні й ті ж люди, які вирішують за допомогою цих кооперативів свої економічні й соціальні проблеми. Наприклад, фермери, що проживають на території одного адміністративного району, можуть бути членами сільськогосподарського виробничого, обслуговуючого (збутового, переробного й т.д.) кооперативів, а також членами кредитного кооперативу та споживчого товариства, цілі й економічні інтереси цих фермерів одні й ті ж. Вирішення подібних протиріч може бути досягнуте не тільки шляхом створення спільних підприємств кооперативами або створення цими кооперативами об'єднань вищого рівня

(територіальний союз кооперативів), але і шляхом реорганізації діючих кооперативів в єдиний багатоцільовий кооператив. Основою подібного кооперативу можуть бути споживчі товариства системи споживчої кооперації, оскільки в них більше членів організації, які мають багатий досвід багатогалузевої діяльності та більш розвинена матеріально-технічна база.

В Україні існують реальні можливості для горизонтальної інтеграції споживчої й аграрної кооперації та створення спільних об'єктів і структур постачальницького, маркетингового, збутового, переробного характеру. Загальновідомо, що на селі функціонує розгалужена мережа об'єктів споживчої кооперації, яка може ефективно взаємодіяти з аграрною кооперацією. За підрахунками, формування в аграрному секторі обслуговуючої кооперативної інфраструктури на базі торговельних, заготівельних і переробних об'єктів споживчої кооперації дозволить суттєво знизити витрати і час [3]. Це дозволить створити свою, українську модель системи обслуговуючих кооперативів у аграрній сфері.

На основі вертикальної кооперації можливе об'єднання сільськогосподарських, споживчих, кредитних, переробних кооперативів з метою створення господарських систем із завершеним технологічним циклом, наприклад, виробничо-збутових, постачальницько-збутових кооперативних об'єднань. Виходячи з досвіду багатьох країн, не виключена можливість інтеграції споживчої і кредитної, аграрної і кредитної кооперації [1].

Взаємодія кооперативів різних видів створює можливості для зміцнення кооперативного сектора економіки, підвищення її частки в створенні внутрішнього валового продукту. Це сприяє підвищенню соціальної ролі кооперативного руху шляхом створення нових робочих місць, залучення до процесу виробництва людей пенсійного віку, надання допомоги населенню в задоволенні нагальних потреб.

Література:

1. Горбонос Ф.В. *Кооперація: методологічні і методичні основи* /В.Ф. Горбонос – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
2. Зіновчук В.В. *Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб.* / В.В. Зіновчук – К.: Логос, 2001. – 380 с.
3. Ткач А.В. *Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие* / А.А. Ткач – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2005. – 364 с.

УДК 338.439.02:631.57

Федорчук О.М. – к.е.н, доцент кафедри менеджменту організацій херсонського державного аграрного університету

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Інституціональна інфраструктура аграрного сектору повинна розвиватися в напрямі створення інституцій, що забезпечуватимуть ефективну взаємодію всіх її складових. Обґрунтовуючи роль інфраструктури загалом та інституційної зокрема в забезпеченні узгодженого внутрішньогалузевого розвитку, доцільно базуватися на підході, згідно з яким інфраструктура являє собою сукупність матеріальних, інституційних та індивідуальних умов, наявних у розпорядженні господарських одиниць і відповідних вирівнюванню доходів, пов'язаних з однаковою продуктивністю факторів, що при доцільному розміщенні ресурсів забезпечують повну інтеграцію і можливо найвищий рівень господарської діяльності [4, с. 45].

Інституціональна інфраструктура визначає норми правозастосування та правила поведінки взаємодії господарюючих суб'єктів, інститутів державної влади і громадян та забезпечення їх коаліційної волі. Функції інституційної інфраструктури полягають у тому, щоб виробити такий внутрішній правопорядок, діючий в умовних рамках певного господарського організму, щоб результати господарської діяльності давали можливість суб'єктам, котрі беруть у ній участь, розвиватися в оптимальних можливостях.

Розвиток інституціональної інфраструктури повинен насамперед забезпечувати вдосконалення державних та суспільних інституцій. Саме вони гарантують оптимальну систему оподаткування, ефективне використання державних коштів, прискорений розвиток аграрного підприємництва. У теоретичному аспекті інституційна матриця розглядається як стала система базових інститутів, що сформувалася історично і регулює взаємопов'язане функціонування основних суспільних сфер – економічної, політичної та ідеологічної [3, с. 70]. Обслуговуюча діяльність інституціональних підрозділів прямо чи опосередковано також сприяє нормальному функціонуванню та підвищенню ефективності суспільного виробництва [2, с. 62].

Розвиток інституціональної інфраструктури в аграрному секторі є одним з пріоритетних напрямів виходу галузі з кризового стану. Основним її завданням повинно бути вдосконалення державних та суспільних інституцій, які забезпечують оптимальну систему оподаткування, ефективне використання державних коштів, прискорений розвиток підприємництва. Інституціональні перетворення в аграрному секторі слід спрямовувати на реалізацію найважливіших завдань: підтримання сільгосптоваровиробників з метою забезпечення паритету цін та організаційно-структурної перебудови на засадах інтеграції та кооперації, формування цілісних агропродовольчих виробничо-комерційних комплексів із закінченим циклом виробництва. Держава повинна

формувати систему інститутів та інституцій, спрямованих на формування динамічно розвиненої, конкурентоспроможної аграрного сектору з обґрунтуванням подальшого переходу на засади сталого розвитку.

Ефективна інституціональна інфраструктура аграрного сектору є формоутворюючим елементом економічного розвитку та подальшого зростання. Тому сьогодні економічні дослідження повинні спрямовуватись на обґрунтування теоретичних та практичних засад його розвитку, акцентуючи увагу на проблемі формування та розвитку ринкових інституцій аграрного сектору та агропродовольчого ринку.

Інституції державного управління та регулювання галузі мають піклуватись, зокрема, про загальні сприятливі умови для функціонування капіталу. Фактично це найпростіший та найбільш очевидний рівень інституційного втручання у соціально-економічні процеси. За комплексністю сприйняття необхідності економічних, адміністративних, організаційних та інших регулятивних заходів цьому рівневі відповідають традиційні для колишньої економіки створення необхідної інфраструктури, будівництво і придбання об'єктів у малорентабельних (насамперед сировинних та інфраструктурних) галузях. Причому в різних країнах відповідні практичні підходи сформувалися за історичними традиціями. Так, для США, Швеції та Японії типовим є лише володіння державою об'єктами інфраструктури й виробництва, які з певних причин банкрутували і купувалися державою. Вона будувала господарські об'єкти в тих ситуаціях, коли треба було формувати інфраструктуру ринку [1, с. 19].

У сучасних економічних реаліях основними перешкодами для формування ефективної інституціональної інфраструктури є відсутність відповідного правового забезпечення, загальна нестійкість правового поля та загальнодержавні проблеми у фінансово-кредитній сфері. Загалом інституціональна інфраструктура аграрного сектору є формоутворюючим елементом економічного розвитку та подальшого зростання. Актуальні економічні дослідження повинні спрямовуватись на обґрунтування теоретичних та практичних засад розвитку інституціональної інфраструктури, акцентуючи увагу на проблемах формування і розвитку ринкових інституцій аграрного сектору та ринку.

Література:

1. Єфименко Т. Інституційне регулювання економічного розвитку / Т. Єфименко // *Економіка України*. – 2011. – № 1. – С. 6-27.
2. Кузнецова А. И. *Инфраструктура: вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход* / И. А. Кузнецова: изд. 2-е. – М.: КомКнига, 2010. – 456 с.
3. Лопатинський Ю. Інституціональна аграрна матриця / Ю. Лопатинський // *Економіка України*. – 2004. – № 4. – С. 64-71.
4. Jochimsen R. *Theorie der Infrastruktur* / R. Jochimsen. – Tubingen, 1996. – P. 99.

Федорчук О.М. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

Баранчук В.Г. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління підприємством завжди здійснюється з метою досягнення довгострокових стратегічних цілей або цілей, розрахованих на короткий період часу. Реалізація цілей будь-якого організаційного формування забезпечується шляхом прийняття і виконання численних рішень, від якості яких значною мірою залежить ефективність використання землі, праці і капіталу. Своєчасно прийняте науково обґрунтоване рішення стимулює виробництво. Рішення слабке, прийняте невчасно (передчасно або із запізненням), знижує результативність праці колективу чи окремих виконавців, режиму праці та відпочинку. Результат дії внаслідок заміни устаткування, а отже, і механізації певних трудових операцій, може бути охарактеризований кількісно і якісно. Якісна характеристика заходів щодо поліпшення умов праці передбачає благоустрій робочих місць, перегляд режиму праці і відпочинку, проте не дає можливості визначити можливе зростання продуктивності праці [3, с. 124].

Вимога оптимальності зумовлює потребу у кожному конкретному випадку вибору такого варіанта рішення, який відповідав би економічному критерію ефективності господарської діяльності: максимум прибутків при мінімумі витрат.

Своєчасність рішень означає, що вони повинні прийматися у момент виникнення проблеми, порушень, відхилень у перебігу господарських процесів. Рішення не може бути прийнятим до цього, а якщо воно приймається із запізненням, то потреба в ньому може відпасти. Своєчасність рішення також пов'язана з додержанням строків підготовки, доведення до виконавців та дієвий контроль виконання.

З розвитком і ускладненням виробництва, прискоренням науково-технічного прогресу змінюються вимоги до кадрів. Підвищуються вимоги до загальноосвітньої, економічної, технічної, технологічної підготовки робітників та службовців, до рівня їхньої кваліфікації. Виникають питання раціонального використання трудових ресурсів, оптимальної оцінки діяльності кадрів. А оскільки зазначені напрямки управлінської діяльності відносяться до області кадрової роботи, одночасно розширюються функції кадрових служб підприємств.

Значну частину кадрової роботи на підприємстві ведуть безпосередньо керівники. Саме керівник зобов'язаний організувати роботу кадрових служб по

підбору і розміщенню кадрів так, щоб забезпечити виконання задач, що стоять перед підприємством. Крім того, необхідно мати на увазі, що в питаннях призначення чи переміщення працівника, оцінки його ділових якостей завжди активну участь приймає його безпосередній керівник, що припускає компетентність останнього в питаннях кадрової роботи. В обов'язок керівника також входить піклування про розширення компетенції відділів кадрів, підвищенні ролі кадрових служб, удосконаленні їх роботи, підвищенні кваліфікації кадрових працівників [4, с. 108].

Однією із задач кадрової роботи підприємства є організація підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення росту кваліфікації робітників безпосередньо на виробництві та в навчальних закладах, вдосконалити систему планування кадрів та ввести ефективну систему управління персоналом підприємства для того, щоб зменшити плинність кадрів. Підприємство з цією метою повинне розвивати учбово-матеріальну базу, створювати учбові комбінати, курси та центри, школи по вивченню передових методів праці, створювати програми по удосконаленню умов праці.

Підвищити ефективність атестації працівників управління, а також забезпечити об'єктивність її оцінок і висновків можна шляхом застосування експертних оцінок фахівців і особливо керівників, здійснюваних з урахуванням думок експертів одного рівня з оцінюваним і підлеглими [2, с. 161].

Важливою проблемою підприємств є неуміле використання резерву. Необхідно вчасно визначити момент, коли резервіст повинний бути висунутий на ту посаду, на якій він принесе найбільшу користь.

У складі резерву кадрів на висування доцільно передбачати два напрямки: оперативний і перспективний резерв (на більш високі посади керівників з довгостроковою підготовкою).

Висування кандидатів у резерв повинне бути публічним з метою досягнення великої об'єктивності в оцінці кандидатів, що включаються в списки резерву. Інформація, використовувана при доборі кандидатів у резерв, це різноманітні і по можливості найбільш повні зведення, якими керуються відділи кадрів, адміністрація підприємства. Доцільно висування кандидатів у резерв кадрів обговорювати на зборах колективу, що скорочує помилки при формуванні резерву і сам резерв стає більш надійним, тому що суспільна думка – найважливіше і найнадійніше джерело інформації про особистість [1, с. 97].

Література:

1. Андрушків Б.М. *Основи теорії та практики управління*. - Львів, 2003.
2. Бородатий В.П., Крижко І.Д., Ягодзінський А.Й. *Управління персоналом: Навч. посібник*. – К.: ІЗМН, 2009. – 272 с.
3. Дячун О.В. *Організація, нормування та оплата праці: Навч. посібник*. – Львів, 2011. – 220 с.
4. Крамаренко В.І., Холод Б.І. *Управління персоналом фірми: Навчальний посібник*. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
5. Лозниця В.С. *Психологія менеджменту: Навч. посібник*. – К.: ТОВ УВПК «Екс об», 2000. – 512 с.

УДК 338

Федорчук О.М. – к.е.н., викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету
Даниленко В.О. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ринкова економіка істотно змінила уявлення про сутність оплати і стимулювання праці, які є важливим мотиваційним стимулом до праці. Підприємства почали розробляти конкретні форми та системи оплати праці, враховуючи при цьому особливості власного виробництва і місце на ринку. Практика виробила різноманітні системи стимулювання праці, які можна застосовувати в даних економічних та виробничих умовах. Для одержання максимального ефекту від системи стимулювання, необхідно врахувати специфічний вплив кожної стимулюючої форми на проблему, що постала перед підприємством. При цьому слід враховувати ступінь стабільності результатів якості праці, досягнутих працівником. Якщо раніше основна оплата загалом ув'язувалася з рівнем виконання і перевиконання встановлених оціночних показників преміювання, то в умовах ринкового управління на передовий план виступили стимулюючі системи, які пов'язують основну заробітну плату з особистими діловими якостями працівника, рівнем його професійної майстерності, ставленням до праці, якісними показниками виконання роботи [2, с. 168].

Такі трансформаційні процеси потребують створення сприятливого мотиваційного середовища на підприємстві, насамперед через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним якісних результатів і кваліфікації. Отже, перед керівниками вітчизняних підприємств постало нове складне завдання - максимально зацікавити персонал в реалізації свого фізичного або інтелектуального потенціалу. На сьогодні очевидно, що потрібні нові механізми і інструменти, які б створювали могутні стимули для продуктивної, якісної праці і максимальної реалізації потенційних здібностей людини.

Першим завданням в реформуванні оплати праці за стимулюючим механізмом має бути підвищення реальної заробітної плати до вартості робочої сили. Заробітна плата - категорія не тільки економічна, а й соціальна, покликана забезпечити людині певний соціальний статус [4, с. 100].

Щоб робоча сила як товар оплачувалася за своєю реальною вартістю, необхідно узгодити мінімальну зарплату з прожитковим мінімумом, а потім із споживацьким бюджетом. Це повинно бути зафіксовано в колективно-договірних рішеннях і неухильно виконуватися усіма сторонами, що підписали угоду. Вирішувати таке завдання можна тільки на основі виходу із соціально-

економічної кризи і підвищення ефективності виробництва.

Необхідно подолати диференціацію, що посилюється в оплаті праці, шляхом встановлення і підтримання раціональних пропорцій щодо оплати простої і складної праці; праці, що вимагає високого рівня кваліфікації. І у зв'язку із цим виникає питання про роль і місце тарифної системи в оплаті найманої праці. У ринковій економіці система співвідношень у ставках і окладах залежно від складності, умов і значущості сфер застосування праці є невід'ємною частиною всієї системи організації заробітної плати. Із цією метою необхідно погоджувати і затверджувати в процесі переговорів на державному та галузевих рівнях мінімальні тарифні ставки оплати першого розряду. Але централізовані затверджені рівні ставок і окладів, нижче за яких не може оплачуватися той або інший вид праці, - це гарантований мінімум, який погоджується і затверджується на загальнодержавному, галузевому рівнях. Вони є орієнтирами для проведення переговорів з проблем оплати праці на підприємстві [1, с. 89].

Необхідно зосередити увагу всієї компанії на продуктивності і якості. Для цього потрібно визначити вимоги до організації виробництва: всі програми повинні виконуватися в строк або достроково; всі роботи необхідно виконувати з якнайменшими витратами; всі послуги і роботи здаються замовникам з першого пред'явлення: якість повинна знаходитися на першому місці; потрібно використовувати найдосконаліші технології, інструменти і методи. Кадрова політика повинна підтримувати сприятливий клімат, стабільність кадрів, можливість для їх зростання.

Система матеріальної зацікавленості повинна будуватися як система інвестування працівників. Потрібний підхід, відповідно до якого оплата праці набуває функції інвестицій у робочу силу. Такі інвестиції набагато ширші, ніж традиційна заробітна плата, вони не зводяться до неї і не обмежуються нею. Основне їх джерело - це кінцевий дохід. Систему матеріального стимулювання потрібно орієнтувати не на кваліфікацію, одержану за дипломом, а на рівень кваліфікації виконуваної роботи. Також можна відмовитися від погодинної оплати праці і платити працівникам заробітну плату за кваліфікацію, а не за кількість людино-годин, проведених на своєму робочому місці. Під фактичною кваліфікацією розуміється здатність працівника не тільки виконувати свої обов'язки, а здатність брати участь у вирішенні виробничих проблем, знати їх і розбиратися в будь-якому аспекті господарської діяльності свого підприємства [3, с. 124].

Література:

1. *Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / О.А. Грішнова. - 5-те вид., оновлене. - К. : Знання, 2011. - 390 с.*
2. *Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2010. - 224 с.*
3. *Михайлова Л.І. Управління персоналом. Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 248 с.*
4. *Теліщук Л.О. Заробітна плата і питання її трансформації / Фінанси України. - 2003. - №6, с. 98-102.*

Федотов В. І. – студент факультету економіки та менеджменту Херсонського державного університету

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ОПТИМІЗАЦІЯ

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки зумовлює посилення ролі фінансів підприємств у системі господарювання. Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Організація фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва. Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а з допомогою цілеспрямованої їх організації. Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування й використання ресурсів, контроль за їх оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування ресурсної бази підприємства, оптимізації джерел фінансових ресурсів останнього, вивченням умов ринку займалися ряд учених. Так, Ю.В.Петренко [3] розкриває сутність фінансових ресурсів, досліджує процес формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів підприємств. В.Ю.Бадаковський у своїй праці [1] висвітлює основні шляхи залучення позикових коштів, проблеми, із якими стикається підприємство при одержанні кредиту.

Специфіка фінансів виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва, держави й учасників невиробничої сфери.

Ефективність фінансування підприємства визначається стратегією формування ресурсів, що залежить від форми власності, виду діяльності територіального розміщення та інших факторів впливу. Очевидно зростання частки власних фінансових ресурсів щодо позичених та залучених ресурсів дає змогу зробити висновок про зростання ефективності фінансування підприємства.

Фінанси підприємств, будучи частиною загальної системи фінансових відносин, відбивають процес утворення, розподілу і використання прибутків на підприємствах різноманітних галузей народного господарства і тісно пов'язані з підприємництвом, оскільки підприємство є формою підприємницької діяльності. Від правильності формування фінансових ресурсів залежать фінансові результати діяльності підприємства. Під час формування ресурсної бази слід враховувати ряд чинників, які створюють певні обмеження.

Метою статті є дослідження сутності фінансових ресурсів підприємства та

аналіз напрямків їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Під фінансовими ресурсами на сьогодні слід розуміти сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних і оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність).

Можна виділити основні ознаки, які притаманні фінансовим ресурсам, відповідно до яких: формування та використання фінансових ресурсів здійснюється відповідно до правового та нормативного забезпечення; фінансові ресурси можуть належати суб'єктам господарювання різних організаційноправових форм бізнесу, або бути зосереджені у суб'єктів фінансового ринку (комерційних банків, інвестиційних фондів, компаній).

Основними напрямками використання фінансових ресурсів є відтворення підприємств, соціальне забезпечення працівників, та на задоволення інших потреб суб'єктів господарювання.

Фінансовим ресурсам підприємств притаманні такі властивості:

- фінансові ресурси мають стадію утворення;
- фінансові ресурси відображають відношення до власності;
- фінансові ресурси мають джерела формування і цілі використання;
- від джерел формування та напрямів використання залежить структура фінансових ресурсів.

В Україні питома вага акціонерних товариств, які реалізують власні цінні папери на фондовому ринку, поки що незначна, проте, сам механізм оптимізації фінансових ресурсів в умовах їхнього дефіциту становить певний інтерес.

У ринковій економіці акціонерна форма власності переважає над іншими, маючи деякі особливості формування власних фінансових ресурсів, що полягають у їхній структурі.

Можна виділити три основних джерела: акціонерний капітал, фонди власних коштів та нерозподілений прибуток. Таким чином, фінансування господарської діяльності акціонерних товариств із зовнішніх джерел (зовнішнє фінансування) здійснюється за рахунок позик та емісії облігацій підприємства.

Іншим видом фінансування є внутрішнє фінансування – за рахунок нерозподіленого прибутку та фондів власних коштів.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. У сучасних умовах фінанси підприємств є структурним елементом фінансової системи держави. Фінанси виступають самостійним об'єктом товарного обігу.

Використовувані ресурси, формуючи ресурсний потенціал окремого підприємства, є часткою ресурсного потенціалу економіки в цілому чи окремих її галузей. Отже, ресурсне забезпечення окремих підприємств залежить від ресурсного насичення у країні загалом.

Висновки. Таким чином, фінансовими ресурсами є частина коштів, що були сформовані під час створення суб'єкта господарювання, надходять на підприємство за результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань та виконання зобов'язань. Існуючі

загальні обмеження накладають на процес формування структури джерел фінансових ресурсів підприємства певні обмеження, які різною мірою є активними для підприємств тих чи інших галузей, різних форм власності й неоднакових розмірів. Підприємство визначає свою оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, виходячи з таких факторів: вартість джерел фінансування, існування витрат, пов'язаних із можливим банкрутством, із конфліктом інтересів між власниками і кредиторами, конфліктом інтересів між власниками та менеджментом підприємства, відмінність між сприйняттям інформації власниками й менеджментом підприємства.

Література:

1. Бадаковський В. Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами / В. Ю. Бадаковський // *Фінанси України*. – 2005. – № 1. – С. 106-112.
2. Качмарик Я.Д. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємств / Я.Д.Качмарик, Р.І.Хуткий // *Фінанси України*. – 2001. – №10. – С. 138-144.
3. Петренко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств / Ю.В. Петренко // *Фінанси України*. – 2000. – №6. – С. 91-95.
4. Пройда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства / Н.Н. ПройдаНосик, С.С. Грабарчук // *Фінанси України*. – 2003. – №1. – С. 96-103.

УДК 339.923

Фурса Є.О. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту, Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ЕКОНОМІЧНІ СОЮЗИ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Характерною особливістю міжнародних економічних відносин на сучасному етапі є зростання прагнення окремих країн до міжнародної економічної інтеграції. Вона стає результатом поглиблення міжнародного поділу праці, більш високим ступенем інтернаціоналізації господарського життя. Інтеграція породжує якісні зміни в багатьох складових сучасного світу. По-перше, трансформується просторова організація системи міжнародних економічних відносин, а по-друге, перерозподіляються ролі між учасниками, в якості яких починають виступати інтеграційні об'єднання, створені в різних регіонах світу.

Метою Економічного союзу є забезпечення добробуту всіх народів, розвиток і збагачення національних культур, реалізація принципів загальнолюдських цінностей через створення ефективної ринкової економіки та економічну інтеграцію республік, засновану виключно на взаємному інтересі і рівноправному партнерстві.

Економічний союз — інтеграційне об'єднання, в якому поряд з вільним переміщенням капіталу, робочої сили, товарів, послуг, розвитком виробничої інтеграції здійснюється узгодження загальної економічної політики країн-учасниць.

Після другої світової війни країни західної Європи постави перед собою мету утворити союз, діяльність якого могла би дати значний поштовх для розвитку економіки. Угода про створення Європейського економічного співтовариства було підписано у Римі 25 березня 1957р. та набрала чинності з 1 січня 1958р.

До об'єднання входило 6 країн: ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург. Пізніше (1973 р.) у ЄЕС були прийняті Велика Британія, Данія, Ірландія, 1981 р. — Іспанія й Португалія, 1986 р. — Греція, 1995 р. — Швеція, Фінляндія, Австрія. Офіційні заяви про вступ до ЄС подали також Кіпр, Мальта, Туреччина, Марокко, країни Східної та Південно-Східної Європи.

Європейський Союз є одним з основних економічних центрів сучасної світової економіки і перевершує за сукупним ВВП і обсягом зовнішньої торгівлі США та Японію. Його частка у сукупному ВВП країн-учасниць Організації Економічної Співдружності та Розвитку (ОЕСР) — понад 38 %, а у світовій торгівлі — 39 %. У лютому 1992 р. 12 країн ЄЕС уклали Маастрихтський договір, який набув чинності 1 листопада 1993 р. За ним ЄЕС стало називатися

Європейським Союзом.

1961р. була створена ОЕСР - організація економічного співробітництва та розвитку. На сьогодні ОЕСР об'єднує 34 країни. Від самого початку існування цієї організації її діяльність спрямовується на зміцнення й підвищення ефективності економік держав-членів, покращення соціально-економічних умов та ситуації з зайнятістю, забезпечення економічного зростання як індустріально розвинутих країн, так і тих, що розвиваються.

У Північній Америці склався найбільший та найбагатший ринок після об'єднання національних ринків Канади, США та Мексики у рамках Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). Цілі угоди полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристоронню, регіональну та багатосторонню співпрацю.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація. Інтеграційні процеси відбуваються з неоднаковою глибиною й інтенсивністю в різних регіональних угрупованнях. Це залежить від загального рівня розвитку країн регіону і рівня поглиблення територіального поділу праці між ними. Серед найвідоміших регіональних об'єднань слід назвати ЄС, НАФТА, ОЕСР.

Усвідомлюючи різноманітність концепцій економічної сутності міжнародної інтеграції, слід зазначити, що важливим імпульсом щодо її практичної реалізації є бажання країн мати більш високий рівень економічного розвитку, більш тісне співробітництво і взаємопроникнення національних господарств. Кожна держава має право вибору певної форми інтеграції, механізмів взаємодії їх економік при створенні регіональних інтеграційних угруповань. Розвиток інтеграційних процесів характеризується певними особливостями, які зумовлені різними чинниками, зокрема, історичними, економічними, етнічними та іншими. Розуміння геополітичної і гео економічної реальності, її детермінованості сукупністю даних чинників спонукає країни-члени Ради співробітництва до пошуку найбільш ефективних форм і типів інтеграції. У майбутньому це створення валютної кооперації країн Перської затоки, економічного союзу, що має слугувати і досвідом для України.

Література:

1. Дахно І. І. *Економічна географія зарубіжних країн / Центр учбової літератури / 2014.*
2. Дахно І. *Міжнародна економіка : Навч. посіб./ Іван Дахно, Юлія Бов-трук,; Міжнар. акад. управл. персонал.. -К. : МАУП, 2002. -214 с.*
3. Козик В. *Міжнародні економічні відносини : Навчальний посібник/ Василь Козик. -4-те вид., стереотипне. -К.: Знання-Прес, 2003. -405 с.*

УДК 657.432

Ковальов В.В. – к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

Харламенко Л. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Дебіторська заборгованість є одним із різновидів активів підприємства, який може бути реалізований, переданий, обмінаний на майно, продукцію, результати виконання робіт або надання послуг.

Дебіторську заборгованість можна розглядати в трьох аспектах: по-перше, як засіб погашення кредиторської заборгованості; по-друге, як частину продукції, проданої покупцям, але ще не оплаченої; по-третє, як один із елементів оборотних активів, які фінансуються за рахунок власних або позикових коштів.

З економічної точки зору дебіторська заборгованість розглядається як складова частина оборотних активів підприємства.

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, а дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [3].

Дебіторська заборгованість включає в себе всі вимоги підприємства до інших юридичних чи фізичних осіб щодо грошей, товарів чи послуг [1, с. 377].

Дебіторська заборгованість – сума заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів). Виникає внаслідок господарських стосунків між ними [2, с. 176].

Дебіторська заборгованість є сумою боргових вимог, які утворилися у різних юридичних та фізичних осіб перед підприємством у процесі господарської діяльності [4, с. 261].

Дебіторська заборгованість – сума боргів на користь підприємства від юридичних або фізичних осіб у результаті господарських взаємовідносин [5, с. 308].

Однозначного визначення дебіторської заборгованості в дослідженнях вчених не існує, визначимо основні підходи до трактування цього поняття: як сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, що підлягають погашенню; як вкладення грошових коштів в оборотні активи або як кошти у розрахунках; як сума боргів юридичних та фізичних осіб підприємству; права на повернення боргу, боргові вимоги; як сума заборгованості дебіторів на певну дату.

Управління дебіторською заборгованістю підприємство може здійснювати самостійно, шляхом використання трудових, технічних та фінансових ресурсів, створення спеціалізованих підрозділів аналізу та контролю дебіторської заборгованості.

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є: систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства; забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, яка дає змогу скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню; виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та поточну платоспроможність і ліквідність активів підприємства; забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів; захист від інфляції; виявлення умов, які сприяють виникненню ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності діяльності підприємства; контроль за заборгованістю, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк; розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів; розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості; надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців; підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів.

Політика управління дебіторською заборгованістю складається із умов, правил та процедур, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату.

При підвищенні ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, можуть бути досягнуті наступні позитивні результати: збільшення обсягів реалізації продукції; встановлення довготривалих господарських зв'язків; максимізація прибутку під час збереження ліквідності та платоспроможності підприємства; зниження рівня операційного ризику і як наслідок – підвищення фінансової безпеки.

Все вище зазначене дає підставу для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Література:

1. Велиш Глен А., Шорт Деніел Г. *Основи фінансового обліку* /Пер. з англ. О.Мілін, О.Ткач – К.: Основи, 1999. – 943 с.
2. Загородній А., Сліпушко О., Вознюк Г., Словженко Т. *Словник банківських термінів. Банківська справа: термінологічний словник.* – К.: Вид-во «Аконії», 2000. – 608 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : затв. МФУ від 25.10.99 № 725/4018. – Режим доступу :<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Сопко В. *Бухгалтерський облік: навч. посібник.* – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
5. *Фінансова діяльність підприємства: підручник* /Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.

УДК 332.12

Чайковська К.І. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

МІЖГАЛУЗЕВІ КОМПЛЕКСИ, ЇХ СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ЗНАЧЕННЯ

Ядро міжгалузевого комплексу представлено галузями, підприємства яких здійснюють його головні економічні та соціальні функції. Міжгалузеві комплекси формуються на базі енерговиробничих циклів. Це типова, існуюча сукупність виробничих процесів, що виникають взаємообумовлена довкола основного процесу для даного різновиду енергії та сировини [2, с. 58].

Міжгалузевий комплекс об'єднує економічно взаємопов'язані галузі виробничої та (або) невиробничої сфер. Формується внаслідок кооперації та інтеграції підприємств, організацій, установ і галузей. Міжгалузеві комплекси розрізняються за характером зв'язків між галузями:

- 1) підприємства пов'язані послідовною та паралельною переробкою певного типу сировини (агропромисловий, лісопромисловий);
- 2) зв'язки між підприємствами виникають на основі виробництва взаємозамінної продукції (паливно-енергетичний комплекс, транспортний комплекс);
- 3) сукупність галузей, діяльність підприємств яких спрямована на розв'язання певної проблеми (продовольчий комплекс).

Залежно від територіальних масштабів міжгалузеві комплекси поділяють на міждержавні, господарські й територіальні. Міждержавні міжгалузеві комплекси розвиваються на основі інтеграції кількох міжгалузевих комплексів декількох держав (паливно-енергетичний комплекс). Господарські комплекси складаються і функціонують у структурі господарства країни. До найважливіших із них належать: 1) паливно-енергетичний; 2) металургійний; 3) машинобудівний; 4) хімічний; 5) лісопромисловий; 6) будівельний; 7) соціальний; 8) агропромисловий; 9) транспортний [1, с. 13].

Міжгалузеві територіальні комплекси формуються в межах інтегральних господарських (наприклад, АПК економічного району, штату, провінції, області, краю, адміністративного району тощо). Вони поділяються на регіональні та локальні. Регіональні формуються у відповідних регіонах (республіка, економічний район, область). Локальні комплекси — комплекси внутріобласних, низових районів, економічних вузлів і центрів.

Визначають такі основні підходи до виділення міжгалузевих комплексів:

1. Цільовий підхід. Міжгалузевий комплекс розглядається як група галузей господарського комплексу або окремих виробництв, які поєднані спільною

метою розвитку.

2. Технологічний підхід. Передбачає групування галузей, які пов'язані між собою послідовністю переробки і використання загального матеріалу та однаковим призначенням продукції.

3. Відтворювальний підхід. Є визначальним у виділенні міжгалузевих комплексів на регіональному рівні. Він поєднує цільову спрямованість і технологічну послідовність переробки сировинних матеріалів. Характерним для нього є відтворювальна цілісність міжгалузевих комплексів на всіх стадіях та об'єднання підприємств і організацій виробничої та невиробничої сфер господарства [3, с. 27].

Міжгалузеві комплекси можуть мати певні "перекриття". Так сільськогосподарське машинобудування є одночасно складовою частиною агропромислового комплексу і машинобудівного. Курортне господарство у приморських регіонах одночасно розглядають у складі море господарського та рекреаційного комплексів. Таке перекриття може мати для аналізу господарства регіонів відповідну змістову орієнтацію: чим більше перекривають один одного міжгалузеві комплекси регіону, тим більш взаємопов'язаним та комплексним є його господарство, і навпаки. Наприклад, Одеська область має серед інших високорозвинуті агропромисловий та машинобудівний галузеві комплекси, які майже не перекриваються. Інакше кажучи, машинобудування регіону лише незначною мірою обслуговує агропромисловий комплекс, і це ознака недостатньої сформованості та взаємопов'язаності всього господарського комплексу Одещини.

Література:

1. Мельник С.А. *Управління регіональною економікою: Навч. посіб.* – К.: КНЕУ, 2000. – С. 78-91.
2. Пересада А.А та ін. *Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц./ А.А. Пересада, О.О. Смірнова, С.В. Онікієнко, О.О. Ляхова.* – К.: КНЕУ, 2001. – С. 207-219.
3. Сонько С.П., Кулішов В.В., Мустафін В.І. *Ринок і регіоналістика.* – К.: Ніка –Центр, Ельга, 2002. – С. 74-77.

Шаповалова А.А. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання максимальне використання виробничих потужностей підприємств є найдешевшим заходом, що різко впливає на ефективність роботи кожного з них. Для виявлення резервів виробництва важливе значення для підприємства має розробка річного плану підприємства, а саме порядок розробки, який повинен дати можливість проявити свою ініціативу всіх працівників підприємства.

План виробництва та реалізація продукції є головною складовою річного виробничо-економічного плану підприємства. Він передбачає забезпечення виробництва потрібного суспільству продукцією при найкращому використанні виробничих потужностей, матеріальних та трудових резервів підприємства [3, с. 124].

Виробнича програма визначає оптимальний річний обсяг виробництва продукції, тобто завдання по асортименту, кількості, якості, строках та вартості запланованої до випуску продукції при досягнутому рівні використання виробничої потужності та відповідній структурі робіт. Вона є вихідною базою для розрахунку потреби підприємства в матеріальних, трудових та фінансових ресурсах.

Визначають плановий обсяг та асортимент продукції, яку планується виробляти на підприємстві. Під асортиментом продукції розуміють номенклатуру продукції та питому вагу окремих видів продукції в загальному її обсязі. Обсяги та асортимент продукції, що планується виробляти на підприємстві, залежать, по-перше, від суспільних потреб та, по-друге, від наявності та використання виробничих потужностей підприємства.

Передбачають розподіл виробництва продукції в часі. Для того, щоб встановлені строки були реальними, необхідно забезпечити підготовку виробництва, виготовлення напівфабрикатів в заготівельних виробництвах, забезпечити ритмічність та обсяги матеріально-технічного постачання. Календарне планування виробництва передбачає, крім того, такий розподіл виготовлення продукції в часі, який забезпечував би дотримання спеціалізації виробництва. Для цього передбачають обмеження кількості найменувань продукції, яка виготовляється в цехах підприємства в окремі відрізки планового періоду [2, с. 113].

Під час планування виробництва продукції використовують як натуральні, так і вартісні показники. Вся система показників повинна забезпечувати

можливість обліку та контролю виконання плану по виробництву продукції, виконання плану по асортименту, трудомісткості, а також забезпечувати можливість порівняння обсягів виробництва в різні періоди часу.

Натуральні показники є вихідними для визначення потреби підприємства в робочій силі, в паливі, матеріально-технічних ресурсах, обладнанні, виробничих площах. В цьому випадку продукція обліковується в штуках, тоннах, кіловат-годинах, метрах кубічних, кілометрах, умовних банках та ін. За допомогою натуральних показників найбільш чітко визначається обсяг виробництва та його динаміка. Але натуральні показники мають обмежене застосування, оскільки вони широко використовуються лише у виробництвах, які випускають одноманітну продукцію.

До вартісних показників виробництва продукції відносять товарну, валову та чисту продукцію. Під товарною продукцією розуміють всю готову продукцію основного, допоміжного та обслуговуючого виробництв, що вироблена в плановому періоді та призначена для реалізації на сторону. Товарна продукція визначається в діючих (договірних) цінах. До складу товарної продукції не входять некомплектна продукція, брак, роботи по виправленню браку, вартість реалізованих відходів.

Під незавершеним виробництвом розуміють продукцію, виробництво якої в підрозділах підприємства ще не завершені, яка знаходиться на різних стадіях виробничого процесу та підлягає подальшій обробці на даному підприємстві. Величина незавершеного виробництва на підприємстві повинна бути мінімальною, тому що його збільшення призводить до потреби в додаткових оборотних засобах [4, с. 98].

На зміст і структуру виробничої програми цеху впливає технологія виробництва. Найчастіше спочатку розраховують потреби цеху в сировині та напівфабрикатах, включаючи величину беззворотніх втрат під час переробки. Потім визначають планові витратні коефіцієнти, складають баланс сировини, напівфабрикатів і комплектуючих деталей і на основі цих даних визначають випуск готової продукції.

Під час складання цехових виробничих програм враховують також номенклатуру напівфабрикатів, які доцільно отримувати зі сторони та ті їх види, виробництво яких можна організувати на власному підприємстві [1, с. 45].

Література:

1. Воронкова В.Г. *Планування та прогнозування в умовах ринку* – К; ВД „Професіонал”, 2006. – 608 с.
2. Лозниця В.С. *Організація планування виробництва: Навч. посібник.* – К.: ТОВ УВПК «Екс об», 2000. – 512 с.
3. Крамаренко В.І., Холод Б.І. *Управління персоналом фірми: Навчальний посібник.* – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
4. Петрович Й.М., Будіщев І.О., Устінов І.Г. *Економіка виробничого підприємства: Навчальний посібник 2-ге видання, перероб. і доп.* – К.: 2006р., 405 с.
5. Покропивний С.С. *Економіка підприємства: Навчальний посібник 2-ге видання, перероб. і доп.* – К.: 2001р., 528 с.

УДК 338

Шашкова Н.І. – д.е.н., завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
Бондарчук І.Г. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Зовнішнє середовище значно впливає на організацію і на її організаційну культуру. Однак, як свідчить практика, дві організації, що функціонують в одному і тому ж середовищі, можуть мати різні організаційні культури. Це відбувається внаслідок того, що через свій спільний досвід члени організації по-різному вирішують дві дуже важливі проблеми. Перша – це зовнішня адаптація: що повинно бути зроблено організацією для того, щоб вижити в умовах жорсткої зовнішньої конкуренції. Друга – це внутрішня інтеграція: як внутрішньо організаційні процеси і відносини сприяють її зовнішній адаптації. Процес зовнішньої адаптації і виживання пов'язаний із пошуком і знаходженням організацією своєї ніші на ринку та її пристосуванням до постійно мінливого зовнішнього середовища. Це і процес досягнення організацією своїх цілей, і взаємодії із представниками зовнішнього середовища [1].

Члени організації повинні знати реальну місію своєї організації, а не те, що нерідко декларується з високих трибун для акціонерів і громадськості. Це допоможе їм сформулювати розуміння власного внеску у виконання організацією своєї місії.

Серед проблем внутрішньої інтеграції ПАТ «Херсонський маслозавод» відзначимо наступні:

- спільну мову і концептуальні категорії (вибір методів комунікації; визначення значення використовуваної мови і концепцій);
- межі організації та критерії входження і виходу з неї (встановлення критеріїв членства в організації, і її групах);
- влада і статус (встановлення правил придбання, підтримці і втрати влади; визначення і розподіл статусів в організації);
- особистісні відносини (встановлення формальних і неформальних правил про характер організаційних відносин між працівниками, враховуючи їх вік, стать, освіту, досвід і т.п.; визначення допустимого рівня відкритості на роботі);
- нагородження та покарання (визначення базових критеріїв бажаної і небажаної поведінки і відповідних їм наслідків);
- ідеологія і релігія (визначення значення і ролі зазначених феноменів в організаційному житті).

Формування в організації певної культури пов'язано зі специфікою галузі, в якій вона діє, зі швидкістю технологічних та інших змін, з особливостями ринку, споживачів і т.п. Відомо, що компаніям галузей «молочної переробки»

властива наявність культури, що містить «інноваційні» цінності і віру «в зміни». Однак ця риса може по-різному виявлятися в компаніях однієї і тієї ж галузі в залежності від національної культури, в рамках якої організація функціонує [2].

ПАТ «Херсонський маслозавод» зростає за рахунок залучення нових членів, що приходять із організацій з іншою культурою. Нові члени організації (хочуть вони цього чи ні) приносять із собою вантаж минулого досвіду, в якому нерідко ховаються «віруси» інших культур. Імунітет організації від подібних «інфекцій» залежить від сили її власної культури, яка визначається трьома моментами [3]:

- 1) «глибиною»;
- 2) тим ступенем, в якій її поділяють члени організації;
- 3) ясністю пріоритетів.

«Глибина» організаційної культури визначається кількістю і стійкістю найважливіших переконань, поділюваних працівниками. Культури з багатьма рівнями переконань і цінностей мають сильний вплив на поведінку в організації.

Таким чином, сильна культура має більш глибоке коріння у свідомості людей, вона поділяється великим числом працівників і в ній чіткіше визначені пріоритети. Відповідно, така культура має більш глибокий вплив на поведінку працівників в організації.

Серед методів підтримки організаційної культури ПАТ «Херсонський маслозавод» слід відзначити наступні [3]:

1. Декларовані суб'єктами управління гасла, що включають місію, цілі, правила і принципи організації, що визначають її ставлення до своїх членів і суспільства.

2. Рольове моделювання, що виражається у щоденній поведінці менеджерів, їх відношенні і спілкуванні з підлеглими.

3. Зовнішні символи, що включають систему заохочення, статусні символи, критерії, що лежать в основі кадрових рішень.

4. Історії, легенди, міфи та обряди, пов'язані з виникненням організації, її засновниками або видатними членами.

5. Що (які завдання, функції, показники і т.д.) є предметом постійної уваги менеджменту.

6. Поведінка вищого керівництва у кризових ситуаціях. У даних ситуаціях менеджери та їх підлеглі розкривають для себе організаційну культуру в такій мірі, в якій вони собі її і не уявляли.

7. Кадрова політика організації.

Визначальний вплив на організаційну культуру здійснюють керівники вищого рівня. Їх поведінка, проголошені ними гасла і норми, а головне – організаційні ресурси, спрямовані на їх реалізацію і утвердження у свідомості членів організації, стають найважливішими орієнтирами поведінки працівників, які нерідко служать важливішим фактором організації поведінки, ніж формалізовані правила і вимоги.

Література:

1. Дмитренко Г.А. *Формування нової управлінської культури в Україні: антропосоціальний похід* / Г.А. Дмитренко // *Корпоративна культура організацій XXI*

століття: зб. наук. праць / під заг. ред. Г.Л. Хаєта. - Краматорськ: ДДМА, 2003. - С. 13-19.

2. Колесніков Г.О. Підходи щодо формування організаційної культури українського бізнесу / Г.О. Колесніков // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2006. – № 3 (82). – С.120-123.с-80.

3. Офіційний сайт ПАТ «Херсонський маслозавод». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://maslozavodkherson.vatua.com/regular-info/richnij-zvit-za-2015-rik/>

УДК: 339.138

Шашкова Н.І. – *д.е.н., завідувач кафедри менеджменту та адміністрування Херсонського державного університету*
Шаповалов В. – *студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету*

ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування будь-якого підприємства представляє собою діяльність, засновану на маркетинговій діяльності. Маркетингова діяльність стосується: ціноутворення, складування, упаковки, створення торгової марки, управління торговим персоналом, кредитів, транспортування, соціальної відповідальності, вибору місць для розміщення торгових точок, вивчення споживачів, правил торгівлі, реклами, ринкових досліджень і т.д. Таким чином, найважливішою частиною управління підприємства є організація маркетингової діяльності підприємства.

За своєю суттю, стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується в своїй діяльності. Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей.

Стратегія маркетингу – це втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу на тривалий період і відповідних рішень по вибору та агрегуванню засобів (інструментів) організації та здійснення на ринку орієнтованої на цілі ділової активності. Під поняттям стратегія маркетингу ми розуміємо детальний всебічний план досягнення маркетингових цілей [3].

Маркетингова стратегія підприємства, як відомо включає чотири головні складові підсистеми: товарну або асортиментну стратегію, цінову стратегію, стратегію розподілу та товаропросування і комунікаційну стратегію. Кожна з цих підсистем має свої особливості, але основне – вони повинні бути націлені на досягнення головної мети підприємства – постійного підвищення конкурентного статусу [2].

В процесі формування маркетингової стратегії можна виділити вхідні та вихідні елементи. Вхідні елементи – це ті фактори, аналіз яких передуює розробці маркетингової стратегії. Отже, йдеться про фактори маркетингового середовища і цілі фірми. Вихідними елементами є стратегічні рішення щодо маркетингового «міксу», тобто комплексу компонентів маркетингу, який включає чотири складові – товар, ціну, збут, просування [4].

Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, щоб узгодити маркетингові цілі фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги.

Види стратегії можна розглянути в межах концепції М. Портера. Концепція полягає в тому, що підприємство повинно мати достатньо сильну позицію на ринку. Для того щоб бути лідером на ринку підприємство має обрати

різні стратегії, головними з яких є лідерство за витратами, диференціація, концентрація на сегменті ринку. Перша стратегія передбачає зниження витрат за рахунок підвищення продуктивності праці та обладнання, застосування нових видів сировини та матеріалів, скорочення витрат на рекламу, на наукові дослідження за рахунок використання досягнень науково-технічного прогресу, підвищення ефективності збутової політики та ін. Сутність стратегії диференціації полягає в тому, що підприємство виробляє товар, відмінний від товарів конкурентів, або може й не мати аналогів чи товарів-замінників. Зміст стратегії концентрації на сегменті ринку полягає в тому, що головні зусилля концентруються на окремому сегменті ринку, підприємство займає лідируючі позиції й отримує відповідні переваги [1].

Для удосконалення маркетингової стратегії підприємства треба у відділі маркетингу сконцентрувати фахівців у галузі інформатики, економіки, рекламних технологій, що дозволить підняти рівень маркетингових досліджень на якісно новий рівень. Це дозволить більш чітко формулювати цілі маркетингових досліджень, більш оперативно реагувати на зміну зовнішнього середовища організації. Також треба залучати фахівців власного підприємства до організації маркетингових досліджень, що дозволить витратити мінімум коштів, провести даний захід оперативно. Наступним заходом щодо вдосконалення управління маркетингом на підприємстві є організація в підприємстві ради з маркетингу, що включає керівників провідних служб і відділів підприємства. Створення такої ради необхідно для вироблення єдиної маркетингової політики на підприємстві, оперативного прийняття управлінських рішень щодо впровадження нових видів товарів і послуг, що виявляються за допомогою проведених маркетингових досліджень, що у свою чергу, дозволить підприємству максимально ефективно реагувати на тиск зовнішнього середовища, більш гнучко і швидко вносити корективи в комерційну діяльність фірми з урахуванням запитів споживачів.

Загальною метою даної роботи є вдосконалення маркетингової стратегії на підприємстві, що дуже важливо в умовах ринкової економіки, для того аби утримувати лідируючі позиції та ефективно існувати. Удосконалення маркетингової стратегії є важливою умовою маркетингової діяльності.

Література:

1. Бутенко Н.В. *Основи маркетингу: Навчальний посібник*. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. - 140 с.
2. Корецький М.Х. *Стратегічне управління* / М.Х. Корецький, А.Д. Дегтяр, О.І. Дацій – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 240 с.
3. Куденко Н.В. *Стратегічний маркетинг: Навч. посібник*. - К.: КНЕУ, 1998. - 152 с.
4. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. *Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник*. - К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. - 560с.

Шийко Н.М. – студентка III курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Мохненко А.С. – д.е.н., завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ

Прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства [1]. Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він є основним джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції. Він служить джерелом сплати податків до бюджету.

Прибуток виконує такі функції:

1. Прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства[4].
2. Прибуток виступає стимулом ефективного здійснення господарської діяльності.
3. Прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів. Він надходить до бюджетів у вигляді податків, а також економічних санкцій та використовується для різних цілей, визначених видатковою частиною бюджету і затверджених у законодавчому порядку [4].

Процес розрахунку прибутку може бути поділений на такі кроки:

1. Визначення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції та вирахуваннями з доходу, такими як ПДВ, акцизний збір, інші податки і збори;
2. Розрахунок валового прибутку шляхом знаходження різниці між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт чи послуг) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг).;
3. Визначення фінансового результату – прибутку від операційної діяльності;
4. Розрахунок прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що включає суму прибутку від операційної діяльності та доход від участі в капіталі, інші фінансових доходи, інші доходи за вирахуванням фінансових витрат, втрати від участі в капіталі, інші витрати;
5. Визначення прибутку від звичайної діяльності, який розраховується як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та податком на прибуток.;
6. Визначення чистого прибутку звітного періоду. Чистий прибуток є сумою фінансових результатів від звичайної діяльності, доходів від надзвичайної діяльності, податку на прибуток від надзвичайної діяльності,

витрат від надзвичайної діяльності, зменшення податку на прибуток від збитків надзвичайної діяльності. Надзвичайні доходи підприємства - це доходи, що одержуються в умовах надзвичайних подій.

Ефективність підприємства залежить від способу виробництва та його ефективності. Відповідно можна виділити такі основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності:

1) науково-технічний прогрес. Запровадження нових технологій для підприємства знижує витрати виробництва одиниці товару і таким чином крізь економію збільшує прибуток і ефективність;

2) ресурсозбереження та модернізація устаткування;

3) залучення максимального обсягу інвестицій та його ощадливе та раціональне використання;

4) підвищення якості продукції і збільшення обсягу продажу;

5) удосконалення управління (дослідження, розробки та політика фірми).

Отже, прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, джерелом розширення суспільного виробництва та примноження національного багатства. Незважаючи на значні здобутки в дослідженні суті прибутку, ряд питань потребує більш детального вивчення.

Література:

1. Закон України "Про підприємства в Україні" // Відомості Верховної ради України. - 1992. - №24.

2. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с.

3. Іванова, Валентина Василівна. Планування і контроль на підприємстві: навч. посібник / В. В. Іванова. - Суми : Університетська книга, 2011. - 443 с.

4. Студопедія. Ваша шкoлопедія. Функції прибутку. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_20278_funktsii-pributku.html

УДК 657: 336

Шпонька В. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Ковальов В.В. – к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ЙОГО РОЛЬ У ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств [4].

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

Фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [3].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Як правило, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність. Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі [5].

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами [1].

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці - за ряд періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення [2].

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що необхідність та значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Література:

1. Верланов О.Ю. *Методологічні проблеми оцінки фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / О.Ю. Верланов // Економічні науки. Наукові праці. – 2005. – К. – Т. 38. Вип. 25. – С. 108-113. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2005/38-25-15.pdf>*
2. Деркач О.В. *Проблеми аналізу фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Деркач, О.П. Кавтиш // Ефективна економіка. – 2013. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2013>*
3. Иониди Л.В. *Комплексная оценка финансового состояния предприятия на основе нечетко-множественного подхода [Електронний ресурс] / Л.В. Иониди, А.А. Чалова // Институт экономики и права Ивана Кушнера. – 2012. – Режим доступу: <http://www.be5.biz/economika1/r2012/3690.htm>*
4. Ковалевська А.В. *Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Ковалевська, С.І. Асєєв // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 3. – С. 163-169.*
5. Мягких І.М. *Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах / І.М. Мягких // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 199 – 203.*
6. Обуцак Т.А. *Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обуцак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92-100.*

УДК 338.439-044.247(477.72)

Шульга М.А. – к.э.н., старший преподаватель кафедры налоговой и бюджетной политики Херсонского национального технического университета

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ

Для обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий пищевой промышленности необходимо развивать механизм взаимодействия пищевых и аграрных предприятий. От повышения эффективности производства сельскохозяйственного сырья и развития интеграционных связей предприятий зависит состояние экономики области, развитие внутреннего рынка, обеспечение благосостояния населения. Каждая из отраслей пищевой промышленности имеет свою сырьевую базу со своими специфическими особенностями, поэтому одним из главных факторов обуславливающих уровень ее эффективного регионального развития – экономически обоснованное размещение производства сельскохозяйственной пищевой сырьевой [1, с. 38].

Пищевая отрасль Херсонской области является старейшим направлением промышленного развития, поскольку регион выделяется высоким уровнем плодородия почв и оптимальными природно-климатическими условиями, способствующими росту различных сельскохозяйственных культур [2, с. 91]. На пищевую промышленность приходится 42% валовой продукции промышленности области. Особое значение имеют винодельческая, рыбная, плодоовощеконсервная, мясная, молочная и масложировая промышленность, на которые приходится до 40% валовой продукции пищевой промышленности региона. В 2014 году индекс промышленной продукции по производству пищевых продуктов и напитков в области составлял 104,9%, что на 4,9% больше по сравнению с прошлым годом [3, с. 2].

Пищевая промышленность области активно развивается на мощной сельскохозяйственной ресурсной базе. Аграрное производство обеспечивает процесс производства конечного продукта – продуктов питания, таким образом создает экономические возможности кооперации. Сельское хозяйство области специализируется на молочно-мясном животноводстве и растениеводстве зерно-масло-овощного направления соединяются с бахчеводством, виноградарством, садоводством. По отдельным регионам области хорошо выраженная специализация растениеводства и дифференциация посевов основных культур. Главной отраслью аграрного производства области является растениеводство, где главная культура – озимая пшеница. В структуре площадей зерновых озимых на зерно доля озимой пшеницы составляет 88,4%, ячменя озимого – 11,0%, ржи озимой – 0,6%. Они обеспечивают гарантированное выращивание зерновых и плодоовощных культур [4].

Отрасль животноводства обеспечивает население продуктами питания, а пищевую промышленность сырьем. Основные отрасли животноводства – скотоводство, свиноводство, овцеводство, птицеводство, пчеловодство и

шелководство. Так, например, 14,1% производят мясо, 12,4% молоко, 16,4% яйца от общих показателей в Украине. В 2014 году хозяйствами всех категорий реализовано на убой 61,1 тыс. т скота и птицы (в живом весе), произведено 295,9 тыс. т. молока, 490 800 000 шт. яиц, что значительно больше, чем в 2013 году.

Количество действующих сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования, обеспечивающих сырьем предприятия пищевой промышленности Херсонщины – 2876 единиц, из них: хозяйственные общества – 232 ед., частные предприятия – 178 ед., фермерские хозяйства – 2385 ед., государственные предприятия – 13 ед., производственные кооперативы – 18 ед. и предприятия других форм хозяйствования – 50 ед. [5, с. 28].

Необходимо заметить, что интеграция предприятий пищевой промышленности и сельскохозяйственных предприятий направлена на рациональное использование сельскохозяйственного сырья, улучшение качества выпускаемой продукции, стабильного развития производства и повышения эффективности аграрного сектора Херсонской области. Однако, развитию интеграционных связей пищевой промышленности и агропромышленного производства Херсонской области мешает ряд проблем, а именно: низкий технический уровень оснащенности производства сельскохозяйственных предприятий; неудовлетворительное финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей, которое отражается на показателях технологической эффективности сельскохозяйственного сырья; проблема ценообразования на сельскохозяйственное сырье.

Считаем, что решение этих проблем возможно при осуществлении активной аграрной политики, направленной на быстрое преодоление кризисных явлений, обеспечение работы агропромышленного производства в рыночных условиях на базе использования современных инноваций и мощного человеческого капитала, проведение агротехнических мероприятий для улучшения и восстановления основанного земельного покрова, предупреждение возможных негативных экологических последствий нарушения земель. Только при наличии количественных и качественных показателей сельскохозяйственного сырья, аграрным производителям будут гарантированы каналы сбыта продукции, а предприятиям пищевой промышленности – гарантированные объемы сырья.

Литература:

1. *Валинкевич Н.В. Экономические основы формирования и развития сырьевой базы пищевой промышленности Украины /Н.В. Валинкевич // Инновационная экономика. - 2011. - № 3. - С. 38-40.*
2. *М.В. Пшеничная Обработывающая промышленность Херсонщины в контексте развития АПК региона /М.В. Пшеничная // Вестник аграрной науки Причерноморья. - Вып. 2. - 2011. - С. 90-94.*
3. *Официальный сайт Херсонской областной государственной администрации [Электронный ресурс] - www.oda.kherson.ua*
4. *Главное управление статистики Херсонской области [Электронный ресурс] - www.ks.ukrstat.gov.ua*

УДК 336.02

*Щербина Ю.О. – асистент кафедри
фінансів і кредиту Миколаївський
національний аграрний університет*

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА

Однією із основних умов успішного функціонування економіки України має стати ефективна система оподаткування, в тому числі і суб'єктів у сільському господарстві. На сьогодні, ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств і забезпечення їх конкурентоспроможності неможливе без виваженої податкової політики. Кожне підприємство, незалежно від виду діяльності та форми власності, стикається з необхідністю сплачувати податки. Але сучасний їх стан, необхідність підтримки з боку держави, зумовлюють необхідність в оптимізації оподаткування сільськогосподарських підприємств, що зробить доходи максимальними, а податки мінімальними, не вступаючи в суперечність із законодавством. Раціональна оптимізація оподаткування може надати значну допомогу у стабілізації становища підприємств, оскільки дозволяє уникнути значних збитків у процесі господарської діяльності.

Питання аналізу та оцінки впливу податкового навантаження на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств ставало предметом досліджень багатьох науковців, зокрема: С. Білоусової [1], П. Сунцевої [2], В. Мельник [3] та ін. Проте, залишаються практично не врегульованими питання щодо оптимізації податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства, що зумовлює потребу в подальших дослідженнях, зважаючи на їх особливості.

Можемо зазначити, що при оптимізації оподаткування слід чітко розмежовувати власне оптимізацію оподаткування та умисне ухилення від сплати податків. Адже податкова оптимізація – це зменшення розміру податкових зобов'язань у вигляді цілеспрямованих правомірних дій платника податків, яка не суперечить законодавству. Зазначені дії, включають в себе повне використання всіх наданих законодавством пільг, податкових звільнень та інших законних прийомів та способів. Ухилення від оподаткування є формою зменшення податкових та інших платежів, шляхом умисного порушення чинного законодавства, зменшення розміру податкового зобов'язання [1].

Одним із напрямів оптимізації податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства може бути податкове планування, котре є необхідним на всіх етапах господарської діяльності. Під час дослідження нами було розроблено напрями податкового планування на сільськогосподарських підприємствах (рис. 1).



Рисунок 1 – Етапи податкового планування на сільськогосподарських підприємствах

Джерело: авторська розробка

Отже, можемо зробити висновок про те, що схема оптимізації оподаткування не повинна бути універсальною або стандартною, вона повинна враховувати реальні умови, в яких перебуває конкретне сільськогосподарське підприємство [2]. Повинні враховуватись можливості підприємства, та умови в яких воно перебуває, тощо. Результатом оптимізації оподаткування повинно бути збільшення реальних можливостей економічного суб'єкта, його подальший розвиток і підвищення ефективності його діяльності.

Література:

1. Белоусова С.В. *Оптимизация и минимизация налогообложения. Практическое руководство*. М.: Изд-во «Вершина». 2010. – 123с.
2. Сунцева П.В. *Законные способы оптимизации налогообложения* /П.В.Сунцева// Вестник Пермского университета. – 2011. – № 4 (14). – С. 36-44.
3. Мельник В. М. *Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу* / Мельник В. М. // Комп'ютерпрес. – 2013. – № 5. – С.278-280.

УДК 338.48:330.131.7

Якушенко А.А. – студентка I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіка підприємства Херсонського державного університету

ОСНОВНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

Сучасна практика розміщення продуктивних сил, внутрішня логіка розвитку самих наук про територіальну організацію суспільства потребують глибокого і ґрунтовного вивчення таких важливих категорій, як закономірності та принципи розміщення продуктивних сил. Процес розміщення продуктивних сил — це історична категорія. За енциклопедичним визначенням, процес є послідовною зміною станів і стадій розвитку, тобто в цьому явищі завжди присутній чинник часу.

Сучасна територіальна організація продуктивних сил України сформувалася під впливом економічних законів планової економіки. Ринкова економіка зумовлює відповідні зміни в теорії розміщення продуктивних сил, передусім пріоритетність економічних законів.

Економічні закони - це об'єктивні закони розвитку суспільства, що відображують відносини в процесі виробництва, розподілу й споживання матеріальних благ та найістотніші стійкі зв'язки між явищами економічного життя суспільства.

Закономірності розміщення продуктивних сил - це тіж самі економічні закони розвитку суспільства, які модифіковані своєрідністю розміщення виробництва на території країни, його територіальною диференціацією в розрізі економічних районів. Це пояснюється складними взаємозв'язками розміщення продуктивних сил із географічним середовищем і залежністю розміщення окремих виробництв від локальних природних умов та ресурсів; регіональними відмінностями заселення територій і рівнів розвитку продуктивних сил у районах; різним поєднанням галузей промислового та сільськогосподарського виробництва в районах і країнах; техніко-економічними відмінностями розміщення різних галузей і виробництв. Таким чином, закономірності розміщення продуктивних сил - це закони територіальної організації господарства.

Закономірність раціонального розміщення продуктивних сил впливає із загального економічного закону економії праці, яким регулюються затрати на подолання просторової незбалансованості між районами видобутку, виробництва й споживання продукції. В Україні спостерігається значна територіальна диференціація в розміщенні природних ресурсів і населення, а тому у сучасному виробництві значні затрати праці на транспортування сировини, палива, готової продукції внаслідок територіальної віддаленості між окремими елементами виробництва. Ці витрати істотно впливають на рівень

продуктивності праці. Рациональне розміщення продуктивних сил реалізується через принцип розміщення галузей промисловості при наближенні їх до джерел сировини, палива, робочої сили й споживача. Охорона навколишнього середовища, забезпечення здорових гігієнічних умов життя й праці - важливий принцип розміщення продуктивних сил, який має насамперед соціальну спрямованість.

Закономірність соціальної спрямованості розвитку продуктивних сил.

Базується на виробничих відносинах рівня розвитку продуктивних сил і оптимального задоволення потреб людини. В Конституції, прийнятій на п'ятій сесії Верховної Ради 28 червня 1993 р., Україна проголошена соціальною державою (ст. 1). У Конституції задекларовано, що людина визнається найвищою соціальною цінністю суспільства. Особливо наголошено на тому, що держава забезпечує соціальну спрямованість економіки (ст. 3), тим самим підпорядковує розвиток і розміщення продуктивних сил інтересам і потребам людини. Ця закономірність реалізується через урахування інтересів щодо все більш повного задоволення особистих і суспільних потреб людей, підвищення рівня соціально-економічного розвитку території, пріоритетність вирішення соціальних проблем та забезпечення конституційних прав усіх громадян.

Закономірність комплексного розміщення продуктивних сил - виявляється у формуванні економічних районів та спеціалізації їх господарств. Комплексний розвиток і раціональна спеціалізація сприяють досягненню найбільших результатів при найменших витратах. Правильне поєднання і взаємопов'язаний розвиток галузей на певній території дає господарську економію за рахунок зниження витрат основного виробництва, а також здешевлення перевезень сировини і готової продукції.

Отже, розміщення продуктивних сил — це складний процес, що охоплює аналогічні часткові процеси: заселення нових територій (первинне заселення), їхнє освоєння (наприклад природних ресурсів), концентрацію і розосередження об'єктів господарської діяльності, створення і формування ядер, каркасу територіальної організації господарства (мережі міст, інфраструктури) тощо. Поступово зростає певний практичний інтерес до причин, особливостей, методів розміщення продуктивних сил. У сучасних умовах найбільш актуальними є дослідження сутності розміщення продуктивних сил, аналіз змісту і взаємозв'язків його головних компонентів, вивчення характеру, особливостей становлення і розгортання процесів розміщення виробництва на різних територіальних рівнях.

Література:

1. *Розміщення продуктивних сил (підручник)*, за ред. Ковалевського В.В., Михайлюка О.Л., Семенова В.Ф. — К.: "Знання", 1998. — 546 с.
2. *Іщук С.І. Розміщення продуктивних сил (теорія, методи, практика). Вид. 4-е, доп.* — К.: Європ. ун-т фінансів, інформ. систем, менеджм. і бізнесу, 2002. — 216 с.

УДК 338.2:338.48:330.1:334

Яровий В.Ф. – к.е.н., доцент кафедри туризму Херсонського державного університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

За класичними підходами економічної теорії, напрямів агрегації та формування кластерів виділяють принаймні два: взаємозв'язки між кластерним партнерством й конкурентоспроможністю фірм та галузей діяльності; компактним територіальним розміщенням. Так, за визначенням М. Портера, яке стало класичним, кластер – це «географічно» сконцентрована група взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у суміжних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій, які конкурують і при цьому здійснюють спільну споріднену діяльність [1, с. 268].

На нашу думку, ефективним для синергії туристичної галузі є інновації (особливо процесні), які можуть стати інтегруючим інструментом в єдиному металогістичному ланцюзі її розширеного відтворення та мати спеціальну форму інноваційного кластера [2, с. 42]. У чинному законодавстві України поняття “кластер” досі ще не знайшло свого належного відображення, хоча в проектах стратегій розвитку регіонів та окремих сфер діяльності в національному масштабі це поняття вже позиціонується.

Так, важливим кроком на шляху впровадження кластерної моделі розвитку економіки України є розроблення проектів Концепції створення кластерів в Україні та Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів. У проекті Концепції створення кластерів в Україні визначено чотири види кластерів, у тому числі й туристичний кластер. У проекті Концепції національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів також наголошено на пріоритетності формування транскордонних туристичних кластерів.

Проте ці документи поки що не отримали схвалення Верховної Ради України, але започаткували процес формування інституційного середовища для реалізації кластерної моделі розвитку економіки й туристичної галузі зокрема. З позицій чинного законодавства України, в інноваційній сфері “кластер” підпадає під класифікацію «інноваційна структура». Порядок створення і функціонування інноваційних структур регламентується Постановою Кабінету міністрів України від 22.05.1996 р. № 549 «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» [3].

Згідно абз. 1 п. 2 цього документу, «інноваційна структура – це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка створена відповідно до законодавства (вид А) або група юридичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів її

учасників (вид Б), з визначеними галуззю діяльності та типом функціонування, орієнтованим на створення та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції».

Відповідно до п. 4 Порядку визначено, що ініціатором створення інноваційної структури можуть бути центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, організації незалежно від форм власності.

Світова практика переконує, що в становленні та функціонуванні кластерів важливу роль відіграють наукові та освітні установи (найчастіше – навчальні заклади). Тому, враховуючи законодавчі обмеження, які існують в Україні для вищих навчальних закладів відносно можливості ведення господарської діяльності, кластери в Україні за участі навчальних закладів можна створювати у вигляді інноваційної структури Б-виду. У підсумку, формування конкурентоспроможного туристичного кластера призводить до створення та просування бренду туристичної дестинації як його основи [4, с. 135].

Література:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер; 2-е изд. – М.; СПб. – 2006. – 608 с.
2. Войнаренко М.П. Кластерні технології в системі залучення інвестицій в економіку регіонів / М.П. Войнаренко // Регіони України: можливості та перспективи розвитку: матеріали 3-го Пленуму Співки економістів України та економічного форуму / Під заг. ред. В. В. Оскольського. – К., 2004. – 68 с.
3. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» від 22.05.1996 р. № 549 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/549-96-n>.
4. Марченко О.А. Формирование инновационных туристических кластеров как конкурентного преимущества регионального развития туризма / О.А. Марченко // Карельский научный журнал. – Петрозаводск. – 2015. - № 1 (10). – С. 134-136.

СЕКЦІЯ 2

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 35:005.21

Боліла С.Ю. – к.с.-г.н., доцент кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету

ВПЛИВ ЗАХІДНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ДЕРЖАВНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ НА ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВОЮ

Глобальні проблеми сучасності є комплексними та всеосяжними, вони тісно взаємопов'язані з регіональними та національно-державними проблемами. Держава в умовах глобалізації, як зазначають науковці, не тільки вимушена відповідати умовам суспільного процесу, а й брати на себе невластиві їй раніше функції, крім того, вона стає політичним центром, в якому зосереджені все більші домагання суспільства. Будь-яка держава та суспільство в стані вирішувати свої основні завдання лише за умови цілеспрямованої високопрофесійної діяльності системи державного управління. Тому так важливо нині досліджувати та узагальнювати світові тенденції розвитку державного адміністрування за для вироблення власної національної моделі управління державою.

Основні досягнення західної адміністративної науки мають багато в чому універсальне значення. Кожна держава має потребу в раціоналізації управлінської праці або внутрішніх структур державних органів, в виборі ефективних методів боротьби з бюрократизацією адміністративного апарату і т. ін.. У будь-якій країні виникають конфлікти між центральною і місцевою адміністрацією щодо розподілу бюджетних засобів, з приводу збору податків та ін. Завдання полягає в тому, щоб показати, яким чином різні західні школи державного адміністрування намагаються вирішити ці питання в теорії і на практиці та адаптувати це до національного середовища. Щодо питання про наукове підґрунтя системи адміністративно-державного управління в нашій країні думки вчених на сьогодні розділилися. Одні виокремлюють своєрідність форм української державності і пропонують спиратися на історичний досвід та використовувати переважно національні форми і традиції [1, с. 87]. Інший підхід абсолютизується значенням закордонного досвіду та ґрунтується на використанні вже відпрацьованих ефективних сучасних суспільних форм, що сформувалися в західних країнах [2, с. 115]. Але за такого підходу вкрай важливою проблемою є питання про адаптацію західних тенденцій адміністративно-державного управління, до національних умов України.

Один з головних висновків полягає в тому, що універсальним стратегічним завданням теорії адміністративно-державного управління є пошук нових шляхів дослідження державного апарату, виявлення ще не використаних можливостей його розвитку та удосконалення, пропозиція більш ефективних, найчастіше

альтернативних способів вирішення складних проблем державного управління. На сьогодні можна виділити вирішальні чинники, що впливають на динамізм державного адміністрування у всіх розвинених країнах світу, а саме: науково-технічний розвиток і політичний процес. В сучасних умовах адміністративно-державне управління націлено на програмні і проблемні методи із застосуванням новітньої обчислювальної техніки і використанням принципів плюралізму зі сторони парламенту, партій, груп тиску, громадськості. На сьогодні важливе значення має постійне застосування інновацій, концентрація уваги на нових шансах і можливостях, пріоритетність досягнень, прагнення до постійного підвищення кваліфікації. Потрібний синтез із власного національного досвіду і відбір того, що можна реально використовувати з практики західних моделей державного управління [3, с. 228]. Створюючи наукову концепцію української моделі управління державою, слід уважно аналізувати, вивчати і відбирати все найкраще і передове, накопичене світовою наукою в сфері адміністративно-державного управління, але обов'язково з урахуванням національних традицій у цій складній сфері людської діяльності. Важливе місце в пошуках оптимальної наукової концепції державного апарату займає питання відносно цілей і завдань цього інституту, формуючи які, пріоритет слід надати завданням суспільно-політичного і державно-правового забезпечення реального зв'язку державної служби із життям народу. Відносно ж перспективи розвитку української державності, варто зауважити, що історичні традиції України припускають збереження в країні унітарного типу управління державою з одного боку, і подальшим розвитком самостійності окремих районів і регіонів, з другого, крім цього, потрібно зблизити науку публічного адміністрування і науку управління підприємствами.

Таким чином, аналіз сучасних тенденцій адміністративно-державного управління в західних країнах показує, що демократична держава може ефективно функціонувати лише в тому випадку, якщо в ній однозначно розділені: сфери приватного і публічного права; сфери політики і виконання законів; служби центральні і регіональні, коли ті й інші відділені від служб місцевого самоврядування. У контексті розглянутих процесів у подальшому доцільно чітко визначити програму стратегічного розвитку України в умовах глобалізації, основними пріоритетами якої мають стати: пошук оптимального варіанта державного управління, законодавче регулювання економічного та соціального розвитку, визначення шляхів ефективного використання державного сектора, форм діалогічності спілкування влади та народу, збереження національних традицій в управлінні суспільними процесами, розробка механізмів управління глобалізаційними процесами.

Література:

1. Мартиненко В.М. *Державне управління : шлях до нової парадигми (теорія та методологія): Монографія.* – /В. М. Мартиненко.-Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ Магістр, 2003.– 220 с.
2. Авер'янов В.Б. *Державне управління: європейські стандарти, досвід та адміністративне право* / В.Б. Авер'янов. - К : Юстиніан, 2007. – 288 с. .
3. Малиновський В.Я. *Державне управління: Навч. посібн.* /В.Я. Малиновський .- – Луцьк : Вежа, 2000. – 558 с.

УДК 332.132

Дмитрук А. – студент I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ ВИДИ

Окрім природного руху населення одним із важливих чинників, які зумовлюють зміну чисельності населення країни та впливають на його перерозподіл по регіонах та населених пунктах, є механічне переміщення людей, або міграція. Міграція – це переміщення людей зі зміною місця проживання. Міграції мають різну спрямованість, тривалість, інтенсивність залежно від багатьох чинників та причин. За причинами міграції можуть бути соціально-економічні або трудові, екологічні, релігійні, політичні, сімейно-побутові. За напрямками переміщення людей міграції поділяються на міждержавні та міжрегіональні. Міждержавні міграції, що спрямовані за межі країни, називаються еміграцією, а протилежного напрямку – імміграцією.

Міграції можуть бути постійними або сезонними, залежно від термінів міграції. Залежно від форм переміщення можуть бути добровільними чи примусовими, залежно від форм організації - організованими або стихійними.

За сучасними статистичними даними можна лише в загальному відтворити обсяги внутрішньодержавної міграції, оцінити її наслідки для економічного розвитку України. Аналіз статистичних даних дає підстави говорити про те, що в державі постійно зменшується чисельність населення внаслідок міграційного впливу. Якщо в 1990 р. коефіцієнт чистої міграції становив +1,5 ‰, в 1995 р. – 1,8, в 1998 р. – 1,9 ‰, то в 2002 р. – 0,7 ‰, а в 2009 р. – +0,29 ‰ [1; 2].

Щоправда, ці дані не зовсім точно і повно відповідають сучасним міграційним процесам, що відбуваються в Україні.

Рівень міграції населення залежить від регіональних особливостей. Більшість областей втрачають населення й робочу силу (як і вся Україна) на користь інших держав світу. Причини цього різні, їх не можна зводити тільки до погіршення економічного стану в Україні. У міграційному процесі держави багато важать свобода пересування, наявність відповідних занять тощо. Проте, звичайно, зростання міграційної рухомості населення України більше спричинене економічними, ніж будь-якими іншими чинниками (політичними, національними, релігійними тощо). Перебудова економіки України призвела до великих змін у житті держави: політична і фінансова нестабільність, значний спад виробництва, банкрутство й закриття багатьох підприємств. Це, у свою чергу, викликало повальне звільнення працівників, зниження рівня заробітної плати, затримки з її виплатою і, як наслідок, зниження рівня життя населення в цілому.

Внаслідок неврегульованості відносин України з більшістю країн у сфері

трудової міграції наша держава стає джерелом нелегальних працівників-мігрантів. Вийжджаючи за кордон у туристичні подорожі, багато людей залишаються там на роботу (на невизначений період часу). Найбільше таких мігрантів у Італії, Португалії, Греції, Чехії, Іспанії, Великій Британії, Кіпрі, Ізраїлі, США, Німеччині, Польщі. Серед країн СНД українських працівників-мігрантів найбільше в Росії, щодо інших країн СНД, то обсяги міграції не тільки не зростають, а навпаки скорочуються. За неофіційними даними, за кордоном перебуває близько 2 млн. українців (8-10 % працездатного населення держави).

Наведені цифри ілюструють втрату молодого українською державою трудового потенціалу, що особливо важливо для розвитку її економіки. Зрозуміло, що в економічно розвинені країни мігрує найпотужніший, найякісніший (фізично й інтелектуально) трудовий потенціал нації. Більшість мігрантів — це економічно активне населення та населення молодих вікових груп, що мають середню спеціальну та вищу освіту.

Внаслідок поглиблення економічної кризи в Україні значно зменшилися обсяги внутрішньої міграції населення (між регіонами, областями, населеними пунктами). Так, за офіційною статистикою, в 2009 р. міжрегіональна міграція становила 243 798 осіб. За тривалістю переміщення населення виділяють безповоротну і тимчасову міграції. Тимчасові міграції включають сезонні та маятникові переміщення.

Сезонні міграції населення — це тимчасове (сезонне) його переміщення. Вони бувають внутрішньо - та міждержавними, а також економічними (забезпечення робочою силою певних галузей господарства на період сезонного збільшення робіт) та соціально-культурними (поїздки на навчання, лікування, відпочинок, туризм).

Значних обсягів в останні десятиріччя набули маятникові трудові поїздки населення ("маятникові міграції"), тобто регулярне переміщення населення з одного населеного пункту в інший на роботу або навчання без зміни місця проживання.

Основною причиною зростання кількості людей, які працювали за межами свого населеного пункту, був посилений промисловий розвиток міст. Цьому сприяли також недостатній вибір професій на селі, низький рівень механізації виробництва, широке використання ручної праці в сільському господарстві та ін.

Скорочення діяльності, зменшення потужності, ліквідація та перепрофілювання багатьох підприємств і установ, де були зайняті "маятникові мігранти", а також зменшення кількості рейсів автобусів та приміських поїздів, подорожчання транспортних послуг та інші причини зумовили різке скорочення кількості таких мігрантів. Багато з них стали безробітними, дехто знайшов собі роботу за місцем проживання або включився в сезонні міграції за межі області чи держави.

Література:

1. *Тарлецькая Л. Міжнародна міграція і соціально-економічному розвитку. МЭ і МО, 1998 №7 –с.140-145*
2. *Вишневецький А. Пострадянський демографічний простір: Східну Європу чи інтегративна частина Європи. МЭ і МО, 1998 №5 –с.122-127*

3. *Осколкова Про. Старіння населення країнах ЄС.МЭ і МО, 1999 №10 –с.74-83*
4. *Слука Н.А.Урбаністична панорама світу одразу на порозі XXI сторіччя. Вісник Московського Університету, 2000 №2 – з. 7-12*
5. *Сучасна демографія. Під ред. Кваша А.Я. Іонцевой В.А. М.: Видавництво Московського Університету, 1995 – 270 з.*
6. *Цапенко І. Соціально-політичні наслідки міжнародної міграції населення. МЭ і МО, 1999 №3 –с.52-63*

УДК 338.24

Ніценко В.С. – д.е.н., доц., проф. кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Цуканов О.Ю. - к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеський національний політехнічний університет

УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Основні ризики організації генеруються її власним персоналом, тому підвищення лояльності є одним із напрямків підвищення безпеки підприємства.

Управління лояльністю персоналу – це процес, що дозволяє підприємству оптимізувати наявний людський ресурс, підвищити ефективність діяльності підприємства за рахунок підвищення якості виконуваних робіт і включення персоналу в роботу підприємства, тобто формування високої міри лояльності персоналу [3]. Одним із основних кроків системи управління лояльністю персоналу є аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Як відомо мета будь якої компанії отримання високого та стабільного прибутку. Все це не може відбуватися людського чинника і вимагає змін в управлінні трудовими ресурсами з метою направлення їх інтелектуального, трудового потенціалу в правильному для людини, підприємства і суспільства в цілому напрямку. В контексті управління людськими ресурсами актуальною стає тема управління лояльністю персоналу.

Ідеальне місце роботи забезпечує співробітника такою компенсацією праці і такими перевагами, які здатні задовольнити потреби співробітника і підтримувати в ньому високий ступінь лояльності до організації в довгостроковому плані.

Лояльність персоналу розглядають як універсальну за направленістю складову кадрової безпеки тому, що ставлення працівника до власної організації є фактором, який або зміцнює, або руйнує систему кадрової безпеки компанії [1].

Виходячи з структури мотивації, провідними мотивами працівників є: перспективи просування по службі; матеріальна винагорода; робота штатним працівником; можливості професійного зростання. Важливими мотивами, що також можуть в деякій мірі підвищити продуктивність та ефективність роботи працівників є додатково стабільність компанії, умови праці, цікава робота та хороші взаємини з колегами. Цікаво те, що і гігієнічні фактори, і мотиватори займають приблизно рівні частки серед провідних мотивів. Серед важливих мотивів питома вага гігієнічних мотивів значно вища [4].

Це вимагає змін в управлінні трудовими ресурсами з метою направлення їх інтелектуального, трудового потенціалу в правильному для людини, підприємства і суспільства в цілому напрямку. В контексті управління людськими ресурсами актуальною стає тема управління лояльністю персоналу.

Високий рівень лояльності персоналу є важливим фактором зміцнення кадрової безпеки, оскільки лояльний працівник цінує своє робоче місце саме в цій компанії, проявляє бажання працювати на благо організації, є ініціативним та активним у вирішенні поставлених завдань, сприяє розвитку і підтримці корпоративної культури та відданому ставленню до організації [1].

Способи матеріального стимулювання співробітників включають в себе: премії, відсотки, участь у прибутку компанії, оплату прибуткових податків, опціони, надання позик, пільгове кредитування, корпоративне пенсійне забезпечення, накопичувальну премію за результатами роботи за рік, часткову або повну оплату навчання, тренінгів, соціальний пакет, в тому числі медичне страхування, оплату послуг мобільного зв'язку та фітнес-центрів, поїздки за кордон і багато іншого.

Соціальні програми не стимулюють безпосередньо роботу співробітників, але формують лояльність до компанії. За наявності програм соціальної підтримки і, як мінімум, середньоринкового рівня оплати праці, люди часто залишаються в компанії на довгі роки.

Нематеріальне стимулювання для забезпечення лояльності, насамперед, повинне будуватися на створенні мотивуючого мікроклімату в колективі (визнання успіхів співробітників, забезпечення постійного руху «вперед», планування та реалізація проектів, грамотний розподіл завдань і т.д.).

Система заходів з управління лояльністю персоналу повинна бути зорієнтована на забезпечення сприятливих умов праці, позитивного психологічного клімату в колективі, розвиненої корпоративної культури та ефективної системи мотивації. Необхідно залучати працівників до вирішення проблем фірми, це сприятиме тому, що співробітник відчуватиме свою цінність та значимість для організації. Важливо, щоб працівники могли простежити й переконалися, як внесок їх особистого внеску в життя компанії оцінюється й винагороджується [1].

У свою чергу, система забезпечення реалізації програми розвитку лояльності має передбачати інформаційну, організаційну, ресурсну та маркетингову підтримку.

Метою контролю реалізації програми розвитку лояльності є визначення ступеня досягнення цілей управління лояльністю та розробка відповідних корегувальних заходів. Так, якщо: складові лояльності не збільшилися (що є основною метою її розвитку), кількість нелояльних працівників не зменшилася, не вдалося створити дієву систему мотивації лояльності і забезпечити необхідні умови для її стабілізації і розвитку та ін., виникає необхідність розробки нових або корегуванні існуючих довгострокових і короткострокових цілей, ціннісних орієнтирів, правил на норм поведінки. У зв'язку із цим управління лояльністю персоналу слід розглядати як циклічний і безперервний процес [2].

Щоб всі ці методи ефективно працювали, вони повинні підкорятися чітко продуманій системі.

Література:

1. Мехеда Н. Фактор лояльності персоналу та забезпечення кадрової безпеки [Електронний ресурс] / Н. Мехеда, А. Кулик. – Режим доступу :

http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/5_105121.doc.htm.

2. Сардак О.В. Управління лояльністю персоналу підприємств в умовах ринкової економіки [Текст] / О.В. Сардак // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С.126-131.

3. Хован О.С. Управління лояльністю персоналу / О.С. Хован, М.В. Гусятинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/hovan-o-s-k-t-n-gusyatinskiy-m-v-upravlinnya-loyalnisty-u-personalu/>.

4. Нікітенко С.Г. Чинники лояльності як провідної професійної якості / С.Г. Нікітенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vuzlib.com/content/view/508/>.

УДК 658.5.011

Ніжнік А.О. – магістр з менеджменту організації і адміністрування

Ніжнік А.А. – магістр з економічної теорії

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ

Сучасний стан економіки України характеризується кризовими явищами. Це обумовлено відсутністю у організацій чіткої стратегії розвитку. Адже, невірно обрана стратегія або її відсутність призводять до зниження ефективності діяльності науково-дослідної установи.

Різні аспекти стратегічного управління досліджуються в працях таких відомих західних та вітчизняних фахівців в сфері менеджменту як Х. Мінцберг, І. Ансофф, А. Томпсон, А.Дж. Стринкленд, М. Мескон, З.С. Шершньова, С.В. Оборська, В.Д. Маркова, Д.Є. Довгань, О.С. Віханський, О.М. Тридід, В.І. Щелкунов та ін.

Світова практика показує, що більшість установ які досягли значних результатів у своїй діяльності, завдячує саме впровадженню системи стратегічного менеджменту. В зв'язку з цим виникає необхідність здійснення стратегічного управління в українських установах, що дасть можливість науково-дослідним установам покращити діяльність та вийти з кризового стану. Різке зростання необхідності стратегічного менеджменту пояснюється прискоренням змін у навколишньому середовищі, можливістю покращити виробничу-господарську діяльність установи та вийти з кризового стану.

Стратегія управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією (включаючи її окремі частини) та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей [1].

Система стратегічного управління являє собою замкнутий цикл процесів, які логічно витікають один з іншого. Між процесами існує стійкий зворотний зв'язок, зворотний вплив кожного процесу на інші і на їх всю сукупність.

Стратегічні рішення лежать в основі стратегічного менеджменту. До їх числа можна віднести: реконструкцію установи; впровадження інновацій (нова продукція, нова технологія); організаційні зміни (структура виробництва, управління); вихід на нові ринки збуту; придбання, злиття установ.

Головним призначенням стратегічного менеджменту є досягнення синергічного ефекту, що може досягти установа шляхом визначення та реалізації стратегії успіху. Термін «синергетика» підкреслює принципову роль колективних взаємодій у виникненні та підтриманні процесів самоорганізації у різних відкритих системах. В стратегічному менеджменті синергетика може стати основою для прийняття ефективних рішень в умовах, коли науково-дослідна установа знаходиться під впливом нестабільного та нелінійного

зовнішнього середовища.

У процесі вдосконалення стратегічного менеджменту науково-дослідної установи слід більш чітко регламентувати порядок розробки стратегії. Повний процес стратегічного управління повинен складатися з чітко визначених етапів стратегічного планування. На першому етапі необхідно розробити концепцію, в її основі місію установи. На другому етапі здійснюється ціле покладання, визначення короткострокових і довгострокових цілей дозволить трансформувати місію в конкретні дії. На третьому етапі формується стратегія установи як система планів і методів управління, яка забезпечить досягнення цілей. Четвертий етап повинен охоплювати процес розробки тактичних планів, які конкретизують досягнення стратегічних цілей. На п'ятому етапі необхідно визначити механізми контролю реалізації стратегії, а так же механізм її коригування.

Наявність ефективної, налагодженої системи стратегічного управління дозволить науково-дослідній установі вирішувати наступні завдання:

- бачити майбутнє і визначити шляхи досягнення стратегічних цілей;
- ефективно використовувати обмежені ресурси;
- збільшувати прибутковість і рентабельність;
- наповнювати оперативну діяльність стратегічним змістом;
- піднімати продуктивність праці;
- контролювати оперативну діяльність і досягати поставлених цілей.

Установа, яка володіє стратегією і запроваджує стратегічний менеджмент, завжди має можливість поводитися послідовно і системно, що збільшує імовірність досягнення поставленої мети. Для того, щоб впоратися зі «стратегічними сюрпризами» у вигляді несподіваних загроз і можливостей, стратегічні рішення повинні прийматися швидко та незалежно від циклу планування.

Вітчизняним науково-дослідним установам останні кілька років критичну ситуацію створюють динаміка ринку, що важко прогнозується, безліч нових директивних рішень і законодавчих актів, внутрішні ресурси і зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. В цих умовах велике значення відводиться вдалому застосуванню в практику установ, ідей і технологій стратегічного управління розвитком.

Своєчасний та динамічний процес стратегічного управління підприємства є тим дахом, під яким науково-дослідна установа може впевнено рухатись до поставленої мети, незважаючи на несприятливі впливи навколишнього середовища.

Для досягнення успіху необхідне не тільки знання теоретичних засад стратегічного управління. Закордоном використовують ті ж самі фундаментальні методи і підходи, що й українські керівники, але, на відміну від українських, досягають більших успіхів за рахунок ретельності, дисциплінованості, з якою вони розробляють і реалізують стратегії.

Література:

1. Аакер А.Д. *Стратегическое управление. Бизнес-стратегия для успешного менеджмента/Аакер А.Д.; пер.с англ.; под. ред.. Ю.Н.Кантуревского.-СПб.:Питер,2002.-554с.*

УДК 330.131.7

Паршин С.О. – асистент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СУЧАСНІЙ ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління ризиком є одним з найважливіших у підприємницькій діяльності. Тісний зв'язок між ризиком і прибутковістю обумовлює високу роль даної проблематики у всіх аспектах сучасного підприємництва: плануванням, організаційної та управлінської діяльністю, контролем та оцінкою отриманих результатів. Таким чином, необхідним є формування особливої підсистеми управління, що відповідає за певне коло питань і базується на розробці та реалізації стратегії ставлення до ризиків в ході здійснення комерційної діяльності.

Багато авторів відзначають, що сама сутність підприємництва тісно пов'язана з ризиком, оскільки цей вид економічної діяльності, на противагу роботі по найму, характеризується потенційно більш високим рівнем доходу, більшою особистою свободою, а також більш високими ризиками.

Це пов'язано з тим, що підприємець, на відміну від найманого працівника, не має мінімального гарантованого рівня доходу. Його дохід утворюється не як базовий оклад з доповненням у вигляді різних премій і бонусів, а виключно у вигляді тих грошових коштів, які підприємець вважає для себе можливим отримувати з прибутку компанії, що не інвестуючи їх у її розвиток [2].

Таким чином, сама сутність підприємництва, будучи тісно пов'язана з проблемою ризику, змушує нас звертатися до вивчення питань оцінки та мінімізації ризиків для більш успішної підприємницької діяльності. Інтерес до питань ризику в економічній науці виник на початку XVIII століття, швейцарським ученим Д. Бернуллі в рамках теорії ймовірностей був розроблений метод корисності того чи іншого результату. При цьому, Д. Бернуллі звертав увагу на те, що люди більш схильні до акцентування уваги на розмірі наслідків того чи іншого результату, ніж на їх ймовірності. На високе значення необхідності аналізу ризиків також звертали увагу основоположники теорії підприємницького доходу - І. Тюнен, Ф. Найт, Р. Кантільон. Даними авторами в якості одного з головних джерел підприємницького доходу називалася схильність підприємця до обґрунтованого ризику [1].

Ризику притаманний ряд специфічних рис, серед яких становлять найбільший інтерес наступні: суперечливість, альтернативність, невизначеність.

Суперечливість ризику була позначена раніше, так як одночасно ризик веде до цілого комплексу позитивних наслідків, таких як прискорення науково-технічного прогресу, розвиток конкуренції, підвищення ефективності прийнятих економічними агентами рішень, прискорене економічне зростання і т.д., але також часто є причиною таких негативних аспектів, як безвідповідальність і авантюризм в прийнятті управлінських рішень, зростання соціальних витрат,

раптові провали досить продуманих і важливих проектів.

Альтернативність пов'язана з тим, що поняття ризику актуально лише тоді, коли має місце необхідність вибирати з декількох варіантів, оцінюючи їх можливі позитивні і негативні наслідки. Відсутність можливості вибирати автоматично скасовує необхідність оцінювати можливі наслідки і ризику. Таким чином, поняття ризику тісно пов'язане з прийняттям економічними суб'єктами управлінських рішень в різних областях.

Нарешті, значущим для аналізу питань ризику є поняття невизначеності, з яким безпосередньо пов'язане його існування. Оцінка ризику того чи іншого варіанту є одним з можливих способів часткового зняття невизначеності, оскільки дозволяє приймати зважене рішення в умовах неповноти інформації.

Класична теорія ризику, відповідно до концепції, запропонованої Дж. Міллем і И.У. Сеніором, ототожнює ризик з математичним очікуванням втрат, викликаних прийнятими в ході господарської діяльності рішеннями. Односторонній характер такого тлумачення викликав ряд критичних відгуків серед економістів, що призвело до формування в 30-і роки ХХ століття неокласичної концепції ризику, запропонованої А. Маршаллом і А. Пігу. Відповідно до її постулатів, підприємець, який здійснює свою діяльність в умовах невизначеності, керується при прийнятті управлінських рішень в першу чергу величиною очікуваного прибутку і ступенем її можливих коливань. Таким чином, згідно із цією концепцією ризик - це загроза того, що підприємець в результаті здійснюваної ним діяльності зазнає втрат, або отримає менший прибуток, ніж він очікував на увазі негативної дії зовнішніх і внутрішніх факторів [1].

Таким чином ризик менеджмент включає в себе виявлення, оцінку і розстановку пріоритетів в області ризиків, як ефект невизначеності щодо цілей, як позитивного, так і негативного характеру, за якими слідкує скоординоване економічне використання ресурсів, спрямоване на мінімізацію, моніторинг і контроль за ймовірністю і / або впливом негативних подій, а також на максимізацію реалізації можливостей.

Література:

1. Андрейчикова А. М. Еволюція поглядів на проблему ризику в економічній науці / А. М. Андрейчикова // *Економічний вісник*. – 2014. - №1. – С. 38-49
2. Черненко Н. М. Ризик-менеджмент в контексті сучасних наукових досліджень / Н. М. Черненко // *Наука і освіта*. - 2014. - №6. – С. 204-208

Семенюк К.В. – студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Сучасний західноєвропейський менеджмент має такі особливості:

- перехід від диктату продавця до диктату споживача;
- усунення міждержавних перепон для руху товарів і грошей;
- проникнення на ринки європейських країн товарів компаній США і Японії.

За цих умов успішна виробнича діяльність можлива тільки за ефективного менеджменту. Суто технічні проблеми поступаються проблемам комерціалізації товарів, освоєння фінансових потоків, ефективного використання людських ресурсів. Це спричинило трансформацію виробничих фірм у соціально-економічні осередки, які прагнуть найефективніше використовувати власні ресурси, враховуючи інтереси власника, персоналу, клієнтів.

У нинішній практиці європейського менеджменту важливе значення має вдосконалення організаційних структур управління. До 50-х років ХХ ст. в управлінні фірмами переважали традиційні лінійно-функціональні структури. З початку 60-х років розпочалося запровадження дивізіональних, а пізніше - мультидивізіональних структур управління, тобто відбувся перехід від виробництва і управління, спеціалізованого за групами споріднених товарів, до глибокої спеціалізації виробництва і управління за окремими товарами.

Якщо американські фірми, орієнтуючись на індивідуальність і відповідальність, пов'язують оплату праці керівництва підрозділу з результатами його роботи, то в німецьких та французьких фірмах такої залежності нема. Це зумовлено побоюванням щодо її негативного впливу на психологічний клімат в організації.

Мультидивізіональним структурам західноєвропейських фірм, на відміну від американських, властивий вищий ступінь самостійності відділень. З переходом на децентралізовану форму управління вони координують діяльність дочірніх компаній, мають оперативно-господарську, фінансову та юридичну самостійність.

Дивізіональна структура орієнтована на сучасну концепцію європейського менеджменту, основою якого є робота з людьми. Втілення в життя принципу добрих людських взаємин вимагає розподілу обов'язків, визначення змісту конкретних робіт, окреслення функцій, сфер відповідальності і т. д.

Отже, західноєвропейський менеджмент розвивається у руслі загальних тенденцій, характерних для менеджменту як загальносвітового явища: створення мультидивізіональних структур управління, підвищення ролі людського фактора в управлінні та виробництві, реалізація відносин лідерства в колективі, застосування "м'яких" способів впливу на людей.

Західноєвропейські вчені зробили помітний вплив на формування підходу до управління з позиції "Соціальної людини". Цей підхід дозволяв вивчати поведінку людей з точки зору впливу на них групової поведінки. Великий вплив на розвиток усієї Європи в післявоєнні роки зробив німецький учений, політик, міністр економіки і канцлер Людвіг Ерхард. Під керівництвом Ерхарда Західна Німеччина домоглася економічного дива. Політика Ерхарда одержала підтримку всіх верств суспільства, а також вчених і практиків, що займаються питаннями управління. Певний інтерес представляє шведська модель соціалізму. Успіхи Швеції в 50-60-і рр. ХХ в., Як і ФРН, пояснюються перш всього правильним вибором моделі суспільного розвитку. Цей вибір був зроблений ученим, лауреатом Нобелівської премії Гуннаром Мюрдалем. Шведська модель соціалізму Мюрдала враховує специфічні особливості Швеції, яка являє собою країну з високим рівнем матеріального та соціального забезпечення населення. Японське управління в першу чергу враховує людський фактор. В той же час в США особи, відповідальні за розподіл капіталу, зосереджені в вищому управлінському апараті, і динамічна і збалансована стратегія проводиться тільки з допомогою службовців, відповідальних за цю стратегію. Велике значення набуває вивчення передового і прогресивного досвіду управління закордонних країн і використання його при аналізі власних управлінських проблем. Тому вивчення історії розвитку теорії і практики зарубіжного менеджменту вкрай актуально.

Література

1. Виханский О.С. *Менеджмент [Текст]: підручник/О.С.Виханській - М.: МГУ, 2007.*
2. Томпсон, А.А. *Стратегічний менеджмен [Текст]: підручник для вузів/А.А. Томпсон, мл. А.Дж. Стрікленд III - М ИНФРА-М, 2006.*
3. Мескон М.Х. *Основи менеджменту. [Текст]/М.Х.Мескон. М. Альберт, Ф. Хедоурі; пер. з англ. - М.: Справа, 2007.*
4. Семенова І.І. *Історія менеджменту [Текст]: навчальний посібник для вузів/І.І. Семенова - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.*

УДК 338.48:330.131.7

Синякова К.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Хван Д.В. – студент II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИЙ МЕХАНІЗМ СУЧАСНИХ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Перші роки становлення незалежної суверенної України супроводжувалися значними економічними труднощами. У головному вони пов'язані з переходом від тотально-планової системи організації виробництва до ринкової економіки. Саме еволюція соціально-економічного оновлення нашої Батьківщини і викликала до життя низку об'єктивних суперечностей, які, у свою чергу, призвели до появи глобальних негативних явищ. Серед них — диспропорції в економіці, спад виробництва, безробіття, різке погіршення матеріального становища основної частини населення — усе це ще не повний перелік тих явищ в економічному житті нашого суспільства, які надовго стали ознакою розвитку України. Серед них особливе місце за своїм значенням і впливом на посилення економічної кризи в Україні зайняла інфляція [2].

Слід зазначити, що в умовах тоталітарної системи з її практично повним контролем за цінами інфляція мала місце у вигляді прихованої. Остання, як відомо, виявляється в дефіциті товарів і послуг, який щодалі посилювався в СРСР, віддзеркалюючи велику розбалансованість товарної і грошової сфери.

Інфляція в Україні, як і в інших країнах колишнього соціалістичного табору, викликана багатьма причинами, серед них можна виділити ті, що визначили основні особливості даного процесу в нашій державі:

- Україна в спадщину від СРСР одержала дуже деформовану економіку, в якій величезна роль належала військово-промислому комплексу. У 1990 р. у промисловості України приблизно 40 % обсягів виробництва припадало на військове виробництво. Це різко зменшувало можливості економіки щодо задоволення потреб населення і спричиняло величезні непродуктивні витрати.

- Поряд із цим народне господарство України, як і інших країн СНД, характеризувалося високим рівнем монополізації економіки. Так, тільки серед 380 найбільших підприємств України в 1990 р. більше половини являли собою одне єдине підприємство з виробництва відповідного товару. В умовах спаду виробництва ця обставина теж сприяла помітному зростанню цін.

- Важливою причиною, що обумовила наростання інфляції в перші роки існування незалежної України, стало й те, що уряд виділяв величезні кошти на підтримку неефективно працюючих підприємств. До них належала більша частина колгоспів, окремі підприємства промисловості і навіть цілі галузі, наприклад вугільна.

- Загальний стан економіки у поєднанні зі складнощами перехідного до ринку періоду призвів до значного скорочення обсягів як промислового, так і

сільськогосподарського виробництва. За 2011-2013 рр. валовий внутрішній продукт країни зменшився в 2,5 раза.

- Розвитку інфляційних процесів сприяла й сформована за роки радянської влади в населення стійка психологія споживання. У поєднанні з масовою безгосподарністю і марнотратством усіх видів ресурсів вона ставала причиною нераціонального використання наявного потенціалу і скорочувала товарну масу. Це призводило до істотного тиску на споживчий ринок і порушувало співвідношення між грошовою і товарною масами.

Суттєвим чинником інфляції в Україні виявилось деформування попиту. Ті групи населення, що почали отримувати великі доходи, стали пред'являти підвищений попит на іноземні товари і на вітчизняні товари підвищеної якості. Це призвело до посилення диспропорцій в економіці саме через зміну попиту[3].

Усі ці явища в економіці України як у дзеркалі знайшли свій відбиток у величезному дефіциті державного бюджету, покриття якого значною мірою здійснювалось за рахунок емісії грошей. Так, за 2013-2015 рр. частка кредитів уряду в загальному обсязі чистих внутрішніх вимог, куди, крім кредитів уряду, входять прямі кредити комерційним банкам і кредити цим банкам, що розміщувались через кредитні аукціони, склала біля 90 %. За розрахунками фахівців у 2015 р. за рахунок збільшення грошової маси інфляція забезпечувалася приблизно на 85 %. В останньому її приріст був наслідком перш за все зміни швидкості обігу грошової маси і падіння виробництва.

Література:

1. Осауленко О. *Інфляція та економічне зростання // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. - 2000. - № 4. - С. 48-52*
2. Сменковський А. *Інфляція та економічне зростання : статистичний вимір // Актуальні проблеми економіки. - 2001. - № 5-6. - С. 45-54.*
3. Сніжко О.В. *Видатки антиінфляційної політики в Україні // Вісник Київського університету імені Т.Шевченка. - 1998. - Вип. 8: Міжнародні відносини. - С. 67-75.*

*Станкевич Ю.Ю. – к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії Херсонського
державного університету*

ПРОЦЕСНА ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Поступовий перехід вітчизняної економіки до постіндустріального суспільства обумовлює потребу в активному розвитку підприємств сфери послуг, діяльність яких в сучасних умовах господарювання важко переоцінити. Сьогодні сфера послуг виступає як одна з найперспективніших галузей економіки, що не тільки швидко розвивається, але й виробляє основну частку ВВП, збільшує чисельність зайнятого населення й створює найбільше благ у розвинутих країнах. Враховуючи динамічний економічний розвиток, постійні зміни в зовнішньому середовищі, до яких важко адаптуватися протягом короткотривалого періоду, зростання конкуренції, високий рівень складності організації самих підприємств, актуальним питанням є аналіз ефективних підходів до управління організаціями в умовах глобалізації та розвитку інформаційно-комунікаційних систем, серед яких особливе місце посідає процесний підхід, оскільки дає можливість вивчати підприємство як бізнес-систему, що пов'язана в єдине ціле множиною бізнес-процесів.

Управління підприємством передбачає цілеспрямований вплив на працівників або окремих виконавців виробничих обов'язків з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей. Менеджмент виділяє декілька основних підходів до управління організацією, які мають свої суттєві відмінності та сильні й слабкі сторони, серед яких найбільш поширеними виступають функціональний, проектний, системний, процесний тощо. Ми вважаємо, що найбільш перспективним методом управління є процесний підхід, який активно почали використовувати західні компанії ще у 70-80 роках ХХ століття. Головна відмінність такого методу полягає в акцентуванні уваги на процесах, які дають можливість отримувати довгостроковий результат та успіх.

В науковій літературі поки не існує єдиного загальнонаукового розуміння сутності поняття «процесний підхід». Одна група вчених на чолі з М. Мескон [3] визначає, що процесний підхід - це науковий підхід, що розглядає управління як єдиний безупинний процес, що складається із серії взаємозалежних дій. На думку інших науковців, а саме Б.Андерсена [1] та В. Репіна [4], процесний підхід розглядає підприємство як сукупність основних і обслуговуючих процесів, при цьому кожний процес орієнтований на певну групу зовнішніх або внутрішніх споживачів. Головною спільною рисою таких трактувань є орієнтація діяльності на бізнес-процеси як головної ланки управління, кожен з яких обов'язково має вхід (набір ресурсів) та вихід (конкретний результат).

Існує точка зору, що процесне управління передбачає поєднання в собі системного, ситуаційного, динамічного та функціонального підходів і ґрунтується на концепції, відповідно до якої менеджмент розглядається як процес, що є послідовністю певних завершених етапів, кожен з яких має свою

структуру, що в сукупності забезпечують здійснення управлінського впливу керуючої системи на керовану з метою досягнення цілей [2]. Але за таким підходом об'єднуються позитивні здобутки кожного з методів управління, що, в кінцевому рахунку, приводить до певного обмеження.

Основними перевагами використання процесного підходу до управління організацією є:

- 1) оптимізація структури управління, що досягається за рахунок можливості швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та прозорості керівництва;
- 2) можливість використання системи критеріїв та показників оцінки ефективності управління на кожному етапі;
- 3) спрямованість на постійне підвищення ефективності та максимальне задоволення зацікавлених сторін;
- 4) широке використання інформаційних технологій.

Процесний підхід має займати першочергове значення в управлінні підприємств сфери послуг. Оскільки їх детермінуючою характеристикою є максимальне задоволення потреб клієнта, який оплачує не структуру організації, а виходи бізнес-процесів (відповідні послуги), які у ній відбуваються. В центрі таких бізнес-процесів має перебувати клієнт (замовник послуги), якого необхідно ототожнювати з головною цінністю підприємства сфери послуг. Такі особливості продиктовані сучасною специфікою розвитку сфери послуг.

Таким чином, процесна організація підприємств сфери послуг сьогодні виступає як вимога об'єктивної дійсності. Управління організацією сфери послуг може бути ефективним лише в тому випадку, якщо воно спрямовано на управління бізнес-процесами, що виступають невід'ємною складовою діяльності будь-якої організації, за умови, що остання має чітко окреслені цілі та напрями розвитку.

Література:

1. Андерсен Б. *Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования* /Пер. с англ. С.Ариничева / Науч. ред. Ю.Адлер. – М.: РИИ «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
2. Кузьмін О.Є. *Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту [Електронний ресурс]* / О.Є. Кузьмін // *Економіка: реалії часу. Науковий журнал.* – 2012. – № 2 (3). – С. 7-16. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opi.ua/n3.html>
3. Мескон М.Х. *Основы менеджмента*/ М.Х.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури:[пер. с англ.] –М.: Дело, 1997.-407с.
4. Репин В. В. *Два понимания процессного подхода к управлению предприятием* / В.В. Репин // *Методы менеджмента качества.* – 2003. - № 4. - С. 4-9.

УДК 331.108:65.0/2.32

Тюхтенко Н.А. – к.е.н., професор кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету
Гацукович Д.В. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

З розвитком і ускладненням виробництва, прискоренням науково-технічного прогресу змінюються вимоги до кадрів. Підвищуються вимоги до рівня їхньої кваліфікації. Виникають питання раціонального використання трудових ресурсів, а отже і необхідність формування кадрового менеджменту на підприємстві.

Можна виділити три основні тлумачення поняття «кадровий менеджмент» [2]:

- 1) відношення до фактору праці як джерела доходів;
- 2) розвиток ініціативи співробітників за рахунок створення необхідних умов;
- 3) інтеграція соціальної та кадрової політики в загальну політику підприємства.

Мета кадрового менеджменту - задоволення потреб організації у кваліфікованих кадрах та ефективного використання їх з урахуванням можливостей самореалізації кожного працівника в рамках цієї організації [3].

Розглянемо аналіз діяльності служби персоналу на підприємстві на прикладі ТОВ «Данон Дніпро». На великих підприємствах, таких як «Данон Дніпро» у складі відділу персоналу є функціональні групи: оформлення приймання на роботу, переведень і звільнень; аналізу якісного складу та плинності тощо.

Завдання відділу персоналу ТОВ «Данон Дніпро»:

1. Здійснення принципу добору та розстановки персоналу за діловими та особистісними властивостями, контроль за його правильним використанням на роботі.
2. Заходи щодо формування стабільного трудового колективу, зниження плинності персоналу та зміцнення трудової дисципліни.
3. Забезпечення підприємства необхідною кількістю персоналу керівного складу, спеціалістів, робітників та допоміжного персоналу потрібних професій та кваліфікацій відповідно до затверджених штатів.
4. Участь у роботі щодо виховання трудового колективу підприємства у дусі високої відповідальності за доручену справу, суворого додержання дисципліни та непримиренності до недоліків.
5. Робота щодо формування резерву спеціалістів для висування або переміщення на інші штатні посади, що входять до номенклатури керівника підприємства, організація підготовки резерву персоналу.

На ТОВ «Данон Дніпро» розроблені підходи до визначення лідерства та

керівництво в сфері кадрового менеджменту і запропонована унікальна модель лідерства – «CODEF»:

- Committed – Залучений. Присвячує себе цінностям компанії та живе ними щодня. Повністю віддається задля досягнення результатів;
- Open – Відкритий. Вміє слухати, говорить прямо та відверто;
- Doer – Результативний. Бере на себе відповідальність та ризикує задля знаходження рішень. Діє швидко, чітко та прагматично;
- Empowering – Надихає команду та організовує налагоджену роботу. Розвиває таланти та використовує потенціал кожного;
- Flexible / Fun / Fighter – Гнучкий / Веселий / Рішучий. Любить те, що робить та отримує задоволення від складних завдань. Сміливий та рішучий, діє швидко, тримає фокус на головному

На ТОВ «Данон Дніпро» розроблено перспективи розвитку кадрового менеджменту. У стратегії управління персоналом на підприємстві «Данон Дніпро» присутні наступні недоліки: велика плинність базового персоналу; зниження продуктивності праці; багатозадачність. Розглянемо методи усунення цих недоліків. Для організації в ТОВ «Данон Дніпро» необхідно створити два види кадрового резерву:

1. Прямий - в нього входять керівники - кандидати, готові до заміщення ключових посад в даний момент або в найближчому майбутньому.

2. Перспективний - молоді фахівці з лідерськими якостями, які надалі можуть зайняти керівні посади в компанії.

Для успішного впровадження системи підготовки резервістів необхідне дотримання ряду умов:

1. проектування нових відділів і напрямів, які вони зможуть очолити;
2. створення прозорої системи підвищення і переміщення на основі відкритих конкурсів;
3. підвищення вимог до професіоналізму менеджерів, що дає можливість переходу організації до нового етапу розвитку;
4. забезпечення максимально сприятливих умов для перспективних співробітників і можливостей для їх подальшого зростання [1].
5. матеріальне стимулювання – безсумнівною умовою адекватної мотивації є пряма залежність від економічних результатів – досягнення планових та сверхпланових показників, завершення етапів роботи.

Підсумовуючи слід зазначити, що сучасна система кадрового менеджменту на підприємствах вимагає удосконалення і урахування передового світового досвіду таких підприємств, як ТОВ «Данон Дніпро».

Література:

1. Кибанов А.Я. *Основы управления персоналом: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 447 с.*
2. Фейнхензен М. А., Берг Й. М., Крис А. И. *Менеджмент людських ресурсів // Моск. журн. - 1991. - № 8 / 9.*
3. Щьокін Г. В. *Основы кадрового менеджменту / Щьокін Г. В. – К.: МАУП, 2004. – 280 с.*

УДК 331.108.6:334.716

Тюхтенко Н.А. – к.е.н., професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету
Громко К.О. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління персоналу займає провідне місце в системі управління організації. Виробниче підприємство вже багатьма авторами розглядається не тільки як механізм переробки ресурсів у продукцію, але і як сфера міжособистісної та міжгрупової взаємодії працівників, як соціально-економічна система, якій властива трудова поведінка.

Можна дати наступне визначення трудової поведінки — це свідомо регульований комплекс дій і вчинків працівника, пов'язаних з поєднанням професійних можливостей та інтересів з діяльністю виробничої організації, виробничого процесу [2].

Визначимо структуру трудової поведінки:

- циклічно повторювані дії, однотипні за результатами, що відтворюють стандартні статусно-рольові чи ситуаційні стани;
- маргінальні дії і вчинки, що формуються у фазах перехідного стану від одного статусу до іншого;
- поведінкові схеми та стереотипи, зразки поведінки;
- дії, в основі яких лежать раціоналізовані значеннєві схеми, трансформовані у стійкі переконання;
- акції, вчинені під диктатом тих чи інших обставин;
- спонтанні дії і вчинки, спровоковані емоційним станом;
- усвідомлене чи неусвідомлене повторення стереотипів масової і групової поведінки;
- дії і вчинки як трансформація впливу інших суб'єктів, що застосовують різні форми примусу й переконання [3].

Мотивація на підприємствах може здійснюватися різними методами: роз'ясненням, вихованням, прикладом, системами заохочень і покарань в ієрархії організації тощо. Ефективність мотивації оцінюється за результатами діяльності організації і навіть за характеристиками, визначальним ставленням до праці (зусилля, намагання, наполегливість, пильність, контактність, сумлінність) [1].

Цікавими є принципи управління персоналом ТОВ «Данон Дніпро»:

- безперервний розвиток співробітників, що дозволяє їм бути готовими до постійних змін;
- поліпшення результатів діяльності за рахунок впровадження програми розвитку керівників;

- networking attitude - розвиток організації і навичок встановлення відносин співпраці та обміну;
- тісна взаємодія з працівниками, відкритий діалог;
- встановлення політики винагороди, яка мотивує людей, заохочує за індивідуальні та командні досягнення;
- впровадження програми «Шлях «Данон»».

Визначемо шляхи вдосконалення управління трудовою поведінкою працівників на підприємстві ТОВ «Данон Дніпро». Зміни в економічній ситуації нашої держави повинні внести зміни у психологію працівників підприємств. Потрібно створити такий мотиваційний механізм трудової діяльності, який найкраще поєднає інтереси працівників. Впровадження соціальних технологій сприятиме цим цілям.

Управлінський вплив на мотивацію трудової поведінки працівника може здійснюватися за трьома напрямками:

1. Встановлення обов'язкових для виконання норм-вимог, що регламентують поведінку працівника.

2. Через стимулювання поведінки, спрямованого на реалізацію цілей суб'єкта управління. Стимулювання може бути прямим, коли заохочується реалізація поставленої мети, або опосередкованим, коли органи управління удосконалюють виробниче середовище (організацію, умови, режими, оплату праці тощо), створюючи працівнику можливість досягнення мети з найменшими трудовими витратами.

3. Через відтворення в свідомості працівників певних цінностей, норм, стереотипів і правил трудової етики; формування певного еталону особистості, наслідування якого отримує суспільне визнання.

Підсумовуючи, слід зазначити, що сучасне управління трудовою поведінкою на підприємствах спирається на ефективну систему мотивації, що вимагає удосконалення і урахування передового світового досвіду таких підприємств, як ТОВ «Данон Дніпро».

Література:

1. Данюк В. М. Концептуальні особливості дослідження ефективності мотивації персоналу / В.М. Данюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. - 2006. - № 11 (105). - С.55
2. Лукашевич М.П. Соціологія праці: Підручник / М.П. Лукашевич. – К.: Либідь, 2004. – 440 с.
3. Сибірцев В. Трудова поведінка як соціально-психологічна проблема виробничої діяльності // Демографія, економіка праці та соціальна політика. – Кіровоград, 1998. – Вип. 5, ч. 1. – С. 203-204.
4. Danone. Economic and social report 2015.- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://phx.corporate-ir.net/External.File?Item=UGFyZW50SUQ9NjQwM3x0aGlsZElEPS0xfFR5cGU9Mw==&t=1>
5. Danone Financial info.Key Figures. Офіційний сайт компанії Danone.- 2014.- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://finance.danone.com/phoenix.zhtml?c=95168&p=irol-keyFig>

УДК 377.3

Тюхтенко Н.А. – к.е.н., професор кафедри менеджменту та адміністрування Херсонського державного університету
Даниленко М. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ПРОФЕСІЙНА АДАПТАЦІЯ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС – ПРОСТОРИ

Починаючи працювати в організації, людина включається в систему внутрішньо-організаційних відносин одночасно займаючи декілька позицій, кожній із яких відповідає сукупність вимог, норм, правил поведінки, які визначають соціальну роль людини в колективі як працівника, колеги, підлеглого, керівника, члена колективного органу управління. Влаштуваючись на роботу, особа уже має в своїй свідомості, певні цілі, потреби, бажання чи небажання чогось, що і пред'являє до організації, колег, начальника. Це приводить до такого поняття як адаптація до нового місця роботи.

Можна виділити такі основні цілі працівника на новому місці роботи:

- можливість більш швидкого досягнення робочих показників, прийнятних для організації – роботодавця;
- зменшення стартових витрат.
- входження працівника в робочий колектив, у його неформальну структуру й відчуття себе членом команди;
- зниження тривожності й невпевненості, які долаються новим працівником;
- скорочення плинності кадрів серед нових працівників;
- економія часу безпосереднього керівника й рядових працівників;
- розвиток у нового працівника задоволеності роботою, позитивного ставлення до роботи й реалізму в очікуваннях;
- зниження витрат із пошуку нового персоналу;
- формування кадрового резерву.

Проблема адаптації персоналу на підприємстві та її вплив на ефективність роботи персоналу в різних аспектах розглядалася в наукових публікаціях таких авторів, як: Н.І. Архипова, Т.Ю. Базарова, В.А. Воліна, В.А. Дятлова, Б.Л. Єрьоміна, А.В. Ігнат'єва, А.Я. Кибанова, Є.Ф. Коханова, Ю.В. Кузнецова, Є.В. Маслова, М.Х. Мескона, Ю.Г. Одегова, В.І. Підлісного, С.І. Самігіна, Г.А.Сульдїна, Л.Д.Столяренко, В.В.Травїна, Ф.Хедоурї та ін.

Процес трудової адаптації працівника та організації може стати успішним, коли норми і цінності колективу будуть нормами і цінностями окремого працівника. Чим швидше він прийме і визначить свою соціальну роль у колективі, тим швидше наступить цей період.

Зазначимо, що ефективність процесу професійної адаптації багато в чому залежить від того, наскільки дієвою виявиться адаптація молодого фахівця взагалі. Молодий спеціаліст, крім професійної, має пройти також і

корпоративну, соціальну, організаційну, технічну (технологічну) і психофізіологічну адаптації. Для полегшення цього процесу роботодавці мають забезпечити прийнятих на роботу молодих спеціалістів відповідним методичним матеріалом, а саме, запропонувати їм програму адаптації молодого фахівця.

Успішність адаптації залежить від характеристик виробничого середовища й самого працівника. Чим складніше середовище, чим більше відмінність її від звичного виробничого середовища на колишньому місці роботи, чим більше пов'язано з нею змін, тим важче проходить процес адаптації.

Важливу роль в адаптації працівників відіграє психологічний клімат у колективі. Ділові взаємини розвивають відчуття товариства й взаємодопомоги, підвищують трудову активність працівників, задоволеність працею. З економічної точки зору психологічний клімат і моральна обстановка на підприємстві істотно впливають на продуктивність праці, діючи на психіку і настрій людей.

Професійна адаптація працівників без сторонньої підтримки не надто успішна, тому більшість підприємств намагається надати їм певну підтримку.

Коучинг як спосіб реалізації професійної адаптації сповідує принцип докладного аналізу процесів, пов'язаних з управлінням персоналу, що нині розглядає порівняно новий для нашої країни HR-менеджмент [2, с. 118]

Ще одним способом реалізації професійної адаптації є поєднання ситуаційності та маловитратності. Такій характеристиці, безперечно, відповідає використання професіограми.

Професіограма – опис соціально-економічних, виробничо-технічних, санітарно-гігієнічних, психологічних й інших особливостей професії та її спеціальностей [3, с. 27].

Для професійної адаптації ситуативність і маловитратність – це: по-перше, орієнтація на результати професіограми дає змогу швидко визначити рівень професійної придатності окремого працівника, завдяки чому прогнозуються успішність його професійної адаптації та необхідні заходи з її підтримки. По-друге, професіограма дозволяє чітко діагностувати ту ділянку професійної адаптації працівника, котра потребує інтенсивнішої підтримки. Інакше кажучи, професійна адаптація стає концентрованою і зводить коло витрат на її проведення [1, с. 62]

Професійна адаптація дещо нове явище для України, але проводяться певні дії, які пришвидшують цей процес. Якщо підключити державу до проблеми адаптації молодих спеціалістів, то через певний період, цей процес набуде типу автоматизації, що добре як і для молоді, так і державі і підприємцям.

Література:

1. Карпенко Г. В. *Психологія праці та вибір професії: навч.-метод. посіб.*/ Г. В. Карпенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 168 с
2. Корнелиус Н. *HR-менеджмент : Поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика* / Н. Корнелиус; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 520 с.
3. Цимбалюк С. О. *Технології управління персоналом: навч. посіб.*/ С. О. Цимбалюк. – К: КНЕУ, 2009. – 399 с.

УДК 338.984

Тюхтенко Н.А. - проректор з навчальної та науково - педагогічної роботи Херсонського державного університету, к.е.н., доцент
Капліна Є.О. – студентка 2 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК ЯПОНСЬКОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В 50-х роках ХХ століття перед керівництвом Японії постали завдання по відновленню економічного, соціального та політичного життя. Період американської окупації дозволив японським менеджерам познайомитися з їх системою управління. Це також вплинуло на становлення системи управління і розуміння соціальної відповідальності за свої дії.

Спочатку японські керівники здійснювали свою діяльність на основі отриманих знань по управлінню діяльністю з методу США. Згодом японські компанії вдосконалювали свою систему та вводили нові, більш ефективні методи управління.

У результаті цього досвіду японська система суттєво відрізняється від системи управління США. Зокрема основними рисами японської системи є довічний найм та процес колективного прийняття рішень.

Це означає, що фірми об'єктивно зацікавлені в нарощуванні потенціалу людського і технологічного, так як тільки при великому потенціалі можливі різкі маневри і, природно, при даній стратегії приватному бізнесу абсолютно необхідно такий вплив зверху, яке дало б йому можливість якомога точніше й об'єктивніше визначити стратегічні орієнтири [1].

Гарно демонструє основні ідеї японської системи управління думка Соїчіро Хонди:

«Той, хто є керівником організації, повинен перш за все зробити своє управління всебічно обґрунтованим. Це значить, що він повинен чудово розуміти цілі діяльності своєї організації, обґрунтовувати її політику і створювати плани щодо досягнення поставлених завдань таким чином, щоб його підлеглі працювали з усвідомленням власної гідності і отримували від роботи задоволення. Для того, щоб виробити такий спосіб мислення, який би підштовхував підлеглих до досягнення поставлених цілей у будь-яких умовах, лідер повинен володіти теоретично сильною і практично застосовувану концепцією».

Японці здавна підлаштовуються під ситуацію. "Ми, японці, дотримуємося політики, а не принципів", - сказав одного разу відомий японський вчений Кадзутака Ватанабе. У зв'язку з цим американський дослідник Буа де Менти підкреслює, що японська логіка докорінно відрізняється від американської. "Японська логіка, - пише він, - не є чимось постійним і незмінним. Вона подібна до пакувального матеріалу, який приймає будь-яку форму в залежності від того,

який предмет у нього загорнутий. Вона базується скоріше на обставини, ніж на принципах. Приклад пристосовності японців до обставин добре ілюструється поширеним серед них висловом: "Я християнин по вірі, буддист з філософії та синтоїсти за поглядами на суспільство" [2].

На думку відомого економіста Абернеті, керівники японських компаній підготували робочу силу, що знає що до чого, бажає працювати і психологічно захоплену роботою. Додамо до цього наступний висновок групи американських дослідників: "Проблема продуктивності - це не стільки істина, відома тільки японцям, скільки проста таємниця людської лояльності, відданості справі фірми, що виявляється завдяки ефективній підготовці кадрів, ідентифікації особистих інтересів з успіхом компанії, а просто - людська зв'язок між підлеглим і його начальником" [3].

Японія забезпечила собі лідируючі позиції в світі завдяки цільової орієнтації економіки в цілому для поліпшення якості продукції, що випускається [4].

У короткостроковій перспективі, японська система управління виграє у американської через велику складність прийняття рішень і великої кількості часу і грошей, витрачених на навчання персоналу на всіх рівнях. Але в довгостроковій перспективі це підвищує ефективність виробництва, так як участь стимулює працівників в управлінні і зміцнює їх відповідальність і зацікавленість в справах компанії.

Висока якість японських товарів забезпечується японської «культури сорому» у багатьох відношеннях, тобто. Е. Той факт, що виробництво низької якості, бракованої продукції вважається непристойним. * Рівень і частота шлюбу пробоїв японських автомобілів, телевізорів, інтегральних схем та інших продуктів в більш ніж в десять разів нижче, ніж у західних товарів. Порівняння цих двох понять свідчить про "короткозорості" американських рослин ". Наприклад, реконструкція системи виробництва або одиницю продукції з метою підвищення якості результатів в короткостроковій перспективі зростання витрат виробництва, але в довгостроковій перспективі, на відміну від цього, зменшує їх.

Японська система менеджменту має багато відмінностей від інших систем, саме це і робить її більш універсальною та у деякій мірі більш успішною. Аналізуючи становлення системи Японської системи менеджменту та її розвиток у порівнянні з іншими країнами, можна дійти висновку, що менеджмент в Японії складався у складних умовах, але використовуючи знання інших держав і свої культурні особливості, саме японська система управління є ефективною і заслуговує на подальші дослідження та застосування у інших країнах.

Література:

1. Вахрушев В., *Принципи японського управління*. - М: ФОЗБ, 1999 С. 8.
2. Оучи У. *Методи організації виробництва: японський і американський підходи*. - М.: Економіка, 1984- С. 78.
3. Монд Я. *"Тойота". Методи ефективного управління: Пер. з англ.* - М.: Економіка, 1989- С.63.
4. Цимицов И.С. *Управление по-японски за пределами Японии. Мировая экономика и международные отношения. 1991г., №8.*

УДК 331.548:334.012.64

Тюхтенко Н.А. – проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи, Херсонського державного університету, к.е.н., доцент
Педченко А.В. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНОЮ КАР'ЄРОЮ ПРАЦІВНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах динамічних інноваційних перетворень в Україні, загострення ринкової конкуренції і глобалізації економічних процесів персонал виступає важливим фактором підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності сучасних промислових підприємств. Економічна криза спонукає до використання нових підходів до управління персоналом, які можуть забезпечити стабільний розвиток підприємства. Особливе місце у забезпеченні соціально-економічної ефективності управління персоналом підприємства належить управлінню його професійною кар'єрою.

Вивчення типології поняття кар'єри та її особливості в професійній діяльності; врахування особливості професійної кар'єри в управлінській діяльності підприємств; визначити роль професійної орієнтації в управлінні кар'єрою працівника; проаналізувати формування типових моделей кар'єри у бізнесі; дослідження і аналіз конкурентоспроможності кадрового менеджменту на підприємстві; забезпечити основні заходи підвищення ефективності управління для забезпечення конкурентоспроможності підприємства; охарактеризувати значення підвищення кваліфікації працівників в сучасних умовах господарювання; підвищити ефективності кадрового планування на підприємстві – це основні завдання, які допоможуть розкрити ефективне управління.

Кар'єра у бізнесі – це просування людини по службі, процес зміни рівня професійної кваліфікації або майнового статусу, а також позиції та поведінки, пов'язані з досвідом роботи і трудовою діяльністю. Для кар'єри характерно: суб'єктивно усвідомлені власні судження працівника про своє трудове майбутнє, очікувані шляхи самовираження та задоволення працею; поступове просування службовими сходами, зміни навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагороди, пов'язаних з діяльністю працівника; впевнене прямування обраним шляхом, отримання більших повноважень, більш високого статусу, престижу, влади, матеріального забезпечення [1].

Виділяють декілька типів кар'єрних орієнтацій: професійна компетентність; менеджмент; автономія (незалежність), стабільність, служіння, виклик, інтеграція стилів життя, підприємництво.

Дослідження службової кар'єри показали, що різноманіття варіантів кар'єри виходить за рахунок сполучення чотирьох основних моделей, а саме: «трамплін», «сходи», «змія», «роздоріжжя».

Проведений аналіз говорить про важливість підвищення ефективності кадрового планування на підприємстві та дозволяють встановити:

- кадровий менеджмент – це процес спрямованої дії кадрової служби на працівників з метою формування умов для якісного розвитку персоналу промислового підприємства відповідно існуючим стандартам з метою забезпечення ефективності діяльності підприємства;

- ефективність управління персоналом визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко окреслити поведінку працівників, яка потрібна для досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання, та можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку.

Визначено, що найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення кадрової політики підприємства є: розширення повноважень виконавців на місцях і зміна форми контролю; спільне прийняття господарських рішень і створення атмосфери довіри на підприємстві; розвиток механізмів планування кар'єри для ключових працівників; комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства;- створення корпоративної культури інноваційного типу.

Виявлено нові тенденції, які підвищують конкурентоспроможність підприємства: системи оплати за знання і компетенцію, при яких розмір винагороди працівника визначається не місцем його посади в ієрархії, а ступенем володіння ключовими для підприємства компетенціями (знаннями);

- поступове зниження впливу на визначення розміру заробітної плати таких традиційних чинників, як стаж роботи, фахова біографія на користь компетентності і ринку праці. Ця тенденція не дає працівникам «спочивати на лаврах» і змушує займатися самовдосконаленням навіть «ветеранів» ;

- надання працівникам „гнучких” пільг. Замість традиційного обов'язкового набору пільг – медичного страхування, страхування життя і т. ін. сучасні компанії надають своїм працівникам можливість вибрати ті пільги, що їм потрібні (у рамках визначеного бюджету), тощо [2].

Дослідженнями було проаналізовано проблеми функціонування малих підприємств в Україні, де значно спостерігається відчутне зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. наявного населення та збільшення кількості збиткових підприємств майже на 15%. На основі визначених проблем було запропоновано варіанти підвищення прибутковості малих підприємств, а саме: проведення податкової реформи, залучення нових кваліфікованих кадрів, усунення проблем отримання підприємствами кредитів тощо [3].

Знання і навички не мають істотного впливу на професійний розвиток менеджерів підприємств. Саме управлінський досвід має важливе значення для професійного розвитку як українських так і зарубіжних керівників у міжнародному бізнесі. Для отримання такого досвіду менеджерам потрібно пережити різноманітні події: насамперед ті, що пов'язані з робочими завданнями і з формуванням власної індивідуальності.

Система управління кар'єрою в сучасних умовах кризи насамперед має бути

спрямована на збереження чи підвищення ефективності діяльності персоналу, продуктивності його праці. Система управління кар'єрою персоналу в сучасних умовах кризи має відповідати таким основним вимогам: зберігати або підвищувати продуктивність праці персоналу; бути гнучкою; бути економічною; вміло й юридично бездоганно проводити організаційно-управлінські заходи.

Література:

1. Зайцев Г. Г. *Управление деловой карьерой* / Г. Г. Зайцев, Г. В. Черкасская. – М. : Академия, 2007. – 256 с.
2. Кісельова О. О. *Стратегічні підходи до управління професійною кар'єрою на підприємстві* / О. О. Кісельова // *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. – Серія : Економіка. – Донецьк : ДонДУУ, 2011. – Т. XII. – Вип. 181. – С. 22–26.
3. Корягіна Т.В. *Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні* / Т.В. Корягіна, Ю.Є. Осацька // *Економічні науки*. - 2012. - № 4. - С. 69-76.

СЕКЦІЯ 3

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

УДК: 330.341.1

*Алексєєва Н.О. – студентка III курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*
*Петренко В.С. – к.е.н., старший викладач
кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційний розвиток є визначальним фактором росту ефективності діяльності підприємства, підвищення якості продукції, економного використання ресурсів, запобігання екологічним наслідкам індустріалізації. Інноваційний розвиток підприємств – це визначений безперервний рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для його прогресивного розвитку [1, с.15,20].

Стратегія розвитку підприємства базується на використанні науково-технічних досягнень у сфері організації, техніки і технології, ця стратегія націлена на спроможність підприємства використовувати комплексні інновації.

Існують кілька типів стратегій, і різні економісти визначають їх по-різному.

Одні з них визначають три типи стратегії [2, с. 59]:

- наступальна (активна);
- імітаційна;
- комбінована.

За класифікацією Х. Фрідмана, існує шість типів інноваційної стратегії підприємства: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна, «за нагодою».

Наступальна інноваційна стратегія охоплює:

- активні НДДКР, орієнтовані на маркетинг;
- стратегію злиття;
- стратегію придбання.

Захисна інноваційна стратегія відбиває реакцію підприємства на дії конкурентів і побічно — на потреби і поведінку споживачів.

Імітаційна інноваційна стратегія підприємства пов'язана з копіюванням технології виробництва продукції фірм-піонерів і передбачає придбання ліцензії виробництва такого продукту.

Залежна інноваційна стратегія відзначається тим, що характер інноваційних змін на підприємстві залежить від політики інших фірм, які виступають як основні у коопераційних технологічних зв'язках. "Залежні" підприємства не роблять самостійних спроб змінити свою продукцію, оскільки вони тісно пов'язані вимогами до неї провідного підприємства.

Традиційна інноваційна стратегія означає відсутність технологічних змін на підприємстві. На таких підприємствах закріплюються певні інноваційні форми на тривалий період їх життєвого циклу. Традиційна інноваційна політика вважається інноваційною як осмислена відмова від оновлення продукції у результаті аналізу ситуації і стану конкурентів. Традиційна стратегія уникає власне інноваційної поведінки.

Інноваційна стратегія "за нагодою" пов'язана з використанням інформації і можливостей, які виникають у зовнішньому середовищі підприємства.

Загалом є декілька підходів до оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності [3, с. 217; 4, с. 120].

Для оцінювання інвестиційної привабливості фірми можна запропонувати такі групи показників:

1) фінансової стійкості і незалежності фірми (коефіцієнти автономії, фінансування, загальної й поточної заборгованості, довготермінової фінансової незалежності, маневреності власного оборотного капіталу, забезпеченості виплат відсотків за кредитами);

2) ліквідності та платоспроможності (коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, покриття, величина чистого оборотного капіталу, співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості);

3) ділової активності (коефіцієнти оборотності усіх активів фірми, необоротних та оборотних активів, запасів, дебіторської й кредиторської заборгованості, а також періоди їхнього обороту);

4) ринкової активності (дохід на акцію, рентабельність акцій, коефіцієнт дивідендних виплат);

5) прибутковості (рентабельності основної діяльності, операційної діяльності, продукції, інноваційної продукції, продажів, активів, нематеріальних активів, чистих активів, власного капіталу, персоналу).

Література:

1. Ілляшенко С.М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці: Монографія/ За аг.ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005.-582с. С15, 20.

2. Евсеева Л.А., Стратегия инновационной деятельности за рубежом. / Л. А. Евсеева, А. Ф. Сергеев//Инновации. – 2002. - № 4. - С. 59.

3. Покропивний С.Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності /С.Ф. Покропивний, А.П. Новак – К.:КНЕУ.-1997.-217с.

4. Яковлев А.І. Соціально-економічна ефективність нововведень за умов ринку /А.І.Яковлев -К.:ICDO.-1994.-120с.

УДК 332.8

Ахпашева М.А. – старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет», г. Абакан
Чепчигашева Е.В. – студентка 4 курса Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет», г. Абакан

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПО ПЕРЕСЕЛЕНИЮ ГРАЖДАН ИЗ ВЕТХОГО И АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В целях реализации Федерального закона от 21.07.2007 N 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства" (с последующими изменениями), Правительством Республики Хакасия (далее РХ) разработана и утверждена региональная адресная программа "«Переселение граждан из аварийного жилищного фонда, проживающих на территории РХ, в 2013-2015 годах с учётом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства» [4].

Общий объем финансирования программы на 3 года составляет 925,47 млн. руб., в том числе деньги Государственной корпорации Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства – 499,68 млн. руб., РХ – 379,17 млн. руб., муниципальных бюджетов – 46,61 млн. руб.

Реализация программы разбита на четыре этапа. На первом этапе (2013-2014 г.) площадь аварийных жилищных помещений составляла 1112,80 м/кв. При этом было выделено из бюджета 27,867,655 руб. На втором этапе (2014-2015 г.) площадь непригодных для жилья помещений составляла 2254,30 м/кв. При этом финансирование составило всего 66531786, 75 руб. Это в два раза больше предыдущего этапа.

На третьем этапе (2015-2016 г.) площадь аварийных помещений признали 1207,70 м/кв. Финансирование из бюджета государства и местного правительства составило 36.677.849 руб. Это показывает, что региональная адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда, в том числе с учетом необходимости развития малоэтажного строительства, на территории Республики Хакасия в 2013–2017 годах» реализуется эффективно.

На третьем этапе запланировано переселение 592 граждан в 224 квартиры 9559,55 кв. метров. По итогам 2015 г план выполнен на 32 % и планируется его завершение до конца 2016г.

Четвертый этап начнет действовать в 2016-2017г. Планируется переселить 748 человека в 265 квартир общей площадью 12403,68 кв.м.

По выполнению программы на март 2016 г республика на 28-м месте в России [5], а в Сибирском федеральном округе – на третьем [2, с. 2].

В Аскизском районе на начало действия программы в 2013г наличие

ветхого и аварийного жилья составляло 10,4% от общей площади жилищного фонда.

Способы расселения граждан в Аскизском районе в 2013-2015 года осуществляется таким образом: 98,7 % приходится на долевое строительство и покупку на первичном рынке, оставшаяся часть идет на строительство. При этом в 2013 г. завершили по контракту долевое строительство в размере площадью 3,901.6 кв.м., по строительству 27,1 кв.м., а по приобретению на первичном рынке 103,8 кв.м. В 2014 г. размер площади долевого строительства составило 4,998 кв.м., по строительству 71,7 кв.м., и по приобретению на первичном рынке площадь составила 265,2 кв.м.

На 2015 г. исполнение контракта в разрезе способа расселения приходится только на долевое строительство. При этом по графику завершено строительство в размере 557,94 кв.м. и еще 2,374,6 кв.м. планируется построить по плану. На рисунке 1 представлена диаграмма по исполнению контрактов в разрезе долей в процентах.

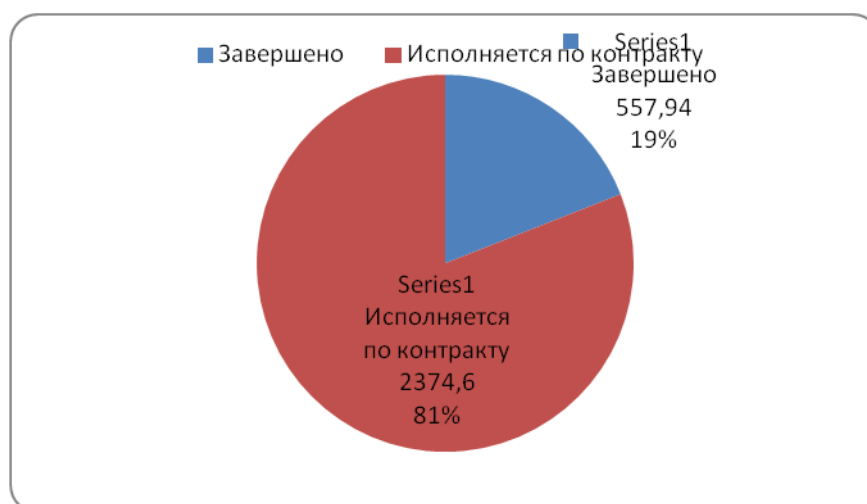


Рисунок 1. Диаграмма «Исполнение контрактов в разрезе долей» в процентах

На 2016 г в список «Аскизский муниципальный район» на 2016 г. включены 50 аварийных дома, из которых жилой площадью на контроле составляют 14.93тыс.кв. м, а фактически переселенной площади выходит 9.93 тыс.кв.м.

Согласно плану ввода МКД в эксплуатацию по контракту в 2016 году планируется сдать 14 домов. Сдача в жилое помещение произойдет в конце этого года. Общая площадь для переселения из аварийного жилья под строительство нового дома составляет 2,37 кв.м.

Таким образом, программа по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья действует в Аскизском районе эффективно на протяжении 4 лет. Основная часть жильцов аварийных домов переселена в обустроенные многоэтажные дома. По программе переселение из ветхих домов планируется до 2017 года, что говорит о снижении аварийных домов в Республике Хакасия. Основная часть программы по переселению в Хакасии выполнена. Это означает, что программа реализуется согласно плану.

Литература:

1. *Жилищные вопросы. Законодательство о ветхом и аварийном жилье (№185-ФЗ)*. – 2016. - URL: <http://77metrov.ru/fz-o-vethom-i-avarijnom-zhile.html> (дата обращения 2.04.2016)
2. Леонченко Е. *Стихает шорох ветхих домов // Хакасия*. – 2016. – 2 марта (№ 36-37) – с. 2.
3. Николаева В. *Хакасия - третья в Сибири по переселению из аварийного жилья // Абакан*. - 2016. - 2 марта; URL: <http://gazeta19.ru/news/40823> (дата обращения 5.02.2016)
4. Республика Хакасия. *Законы. Об утверждении региональной адресной программы № 196 «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда, проживающих на территории Республики Хакасия, в 2013 - 2015 годах с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства»*: [Постановление Правительства Республики Хакасия от 12.04.2013]: офиц. текст: по состоянию на 5 февраля 2015 года; URL: <http://www.r-19.ru/> (дата обращения 3.02.2016)
5. *Реформа ЖКХ. Государственная корпорация - Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства*; URL: <https://www.reformagkh.ru/> (дата обращения 12.02.2016)

УДК 331.5.024.5(477)

Бабійчук Д.О. – студент III курсу факультету кібернетики та системної інженерії Херсонського національного технічного університету

Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Ринок праці – сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін. Ринок впливає на всі сфери економіки. Він регулює рух трудових ресурсів у народному господарстві. Саме ринок праці визначає що, для кого та як виробляти [1].

Ринок праці відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі. В ринковій економіці він є самостійною комплексною системою. Відносна самостійність ринку праці визначається специфікою функціонування суб'єктів, особливостями умов виникнення ринку праці, наявністю притаманних лише йому механізмів інфраструктури, особливостями товару, що циркулює на ринку праці, а також особливостями визначення обсягів попиту та пропозиції тощо [1]. Проте ринок праці потребує і активного втручання держави. Яка, в свою чергу, застосовуючи різноманітні важелі впливу, регулює трудові відносини в Україні. Саме вона відіграє велику роль у формуванні суб'єктів економічної діяльності на вітчизняному ринку праці.

Проблеми ринку праці можливо вирішити шляхом проведення лояльної та масової політики зайнятості, створенням відповідного законодавства та сприянням розвитку ринкових відносин в суспільстві [2]. Також треба застосовувати наступні форми регулювання:

- організаційно-правове забезпечення, тобто розвиток правового й економічного статусу центрів зайнятості за рахунок участі в комерційній сфері;

- економічне регулювання – за допомогою пільгового оподаткування підприємств які створюють робочі місця, розвиток програм соціальних виплат з безробіття, пільгове кредитування при створенні робочих місць;

- регулювання ринку по регіонам – повинно ґрунтуватися на прогнозуванні ситуації на ринку праці регіонів, поліпшення якої можливе шляхом зайнятості неконкурентоспроможних категорій населення (інвалідів, жінок з дітьми та ін.) [3];

- створення спеціалізованих підприємств – наявність співставних даних про потреби в робочій силі і кількість працездатних не працевлаштованих громадян, тобто ефективніше визначення попиту та пропозиції робочої сили та її

співставлення.

Пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці мають стати вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка деяких груп, підвищення якості освіти робочої сили, сприяння ефективній і доцільній міграції працездатного населення, уникання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу працівників. Також держава повинна знизити податкові нарахування на заробітну плату офіційного працівника з підприємства. Це дасть можливість підприємствам України заощаджувати ці кошти для утримання та забезпечення працею додаткових робітників. За таких умов відбудеться реструктуризація економіки і розвиток вітчизняного виробництва [4].

Сьогодні в Україні не дуже сприятлива соціально-економічна ситуація у сільській місцевості. Ознакою цього є відносно високий рівень зайнятості населення похилого віку. Зменшення економічної активності населення західних областей може свідчити про збільшення трудової міграції, тіньової зайнятості в регіонах. Низький рівень заробітної плати населення є фактором, який заважає якісному розвитку соціально-економічної системи.

Таким чином, ринкова трансформація Української системи економіки привела до великих змін у всіх сферах діяльності суспільства, в тому числі у трудових відносинах, зумовивши виникнення нових форм зайнятості і ринку робочої сили з вільним її рухом. Ринок праці є найбільш складним і динамічним елементом ринкової економіки, який визначає рівень розвитку соціально-трудових відносин та формує трудовий потенціал держави, і за ефективного функціонування забезпечує добробут громадян.

Література:

1. Бараник З. Основні напрями ефективного функціонування ринку праці в контексті інтеграції України до ЄС / З. Бараник // Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2011. – № 2. – С. 14-27.
2. Гаркавенко Н.О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці / Н.О. Гаркавенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 168-172.
3. Терюханова І.Н. Інваліди на ринку праці: шляхи підвищення конкурентоспроможності / І.Н. Терюханова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7. – С. 149-152.
4. Чернявська Ю.Б. Економічні важелі механізму державного регулювання ринку праці в Україні / Ю.Б. Чернявська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 102-106.

УДК 338.48:330.131.7

Байша К.М. – к.п.н., заступник декана з організаційної та виховної роботи факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Водяницька О.С. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Становлення та розвиток системи регулювання кредитної діяльності комерційних банків перебуває в постійному русі залежно від зміни потреб економічного розвитку країни. Протягом історичного та соціального розвитку людства поступово формувались та набували нових форм економічні відносини грошово-кредитного обігу і, як наслідок, змінювалися напрямки їх регулювання. Об'єктивні причини змін у правовому регулюванні кредитної діяльності, пов'язані з циклічністю розвитку економіки, нерівномірністю інвестиційного процесу, коливанням споживчого попиту. Суб'єктивні причини, насамперед, залежать від змін у суспільно-економічній політиці держави [1, с. 140].

Стан і розвиток банківської системи є показником рівня зрілості кредитно-фінансових і грошових відносин у державі та, водночас, важливим чинником подальших ринкових перетворень і економічного поступу. Саме банківська система визначає можливості реалізації підприємницького потенціалу, забезпечує динамізм структурних перетворень і модернізації виробництва, слугує базисом становлення конкурентоспроможної національної економіки [2, с. 8].

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Тому існує певна кількість проблем пов'язаних з банківським кредитуванням. Так виділяють: проблеми забезпечення повернення банківських кредитів, проблеми законодавчої бази, залежність не тільки від власних і залучених ресурсів, але і від визначених нормативів, що встановлює Національний банк, значні порушення кінцевих строків погашення банківського кредиту і зростання обсягів заборгованості.

Фінансовий потенціал комерційного банку характеризується обсягом і структурою його необоротних та оборотних активів, що формуються за рахунок готівкових фінансових ресурсів (як власних, так залучених і позичених). Обґрунтоване оптимальне розміщення фінансових ресурсів під час здійснення активних операцій є одним з найважливіших принципів забезпечення фінансової стабільності, платоспроможності та ліквідності банку [3, с. 45].

Активні операції являють собою розміщення банками власного капіталу та залучених ресурсів з метою отримання прибутку, забезпечення діяльності та підтримання необхідного рівня ліквідності.

Кредитний портфель - це сукупність всіх кредитів, що надані банком своїм

клієнтам, а також сукупність інших активних операцій.

Стратегічне управління банком передбачає наявність довгострокового бачення пріоритетів його розвитку, вироблення концепції дальності, у тому числі й у сфері кредитної діяльності. Одна із найважливіших частин аналізу кредитної діяльності банку на сучасному етапі є аналіз кредитного портфелю як складової системи управління кредитною установою.

Аналіз кредитного портфелю в системі управління банком дає змогу вибрати варіант раціонального розміщення ресурсів, напрями кредитної політики банку [4, с. 126].

Для оцінювання якості кредитного портфелю використовують такі показники:

- коефіцієнт забезпеченості позики;
- коефіцієнт забезпеченості збитків;
- коефіцієнт захищеності позик від втрат;
- коефіцієнт покриття збитків;
- коефіцієнт покриття позик власним капіталом.

Нині банківська справа в Україні, в тому числі організація кредитування, перебуває на перехідному етапі. Це означає, що в практиці оформлення, видачі і погашення кредиту використовуються як старі, так і нові форми, українські банки ще не можуть впровадити деяких позичкових рахунків, типових для західних банків. Інфляція, нестабільність фінансового стану клієнтів посилюють кредитні ризики, обумовлюють застосування форм кредитування, які захищають інтереси банку кредитора [5, с. 49].

Література:

1. Скоморович І.Г. Еволюція банківської справи в Українських землях / І. Г. Скоморович // *Фінанси України*. - 2002. - №7. - С. 139-142.
2. Леоненко П. М. До історії української фінансової думки / П.М. Леоненко // *Фінанси України*. - 1999. - № 9 (45). - С. 9-12.
3. Аналіз банківської діяльності: підручник / [Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. та ін.]; за ред. Герасимовича А. М. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 45-47.
4. Говоруха С. Підходи до визначення поняття «кредитного портфелю» та аналіз його характеристик / С. Говоруха // *Вісник Львівського університету*. – 2008. – № 39. – С. 125-127.
5. Гладких Д.П. Основні тенденції розвитку кредитного ринку в Україні / Д.П. Гладких // *Вісник НБУ*. - 2001.- №9. - С. 49.

УДК 338

*Бєлка В.А. – студентка II курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

СУТНІСТЬ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Соціально орієнтована ринкова економіка, як свідчить світовий досвід, має великі переваги перед планово-директивною, бо поєднання ринкового механізму з економічним регулюванням держави забезпечує ефективніше її функціонування і розвиток. Щоб домогтися значних успіхів у розвитку української економіки і піднесення добробуту населення, необхідно об'єднати ринкові перетворення з технічним переозброєнням економіки, перейти на новий технологічний спосіб виробництва. З огляду на це, перехідний період для української економіки має передбачати як перехід до ринкової економіки, так і до постіндустріального (інформаційного) суспільства.

Постіндустріальна економіка - глобальна і національна реальність. Вона складається з економіки послуг і економіки знань, інформації, контролю, управління, її визначають як економіку, засновану на знаннях

На наш погляд, постіндустріальна економіка характеризується такими ознаками :

- формує велику частину створюваної вартості;
- пов'язана з виробництвом, зберіганням, передачею і використанням знань;
- перетворення працівників, зайнятих виробництвом, передачею і використанням знань, в домінуючу групу в загальному числі зайнятих;
- безперервне зростання обсягу інформаційних послуг у розвинених країнах [1, с. 50-51].

Головним структуроформуючим чинником постіндустріальної економіки, підвалиною «створюючого руйнування» у всіх її секторах, основою «нестабільної стабільності» економічної системи став потужний потік інновацій. Він передусім пов'язаний з бурхливим розвитком інформаційно-інтелектуальних технологій. Зокрема, завдяки комп'ютеризації відбулося прискорення переходу від існуючих технологічних рішень до більш досконалих та стрімке скорочення часового інтервалу між появою нової технології й її впровадженням у масовому виробництві. Ці тенденції стали причиною швидких структурних змін.

Виходячи з цього можна зазначити, що успішне стратегічне управління інтелектуальними ресурсами означає, на наш погляд, цілеспрямований розвиток інтелектуального капіталу організації і суспільства в цілому, стимулювання новаторських розробок, що вимагають концентрації капіталу і інтелектуального потенціалу, а з іншого боку - культивування конкурентного середовища в напрямках інноваційної діяльності, пов'язаних з можливістю широкого використання продукту [2].

Початок XXI сторіччя постає кінцем індустріальної цивілізації. Сьогодні

вона завершує останній етап в циклі свого розвитку. На цьому етапі індустріальна цивілізація водночас досягає і своєї зрілості, і свого неминучого кінця. Це означає завершення перетворень економіці країни, результати яких уможливають її участь у розбудові планетарного суспільства та виробництва зокрема.

Отже, Нова епоха несе з собою якісні (небачені дотепер) засади і логіку розвитку людини і людства, виробництва.

Це, на нашу думку, зумовлено зміною часу і простору, культури – цінностей і переконань, що усе разом сприяє переорієнтуванню модерну на постмодерн, простору окремої країни, групи країн на глобальний, планетарний, нормової культури на ненормову, економічної культури на інтелектомічну.

Проте визначальною основою, що відрізняє постіндустріальну епоху від її попередниць та ідентифікує початок розвитку неекономічної епохи, є інтелектуально розвинена Людина – її положення в суспільстві та нові можливості у виробництві. Тому означена епоха об'єктивно потребує здійснювання перетворень – еволюційних, еволюційно-революційних чи революційних – у розвитку самої людини та країнового суспільства. Власне, це і є викликами планетарної постіндустріальної цивілізації людині, суспільству і людству загалом, виробництву, техніці і технологіям [1, с. 69].

Відповіддю на них має постати результат розвитку самої Людини і перетворення сутнісного порядку в усіх підсистемах суспільної життєдіяльності народу кожної країни або групи країн й особливо тих з них, які не бажають залишитися на узбіччі історії людства, оскільки, за марксовою теорією, економічна епоха є передісторією суспільства.

Література:

1. *Базилевич В. Фундаментальна монографія з проблем постіндустріальної економіки // Економіка України. - 2004. - № 3. - С. 91-95*
2. *Біляцький С. Постіндустріальна трансформація світової економіки/ С. Біляцький // Нова політика. - 2002. - № 2. - С. 21-24*
3. *Генералова Ю. В. Економічне зростання в умовах переходу до постіндустріального суспільства // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 11. - С. 14-21.*

УДК 330

Булюк Х.В. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічна діяльність, тобто міжнародний обмін товарами й послугами, належить до числа найбільш давніх форм міжнародних відносин. До неї також належать рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародні валютні відносини. Необхідність і ефективність системи міжнародного обміну очевидна: для кожної країни характерний свій набір природних ресурсів, розміри капіталів і праці, які можуть бути використані для виробництва ВВП. Спеціалізація країни на виробництві товарів, для яких у неї є найкращі умови, дає змогу їй розширити їх випуск, використавши частину з них для продажу, а за виручені гроші закупити товари, яких не вистачає [2, с. 156].

Одним із основних напрямів взаємодії, що склалася на сьогодні, є розширення зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами світу. Історичний досвід підказує, що добре налагоджені зовнішньоекономічні зв'язки завжди були засобом подолання кризових явищ, відродження та зміцнення власної економіки. Україна, маючи значний трудовий, інтелектуальний, природний потенціал, а також традиційно розвинені галузі металургії, машино- та літакобудування, здатна відтіснити майбутніх партнерів з їх деяких усталених сфер збуту продукції, позбавити великих прибутків.

Експорт слід вважати головною статтею прибутку України на міжнародній арені. Те, що виробляється в державі, а потім успішно продається на міжнародних ринках є основою розвитку її економіки.

Країни, їх національні господарства взаємодіють між собою у виробничій, економічній, політичній, військовій, культурній, гуманітарній, екологічній та інших сферах [3, с. 67].

Для реалізації цих відносин між країнами встановлюються дипломатичні стосунки, укладаються угоди, договори, що регулюють різні напрямки співробітництва. Країни прагнуть брати участь у міжнародних глобальних організаціях (Організації Об'єднаних Націй – ООН, Міжнародному валютному фонді – МВФ, Світовій організації торгівлі – СОТ та ін.), створюють міждержавні регіональні організації – економічні (наприклад, Європейський Союз – ЄС), військово-політичні (Організація Північноатлантичного договору – НАТО) тощо.

Найбільш розвинутою формою таких зв'язків є зовнішня торгівля товарами, її обсяги упродовж певного часу зростали і в 1997 р. досягли 31, 3 млрд. дол., при цьому експорт товарів поступався імпорту. Однак у подальші

роки зовнішньоторговельний обіг дещо скоротився, а сальдо торгівлі вперше стало активним.

У міжнародному поділі праці Україна виділяється, насамперед, сировинними, капітало- та матеріаломісткими галузями (добувна промисловість, сільське господарство та галузі, що розвиваються на їх базі), а тому структура її експорту недосконала — понад 4/5 в ній складають сировинні товари та продукція первинної переробки.

Найпривабливішими галузями української економіки для іноземних капіталовкладників є:

- харчова промисловість,
- торгівля,
- машинобудування,
- металообробка.

За участю іноземного капіталу в Україні створюються спільні підприємства, які характеризуються різною величиною статутного фонду, кількістю зайнятих працівників, профілем діяльності тощо [1, с. 31].

Одним з головних завдань щодо розвитку зовнішніх економічних зв'язків України є забезпечення просування товарів українського виробництва на нові зарубіжні ринки. Одночасно робитиметься все можливе для збереження традиційних ринків України з державами, які утворилися на теренах колишнього Радянського союзу. Сучасна зовнішньоекономічна політика України має бути спрямована на формування нового торговельного режиму з подальшою інтеграцією до світового економічного простору шляхом поступового і зваженого збільшення ступеня відкритості і конкурентоспроможності національної економіки.

Література:

1. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції»* / авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. 4 дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Василенко Ю. *Експортна діяльність України* / Ю. Василенко // *Економіка України*. – 2006. – № 7. – С. 17–20.
3. Дахно І. І. *Міжнародна економіка: навч. посіб.* / І. І. Дахно, Ю. А. Бовтрук. – К. : МАУП, 2002. – 216 с.

УДК: 351

Бурик З. М. – кандидат наук з державного управління, докторант Львівського регіонального інституту державного управління національної академії державного управління при Президентові України

ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Концепція переходу України до сталого розвитку визначає цілісну систему поглядів на подальші шляхи взаємоінтегрованого гуманітарного, соціального, економічного та екологічного розвитку країни. Вона визначає також правові засади, принципи, цілі та першочергові завдання щодо переходу країни до сталого розвитку і є базовою для подальшого розроблення стратегії, плану дій, державних, регіональних та інших програм, проектів сталого розвитку на найближчу і віддалену перспективу [1].

Метою державної політики сталого розвитку України є припинення деградації природних екосистем і забезпечення високого рівня та якості життя нинішнього і майбутніх поколінь жителів України на основі впровадження нової моделі економіки на засадах збалансованого природокористування. До основні принципів державної політики сталого розвитку України належать [1]:

- поєднання розвитку суспільства зі збереженням довкілля;
- інтеграція економічної, соціальної та екологічної складових розвитку;
- підтримання цілісності екосистем;
- забезпечення соціальної справедливості;
- запобігання економічним, соціальним та екологічним негараздам;
- збалансоване виробництво і споживання;
- збереження біологічного та ландшафтного різноманіття;
- забезпечення прозорості та підзвітності державного управління;
- корпоративна соціальна відповідальність;
- участь громадськості у формуванні та реалізації політики сталого розвитку;
- збереження культурного різноманіття і традицій українського та інших народів, що живуть в Україні;
- захист і збереження культурної та історичної спадщини народу України.

Якщо розглядати сталий розвиток в інституційному аспекті, то сьогодні він не є пріоритетом державної політики України. Можна навіть стверджувати про відсутність в Україні політики сталого розвитку. Є економічна політика, за впровадження якої відповідає Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; соціальна політика, відповідальність за яку несе Міністерство соціальної політики України, а також екологічна політика, якою опікується

Міністерство екології та природних ресурсів України. Проте на інституційному рівні немає міністерства чи відомства, відповідального за політику збалансованого розвитку [2, с. 15].

Найбільш суттєвою причиною неефективності державної політики сталого розвитку в Україні є узвичаєне, для пострадянських країн, переважання промислового ресурсокористування за умов природоохоронного нормативно-регулюючого підходу. Про що свідчить висока регуляторна та нормотворча активність Міністерства екології та природних ресурсів, що спирається на розробки академічної науки. Втім, в ЄС та США проблемами сталого розвитку опікуються на найвищому рівні ґрунтуючись на аналітичних міждисциплінарних розробках в галузі економіки, соціальних наук та екологічних дисциплін [3, с.69].

Однією з концепцій, що спрямована на підвищення добробуту людей і створення умов для забезпечення соціальної справедливості є програма «Зелена економіка». Економіка, яка на шляху до збалансованого розвитку та подолання бідності повинна: захистити та поліпшити базу природних ресурсів; підвищити ресурсоефективність; сприяти впровадженню моделей збалансованого споживання та виробництва; сприяти рухові світу в напрямі до низьковуглецевого розвитку та утилізація відходів [4, с. 47].

Теорія зеленої економіки базується на 3-ьох аксіомах [5, с. 69]: неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі; неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів; всі поверхні Землі є взаємопов'язаним. На сьогоднішній день, в Україні назріває суттєва потреба у модернізації національної економіки. «Зелена економіка» може стати саме тим механізмом для реалізації такої модернізації.

Основними завданнями державної політики екологізації економіки є:

1. Розробка державної концепції та програми екологізації економіки України у відповідності до актуальних інституційних та правових умов.
2. Адаптація нормативно-правової бази до екологічних та економічних стандартів ЄС відповідно до угоди про асоціацію.
3. Приватно-державне партнерство для сприяння процесу екологізації виробництва та створення «зеленого» бізнесу.

Для того, щоб розвиток «зеленої економіки» був успішним варто виділити такі напрямки, за якими має проводитись робота у сфері державного сталого розвитку: проведення оцінки та визначення пріоритету товарів та послуг, що включають в себе екологічну частину як на національному так і на міжнародному рівнях; забезпечення втілення в політику сталого розвитку системи заходів, які б стимулювали введення «зелених» технологій, послуг та інвестицій; створення новий «зелених» робочих місць, що дасть можливість підвищити рівень зайнятості населення; взяття за приклад усталені ринкові механізми для того, щоб досягнути стійкого розвитку.

Література:

1. *Стратегічні напрями переходу України на засади сталого розвитку в контексті її інтеграції до Європейського співтовариства / За ред. Е.В. Соботівича. — К.: Салютис,*

2005. – 44 с

2. Марушевський Г. Б. Інституційні проблеми державного управління збалансованим розвитком в Україні [Електронний ресурс] / Г. Б. Марушевський // *Державне управління: теорія та практика*. - 2013. - № 2. - С. 14-23
3. Мусіна Л. А. Регіональні інноваційні стратегії в системі управління сталим розвитком / Л. А. Мусіна // *Матеріали круглого столу «Регіональна інноваційна стратегія та сталий економічний розвиток» (25 травня 2012 року)*. – Держінформнауки України, НТУ "КПІ", 2012 – С. 70-75.
4. *Доповідь України до Конференції ООН зі сталого (збалансованого) розвитку Ріо+20 (проект)* / за ред. Л. Г. Руденка. – Київ: Інститут географії НАН України, 2012. – 69 с.
5. Варнавський В. Г. *Партнерство господарства и частного сектора: формы, проекты, риски* / В. Г. Варнавський // РАН; *Институт мировой экономики и международных отношений*. – М. : Наука, 2005. – 315с.

УДК 338.48:330.131.7

Бухаріна Н.О. – здобувач кафедри менеджменту Одеського національного політехнічного університету

Кравцов П., Сапунов І. – студенти III курсу відділення економіки Новокаховського політехнічного коледжу Одеського національного політехнічного університету

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Проблема глобалізації залишається актуальною і на сьогодні. Над її дослідженням працюють економісти з усього світу. Серед вітчизняних науковців: В. Будкін, І. Бураковський, О. Волович, А. Гальчинський, В. Кошеленко, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, В. Новицький, С. Соколенко, В. Трофимова, О. Чигрин та багато інших.

Глобалізація, що стрімко прогресує з кожним роком, відіграє ключову роль в процесі розвитку світової економіки ХХІ століття та виводить її на якісно новий рівень, трансформуючи усі аспекти господарського життя. Неоднозначними є думки науковців щодо оцінки позитивності впливу глобалізації на світову економіку. Враховуючи всі «за» і «проти», одні вбачають в ній згубний вплив, а інші стверджують, що глобалізація є невід'ємною складовою подальшого прогресу економіки. Виходячи з вищезазначеного постає резонансне питання: як «почуває» себе економіка України в умовах глобалізації?

Як процес *глобалізація* означає складний комплекс трансграничних взаємодій між економічними суб'єктами, що виявляється в інтенсифікації потоків товарів, послуг, технологій і фінансових коштів, посиленні впливу міжнародних інститутів, поширенні діяльності транснаціональних і багатонаціональних корпорацій, зростанні масштабів трансграничних комунікаційних й інформаційних обмінів тощо [4, с. 381].

Серед тенденцій, викликаних глобалізаційними процесами, виразно простежуються дві суперечності – об'єднувальна та поляризаційна. З одного боку, глобальна економіка єднає індивідів, фірми, ринки, країни, оскільки жоден суб'єкт тепер не може існувати автономно. Нівелюється значення державних кордонів, оскільки всі суб'єкти міжнародної економіки діють в єдиному відкритому економічному просторі. З іншого боку, у цьому просторі формуються два полюси – центр (лідери глобалізації) і периферія (аутсайтери глобалізації) [5, с. 335]. Україна, з її перехідною економікою відноситься до другої групи. Яку позицію займатиме наша країна надалі у багатополлярному світі, чи використовуватиме повною мірою переваги глобалізаційних процесів, залежить передусім від її інноваційного розвитку та ступеня участі в ньому держави, бізнесу та високоінтелектуальної еліти.

З метою забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів та інтенсифікації розвитку національної економіки у глобальному

економічному середовищі необхідно більш систематично та ґрунтовно впроваджувати інноваційну складову у вітчизняну економіку. Стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні на 2011-2021 роки анонсовано:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [2].

Проте, на сьогоднішній день реальних змін у просуванні за заданими векторами не спостерігається.

Висновки. Беручи до уваги світові глобалізаційні процеси, Україна посідає одне з останніх місць. Вітчизняні компанії в силу багатьох обставин (політична криза, нестабільність національної грошової одиниці) не використовують ситуацію, що склалась, для власного розвитку.

Враховуючи те, що активна участь України в процесах глобалізації призведе до розширення ринків, зростання економії на масштабах виробництва, збільшення виграшу від торгівлі на взаємовигідній основі, скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій і загальне підвищення продуктивності праці, можна з упевненістю сказати, що вона має використати усі свої можливості і переваги, щоб стати конкурентоспроможною державою у світі, де *глобалізація* вже давно не нове слово.

Література:

1. Вплив глобалізації на економіку України/Трофимова Анна Сергіївна, науковий керівник Кошеленко Вікторія Василівна – Донецьк: [б. в.], 4 с.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»: офіційний текст прийнятий Верховною Радою України 2 жовтня 2011р. : із змінами від 16 жовтня 2012 / Президент України. – Київ: ВВР – 6 с.
3. Ковальов А. В. Вплив глобалізації на економіку підприємств та їх інноваційну діяльність/Ковальов А.В.: к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» – Маріуполь: [б. в.], 2013. 4 с.
4. Міжнародна економіка: підручник/Одягайло Б. М.,Петруня Ю. С.,Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К. та ін.; за редакцією Задої А. О., Тарасевича В. М. – Київ:центр учбової літератури, 2012. – 414 с.
5. Міжнародна економіка: навчальний посібник/Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 382 с.

УДК 338

Вакуляк І.О. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ

Важливою умовою стабілізації вітчизняної податкової системи, забезпечення її передбачуваності є створення Податкового кодексу. На сьогодні такий документ є вагомим стабілізуючим фактором у більшості розвинених європейських країнах. Метою розроблення Податкового кодексу України є вироблення економічно обґрунтованих, збалансованих норм права, що регулюють соціально-економічні відносини держави в сфері оподаткування фізичних осіб та підприємств всіх форм власності та видів діяльності. Майбутній податковий кодекс має забезпечити одночасне зниження податкового тиску, зменшення кількості податків, розширення бази оподаткування, збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів і на цій основі розв'язання соціальних проблем.

Для того, щоб Податковий кодекс України став справжнім гарантом і нести ці йно-інноваційного розвитку, поліпшення добробуту, у його тексті слід узгодити діючі в українському законодавстві правові норми, які регулюють процес оподаткування з врахуванням обраних пріоритетних напрямів розвитку економіки країни, зміцнюють її фінансову стабільність.

Реформування податкової системи України повинно здійснюватися на основі врахування таких актуальних аспектів:

1. Активне втручання людини в природне середовище з метою задоволення своїх споживчих потреб спричиняє значний негативний вплив на екологію. Надмірний видобуток обмежених природних ресурсів становить загрозу для екологічної та фінансової безпеки майбутніх поколінь. В Україні, у зв'язку з наявністю вичерпних рудних та вугільних запасів, необхідність фіскального регулювання природокористування є особливо важливою. На сьогодні діюча у цій сфері податкова система є недостатньо ефективною, що пов'язане з нерівномірністю податкового навантаження, необґрунтованою величиною податкових ставок і пільг, запутаністю і нестабільністю податкового законодавства тощо. Реформування податкової системи в цьому напрямі повинно стосуватися, перш за все, пошуку ефективних механізмів отримання державою плати за надмірне використання її ресурсів господарюючими суб'єктами. Інструментом стягнення такої плати може стати введення системи екологічних податків. Аналогом може служити досвід такого оподаткування, наприклад, у Швеції. Дія таких податкових важелів створить фінансову базу для забезпечення ресурсовідтворювальних процесів у країні, а також для гарантування економічної незалежності майбутніх поколінь від обсягу наявних корисних копалин.

Інший аспект проблеми природокористування стосується досягнення

рівних прав доступу кожного економічного суб'єкта до природних ресурсів. Оскільки одні суб'єкти активно використовують суспільні природні запаси при здійсненні своєї господарської діяльності, а інші не мають доступу до них, держава повинна забезпечити усунення такої несправедливості через впровадження додаткового фіскального навантаження шляхом введення в дію рентного податку. Такий податок може не лише стати додатковим доходним джерелом бюджету, а й здійснювати активний регулюючий вплив на обсяги природокористування.

Ще одним напрямом податкового реформування в Україні має стати розширення існуючої бази оподаткування за рахунок введення податку на нерухомість. Об'єктом оподаткування в даному випадку є будівлі, споруди та земельні ділянки, що знаходяться у власності фізичних і юридичних осіб. В усьому світі цей податок є найголовнішим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Крім того, він виконує функцію "природного регулятора" - якщо місцева влада прагне, щоб мешканці не покидали території її населеного пункту, вона встановлює менший податок, сприяючи таким чином активізації процесу заселення; і навпаки - підвищує ставки для уникнення перенаселення в економічно привабливих містах. Крім того, абсолютна відкритість володіння нерухомістю зводить до мінімуму можливість приховування об'єкта оподаткування. Важливою умовою введення такого податку також повинна стати сплата його за принципом "однаковості", тобто для всіх об'єктів нерухомості встановлюється єдина відсоткова ставка на одиницю їх вартості. Прогресивне оподаткування в даному випадку є недоцільним, оскільки сприяє розвитку тіньових схем реєстрації нерухомості.

3. Найбільш важливим завданням, в рамках прийняття Податкового кодексу, в Україні є вдосконалення механізмів нарахування і стягнення податку на додану вартість. В цьому напрямі передбачається докорінна зміна існуючих способів оподаткування, і, в першу чергу, їх спрощення. Стягнення ПДВ сьогодні відбувається за такою схемою: товаровиробник продаючи товари, додає до їх продажної ціни податок на додану вартість у розмірі 20 % (податкове зобов'язання). При цьому посередник, купуючи такі товари для перепродажу чи наступного використання, зменшує свої податкові зобов'язання по них на суму вже сплаченого при їх придбанні ПДВ (податкового кредиту). Відповідно, весь тягар податку лягає на кінцевого споживача, який сплачує податок на додану вартість в ціні товару при придбанні у посередника.

Оскільки держава повинна повернути платнику суму перевищення його податкового кредиту над зобов'язанням, багато суб'єктів вдаються до протизаконних дій з метою отримання з бюджету відповідних сум в ід шкодувань. Згідно з податковою реформою пропонується запровадити механізм безпосереднього стягнення ПДВ продавцями (платниками ПДВ) при реалізації товарів, робіт, послуг кінцевим споживачам (неплатникам ПДВ). Тобто, при продажі чи перепродажі товарів кінцевим споживачам підприємство повинно у 3-х денний термін сплатити ПДВ (включене до ціни) державі. За такої схеми повністю відсутній механізм бюджетного відшкодування платникам. Також ця система є досить надійною і не потребує значних витрат на адміністративний

нагляд контролюючими органами, та й податкові надходження держава отримує одразу.

З огляду на зазначені напрями, узагальнюючими завданнями реформування податкової системи в контексті прийняття Податкового кодексу України має бути:

- досягнення стабільності податкової системи — стабільність податків означає відносну незмінність протягом певної кількості років основних принципів оподаткування, складу податкової системи, а також основних пільг і санкцій;

- забезпечення зрозумілості механізму обчислення і стягнення податків для платників, спрямованості на цілі і завдання уніфікації податкового законодавства у конкретних умовах соціально-економічного розвитку держави;

- посилення системи добровільної сплати податків у контексті моральної усвідомленості здійснення податкових відрахувань, створення податкової ідеології та підвищення податкової культури;

- вдосконалення податкового адміністрування, посилення контролю за вірним розрахунком та своєчасністю сплати податків;

- створення раціональної податкової системи, яка б характеризувалась порівняно невеликою кількістю податків та незначним показником загального податкового навантаження;

- активізація податковою системою підприємницької та інвестиційно-інноваційної діяльності;

- дотримання міжнародних вимог з питань оподаткування;

- усунення неузгодженості податкового законодавства з нормами законодавства інших галузей права, забезпечення їх гармонізації та взаємодії.

Література:

1. Бечко П.К. Податковий менеджмент: навч. посіб. / П.К. Бечко, Н.В. Лиса. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 288 с.

2. Ватуля І.Д. Податки, збори, платежі: навч. посіб. / І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля, Л.В. Рибалко - К.: Центр учбової літератури, 2006. - 352 с.

3. Гусак Н.Б. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств: навч. посіб. / Н.Б. Гусак, Ю.Д. Гусак. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 320 с.

4. Вишневецький В. Ухилення від сплати податків: моделювання вибору та дій економічного суб'єкта / В. Вишневецький, А. Веткін // Економіка України. - 2004. - № 1. - С. 5-9.

УДК 338

Верлата К.В. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Структура заборгованості України, як внутрішньої, так і зовнішньої, а також порядок її утворення свідчить про те, що політика державних позик не відповідає завданням реформування та розвитку економіки України на ринкових засадах. Характер запозичення і використання запозичених коштів в Україні є таким, що на практиці відбувається лише зростання внутрішнього і зовнішнього державного боргу без будь-яких суттєвих ринкових перетворень. Більше того, в багатьох випадках нераціональне використання запозичених коштів веде до консервації неринкових засад в економіці України.

В Україні зовнішні фінансові позики використовуються здебільшого для забезпечення поточних потреб, тобто просто "проїдаються", збільшуючи обсяги заборгованостей і таким чином створюючи підґрунтя для виникнення в майбутньому перешкод економічному зростанню, замість сприяти орієнтованому на перспективу розвитку економіки.

В умовах обмежених можливостей щодо інвестування розвитку економіки для України чи не найважливішим є проведення фінансової та грошово-кредитної політики, адекватної досягнутим рівням економічної стабільності та економічного зростання. Раціональна фінансова та грошово-кредитна політика передбачає помірний рівень інфляції, оптимальні рівні оподаткування, доступність банківських кредитних ресурсів, стабільність курсу національної валюти та розвинутість і стабільне функціонування фінансових ринків. Забезпечення економічної стабільності та економічного зростання має розглядатися в контексті загальної макроекономічної політики держави — органічного поєднання фінансової політики, функціонування фінансових ринків, грошово-кредитної політики, зовнішньоекономічної діяльності та заходів, спрямованих на структурну перебудову економіки та підвищення добробуту населення

Нинішня кредитна політика держави призводить до постійного зростання зовнішнього боргу та виснаження валютних резервів країни, що зумовлює труднощі із залученням ресурсів.

Чи не найголовнішою фінансовою проблемою для України є розрахунки за російські енергоносії.

Україна отримує торговельні кредити і фінансові позики від окремих держав, суб'єктів господарської та фінансової діяльності і міжнародних організацій – МВФ, МБРР, ЄС, ЄБРР.

Нестабільна економічна та фінансова ситуація в Україні, низька ефективність економічних реформ, використання залученого зовнішнього фінансування на покриття бюджетного дефіциту, покриття державних гарантій

за рахунок держбюджету спричинилися до зниження заінтересованості зовнішніх інвесторів у вкладенні коштів в економіку України.

На сучасному етапі актуальним завданням є реформування державної грошово-кредитної політики України, зокрема забезпечення керованості всього зовнішнього боргу, включаючи поточну заборгованість. Стратегія зовнішнього запозичення має узгоджуватися а прогнозом ВВП, стратегічними напрямками бюджетної, цінової, валютної політики, станом і прогнозом платіжного балансу тощо.

Література:

1. *Сприяння сталому економічному зростанню в Україні // За ред. Ш. фон Крамо-на-Таубаделя та І. Акімової. К., 2001*
2. *Україна на шляху до Європи / За ред. Л. Хофманна та Ф. Мьоллсрс. К., 2001. International Financial Statistics. IMF, Washington, 2001. Government Finance Statistics Yearbook. IMF, Washington, various issues. World Development Indicators. Washington, forthcoming.*
3. *Артус М. Гроші та кредит: Навчальний посібник/ Мирослав Артус,; Європейський ун-т. - К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2004. - 161 с.*
4. *Щетинін А. І. Гроші та кредит: Підручник/ А. І. Щетинін; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 429 с.*

УДК 336.76

Германович Н.Е. – преподаватель
кафедры финансов Полесского
государственного университета
Зайцева О.А. – студентка 3 курса
кафедры финансов Полесского
государственного университета

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе развития рыночных отношений важным сегментом финансового рынка любой страны является рынок ценных бумаг. В перспективе стимулирование развития данного сегмента может обеспечить высокую степень конкурентоспособности экономики. Государство в качестве регулятора рынка ценных бумаг может влиять на него косвенно, осуществляя некоторые элементы монетарной и налоговой политики. Примером данного утверждения может служить управление ликвидностью банковского и реального секторов экономики, а также регулирование размеров реальных доходов населения путём влияния на рынок ценных бумаг.

Годом основания фондового рынка в Республике Беларусь следует считать 1992, когда был принят Закон «О ценных бумагах и фондовых биржах».

В республике спектр выпускаемых инструментов достаточно широк: акции акционерных обществ, облигации юридических лиц, государственные ценные бумаги, ценные бумаги Национального банка, ценные бумаги муниципальных органов власти, векселя (выпускаемые банками и юридическими лицами), а также депозитные и сберегательные сертификаты. Основная доля приходится на акции, государственные облигации и банковские векселя.

Основу рынка ценных бумаг составляют акции открытых акционерных обществ, которых по состоянию 01.01.2016 насчитывает 2347 единиц. Объём эмиссии акций за 2015 год увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 12,6% и составил 237 090,6 млрд. рублей. Объём эмиссии акций за счёт новых выпусков в 2015 году увеличился на 1,5% по сравнению с 2014 годом и составил 102 264,1 млрд. рублей. Стоит отметить, что, несмотря на значительный удельный вес выпущенных акций в общем объёме эмиссии ценных бумаг (около 70%), их вторичной обращение практически отсутствует. По мнению ведущих белорусских экономистов, данная проблема обусловлена тем, что основное количество акций (около 90%) принадлежит государству, и как следствие, не попадает в сферу обращения, вследствие чего оставшиеся в свободном обращении 10% акций не позволяют создать ликвидный рынок акций, который можно использовать с целью привлечения инвестиций.

Что касается рынка облигаций, то по состоянию на 01.07.2015 в Республике Беларусь допущено к обращению 815 выпусков облигаций 337 эмитентов, из них 181 выпуск облигаций банков (23 эмитента), 120 выпусков

облигаций местных исполнительных и распорядительных органов (48 эмитентов). По сравнению с прошлым годом общий объём эмиссии допущенных к обращению выпусков увеличился на 55,2% и составил 121 982,4 млрд. рублей. Необходимо отметить, что рынок государственных облигаций является наиболее ликвидным сегментом биржевого рынка ценных бумаг Республики Беларусь, однако потенциал его используется недостаточно, в связи с этим перед Правительством республики стоит вопрос расширения круга участников рынка ценных бумаг, в том числе и внешних.

На сегодняшний день существуют основные препятствующие развитию рынка ценных бумаг в Республике Беларусь: отсутствие инфраструктурных институтов; преобладание организаций государственной формы собственности, для которых существуют более доступные источники финансирования; отсутствие интереса у организаций республики привлекать инвестиции путём использования инструментов рынка ценных бумаг; неэффективность проводимых реформ в сфере законодательного обеспечения функционирования рынка ценных бумаг; отсутствие у инвесторов долгосрочных свободных ресурсов; незаинтересованность эмитентов в раскрытии информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности.

В связи с тем, что рынок ценных бумаг в Республике Беларусь имеет проблемы, препятствующие его функционированию и развитию, государство разрабатывает различные направления его совершенствования с целью активизации предпринимательской активности, привлечения иностранных инвестиций, экономического роста страны. Приоритетными направлениями совершенствования рынка ценных бумаг являются: совершенствование инфраструктуры рынка ценных бумаг; обеспечение условий, способствующих расширению взаимодействия рынка ценных бумаг Республики Беларусь с международными финансовыми институтами; повысить привлекательность инструментов рынка ценных бумаг; оптимизировать долю государства в акционерном капитале предприятий, исходя из необходимости повышения эффективности управления активами; повышение информационной прозрачности рынка ценных бумаг; совершенствование системы контроля над рынком ценных бумаг [1, с. 58].

Таким образом, программа развития рынка ценных бумаг открывает новый и перспективный способ привлечения средств частных лиц и субъектов хозяйствования, она имеет долгосрочный характер, и в связи с этим основной эффект от её реализации будет получен не сразу. Поэтому Правительство Республики Беларусь, не смотря на влияние ряда негативных факторов на процесс развития рынка ценных бумаг должно провести необходимую работу в области законодательной базы функционирования рынка ценных бумаг с целью его совершенствования.

Литература:

1. Раков, А., Куропатенков, В. Рынок корпоративных ценных бумаг и перспективы его развития в Беларуси / А. Раков, В. Куропатенков // . – Банковский вестник. – 2014. - №9. – С. 48-59.

УДК 332.135

Головіна С.В. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ МІСЬКОГО І СІЛЬСЬКОГО РОЗСЕЛЕННЯ

Для характеристики розміщення населення використовують поняття «розселення». Розрізняють розселення міське і сільське. Основними чинниками розселення, а також інтенсивності й напрямів є соціально-економічні (розвиток та розміщення продуктивних сил тощо), природні й демографічні. Природні чинники позначаються на процесі розселення внаслідок територіальних відмінностей природного середовища (поверхні, клімату, гідрографічної мережі, корисних копалин, якості земельних ресурсів та ін.). Територіальне розселення, крім того, залежить від інтенсивності та напрямів постійних і маятникових переміщень населення.

Термін «розселення населення» мав подвійне тлумачення. Це і процес розподілу та перерозподілу населення по території, і його результат - мережа поселень (населених пунктів). Складний соціально-економічний процес розселення населення стосується його розміщення по території і в населених пунктах, функціонально-територіальних взаємозв'язків поселень (систем розселення), міграцій населення (незворотних, сезонних, маятникових). Власне демографічним аспектом вивчення розселення традиційно вважається аналіз процесів розподілу і перерозподілу населення по території (за одиницями статистичного обліку, у тому числі й населеними пунктами) [3, с. 42].

Деякі вчені в якості форм розселення розглядаються дві основні форми - місто і село. В результаті історичного розвитку процесу розселення ці основні форми змінювались і виникали усе нові різновиди. Так з'явилися міста різної величини і різного економічного профілю, різноманітні селища і сільські поселення. Сучасні процеси зростання, складу та розміщення населення викликають багато складних проблем. Одним з найважливіших питань є процес урбанізації. Урбанізація - одна із сторін процесу розселення. Під урбанізацією розуміють зростання міст, підвищення питомої ваги міського населення в країні, регіоні, світі, виникнення і розвиток усе більш складних мереж і систем міст. Стимулом урбанізації є концентрація інвестиційних можливостей і можливостей для працевлаштування поза сільським господарством. Основна продуктивна діяльність в промисловості і в сфері послуг концентрується в містах. Містами в Україні називають населені пункти, які мають не менше 10 тисяч. Залежно від кількості жителів міста поділяють малі (до 50 тис. жителів), середні (50-100 тис.), великі (понад 100 тис.).

За підсумками 2010 року - 68,1 % населення в Україні проживало в містах. Тобто рівень урбанізації порівняно з 1940 р. (34 %) зріс удвічі. Зростання рівня

урбанізації відбувається, в основному, за рахунок міграції жителів із сільської місцевості, а також вищого, ніж у селах, природного приросту. Останнє пов'язане з тим, що із сіл до міст мігрує населення переважно молодого й, зокрема, дітородного віку [2, с. 354].

На відміну від міського населення, розміщення якого знаходиться в більшій залежності від рівня економічного розвитку і технічної оснащеності держави, на розміщення сільських населених пунктів великий вплив мають природно-географічні фактори. Сільське розселення - форма територіальної організації життя населення на позаміській території у вигляді сукупності сіл, поселень інших типів, призначених для постійного або тимчасового проживання. Воно відрізняється від міського типу тим, що забезпечує виконання головним чином інших господарських функцій (сільськогосподарське виробництво, лісопромислове виробництво, рекреаційне обслуговування, природоохоронні функції). На початок ХХІ ст. в Україні припадало в середньому 50 поселень на 1000 км території. Найгустіша мережа сіл у Львівській (близько 90), Тернопільській, Хмельницькій, Полтавській (65-75) областях. Найрідше сільські поселення розміщені у Херсонській (25 поселень на 1000 км²), Луганській, Запорізькій, Одеській областях. Середня людність сільського населеного пункту в Україні становить близько 550 осіб. Сільські поселення поділяють на сільськогосподарські, несільськогосподарські та змішані. У сільській місцевості умови проживання та можливості працевлаштування жителів стоять ще гостріше, ніж у містах, тому працездатні люди виїжджають. За підсумками 2010 р. для міського населення коефіцієнт природного приросту становив -5,9 на 1000 осіб, а для сільського - (-11,1). У Чернігівській області цей показник склав -24,5 на 1000 осіб, а разом з механічним - (-31,0). Щоб змінити ситуацію необхідно суттєво підвищувати якість життя в сільській місцевості, створювати високооплачувані робочі місця тощо. Це неможливо без цілеспрямованої державної підтримки [2, с. 125].

Значення розселення визначається не тільки тим, що в населених пунктах розміщується найбільш активна частина продуктивних сил суспільства - людина, але і організуючою роллю, економічним і соціальним значенням [1, с. 48].

Отже, держава повинна забезпечити населенню такий рівень життя, щоб люди змогли жити та працювати як у місті, так і у сільській місцевості. Для того щоб не існувало значущої розмежованості чи недостатнього трудового потенціалу на селі. А також турбота про людей має зайняти центральне місце в справі забезпечення сталого розвитку. Людині потрібно мати не тільки право на гідний життєвий рівень для нього самого і його сім'ї, а й реальну можливість здорового та плідного життя в гармонії з природою.

Література:

1. Доценко А.І. *Регіональне розселення: проблеми та перспективи* / А.І. Доценко. – К.: Наук, думка. 1994. – 194 с.
2. Заставний Ф.Д. *Географія України*. – Львів: Світ, 1994. – 472 с.
3. Лібанова Е.М. *Населення України. Соціально-демографічні проблеми українського села* – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 468 с.

Даниліна С.О. – к.е.н., доцент кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету

РОЗВИТОК ФІКТИВНОЇ ЧАСТИНИ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ

Для сучасної моделі економіки характерною стає не стільки сфера реальної економіки та створення нових товарів та послуг, скільки перерозподіл нагромадженої вартості. Визначальну роль у даному процесі відведено фінансовим інститутам, які перетворили здійснювані фінансові операції на первинні, а виробництво, реальну економіку – на вторинні. Для цього використовуються: гроші, крипто валюти, валютні інструменти – свопи і деривативи, які по суті є фіктивним товаром, що продається банками довірчим компаніям та один одному за гроші.

Передумови для поглиблення фінансіалізації світової економіки почали формуватися ще у 1970-ті роки. Початок п'ятої технологічної революції (1971 р.) збігся з докорінними трансформаціями у діяльності фінансових інститутів, ініційованими припиненням дії Бреттон-Вудської системи фіксованих курсів, яка стримувала вільне переміщення капіталів. Запровадження плаваючих курсів валют зумовило потребу у хеджуванні валютних ризиків. З 1972 р. починається торгівля валютними ф'ючерсами на Чиказькій товарній біржі. Паралельно представники Чиказького університету створюють теоретичну основу для торгівлі ризиками, що на практиці вилилось у створення у 1973 р. Чиказької опційної біржі. Сек'юритизація теж виникла у 1970-ті роки. Бурхливий розвиток позабіржових фінансових інструментів (наприклад, кредитних дефолтних свопів, операції з якими фактично не регулювались і не враховувались у банківських балансах) був і є важливим фактором, який сприяє розгортанню сучасної соціально-економічної кризи. Обсяг цих операцій, що дозволяли уникнути резервування, дуже швидко зростав і на кінець 2008 р. перевищив світовий ВВП. У 1980 р. фінансова глибина світової економіки за показником, який характеризує відношення вартості глобальних фінансових активів до ВВП, становила 103%, а у 2008 р. – 292%; показник фінансової глибини, що характеризує відношення вартості позабіржових деривативів до ВВП, зріс з 297% у 2000 р. до 899% у 2008 р. Такі «гроші» створюють прибуток, який є результатом надвиробництва грошової маси, кредитних операцій, спекулятивних інвестицій у цінні папери. Причому такий прибуток зростає випереджаючими темпами порівняно з прибутком, отриманим у реальному секторі економіки. Якщо у 1970-х роках фінансові підрозділи виробничих корпорацій США створювали не більше від 15% їх загального прибутку, то в наш час вони забезпечують своїм корпораціям уже майже 50% цього показника. Характерною рисою такої моделі стає утворення на базі тріади промислового, торгового і банківського капіталів лише фіктивної частини фінансового капіталу. Остання зосереджується переважно на фондовому ринку і в основному у вигляді похідних цінних паперів. Сьогодні ці віртуальні квазіринкові інструменти

оцінюються приблизно в 1,2 квадрильйона дол., тобто в 1200 трлн. дол., що у 16,7 раза перевищує валовий світовий продукт. Вартість деривативів у 6 разів перевищує вартість загального світового багатства, яке включає всі ринки акцій, страхові фонди, сімейний добробут і оцінюється сьогодні приблизно у 200 трлн. дол. При цьому 90% усіх операцій з деривативами здійснюють 4 найбільших банки.

Крім банків, купівлею цінних паперів, інших фінансових і не фінансових активів за мінімальною ціною з метою їх перепродажу за завищеними цінами займаються різні фонди та компанії, які дістали назву «фінансових стерв'ятників». Діяльність таких фондів проводиться через спеціально розроблену «фінансову інженерію», яка включає в себе різноманітні підйоми – від маніпулювання цінами, коли певний актив купується за мінімальною ціною, до дефолту, але основним інструментом є злиття та поглинання.

Глибинною причиною сучасної соціально-економічної кризи, як і всіх попередніх, є перенакопичений капітал. Політика перегулювання фінансового ринку і поява нових інформаційно-комунікаційних технологій сприяли розвиткові нових фінансових технологій, які сприяють роздуванню фінансових бульбашок. Саме до цієї сфери прямував перенакопичений капітал, що дозволило відстрочити кризу, яка проявлялась вже у 2001-2002 рр. Новим полем діяльності для перенакопиченого капіталу стають фінансові ринки, де він може приростати без процесу виробництва. Навіть після глибокої кризи 2008-2009 рр. цей процес не призупинився. У 2011 р. обсяги торгівлі фінансовими деривативами більш як в 11 разів перевищували світове ВВП. За останні 30 років у світі створено фінансову піраміду, для обслуговування якої необхідно є значна ліквідність. Фіктивний капітал став найприбутковішим і перетворився на фактичного володаря світу, сприяючи утворенню купки країн «золотого мільярда». Статистика свідчить, що ці країни, де проживає приблизно 15% населення планети, споживають близько 85% ресурсів, вироблених у всьому світі. США виробляє 20% світового ВВП, а споживає майже 45% світового продукту. За останні 50 років частка обробної промисловості у ВВП США скоротилась більш як удвічі (з 25% до 12%), при цьому частка фінансового сектору подвоїлась (з 3,7% до 8,4%). За аналогічний період частка доходів в обробній промисловості США скоротилась більш як на 2/3 (з 49% до 15%), а частка доходів фінансового сектору в загальній сумі доходів подвоїлась (з 17% до 35%). Одночасно з тим, частка фінансових послуг у ВВП зростає у 2006 р. до 8,3% (4,9% – у 1980 р., 2,8% – у 1950 р.).

Як наслідок, вільні кошти, які потенціально мають виступати інвестиційним ресурсом, вилучаються з реального сектору та осідають а деякий час на рахунках фінансових інститутів, завданням яких є їх акумуляція, примноження та подальша трансформація в реальні інвестиції. Для таких економічних систем, як вітчизняна, процес трансформації проходить із значним часовим лагом, це проявляється в низьких темпах приросту кредитування економіки та вилучення інвестиційних ресурсів з реального сектору економіки по відношенню до темпів приросту активів фінансового сектору.

УДК 336.45:330.131.4

Демченко О.Г. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ПОСЛУГ

Рівень розвитку ринку послуг є одним із найважливіших показників розвитку господарського комплексу будь-якої країни. Формуючись під впливом складних суспільних процесів, він відображає всю сукупність соціально-економічних проблем, їх динаміку і перспективу.

З розвитком невиробничої сфери відбувається збільшення попиту на різного роду послуги, які можна пояснити впливом цілого ряду чинників, таких як: бажання споживачів полегшити рутинну роботу, що призводить до процвітання індустрії комфорту; зростання доходів і поява додаткового вільного часу збільшення попиту на цілий ряд послуг, пов'язаних із проведенням дозвілля і заняттями спортом; необхідність скорочення постійних витрат змушує компанії купувати готові послуги тощо.

Надання послуг на ринку пов'язано з виникненням особливих проблем, зокрема, з класифікації та сегментації цього специфічного ринку. Ринок послуг починають вивчати багато науковців, серед яких: О.Пащук, В.Маркова, Е.Мандебура, О.Шкапова, І.Новікова. В своїх дослідженнях вони розглядають поняття послуги, її класифікацію та процес продажу на ринку [1; 2; 3; 4; 5]. А.Аброськін, Н.Панкратьева аналізують розвиток сфери послуг, роблячи акцент на проблемі державного регулювання [6; 7]. Але жоден із зазначених авторів не досліджує проблему сучасної класифікації послуг, що виникає з розвитком ринку та появою нових видів послуг, які надаються різним споживачам.

Існуюча класифікація послуг не відображає дійсної картини ринку невиробничих послуг, що призводить до не досить реальних показників розвитку соціально-економічного комплексу. Тому аналіз класифікацій, запропонованих економістами, з одного боку, та ринку невиробничих послуг, з іншого боку, обумовлює актуальність даної публікації.

Послуга - будь-яка діяльність або благо, що одна сторона може запропонувати іншій. Послуга по суті своїй є невловимою і не призводить до оволодіння власністю. Необхідно відзначити, що багато промислових підприємств поряд із виробництвом товарів також надають цілий ряд послуг. Більш того, значна кількість постачальників послуг паралельно з основним видом діяльності також продають і фізичні товари. Досить рідко можна зустріти організацію, що надає товар або послуги в чистому вигляді. У спробі визначити відмінність між товаром і послугою було б більш доцільно розглядати поняття континууму "товар-послуга" із множиною варіантів комбінацій, починаючи від домінування товару і закінчуючи домінуванням послуги. Фірми можуть одержати перевагу, обираючи найбільш вдале положення на континуумі і

змінюючи баланс відчутних і невлених елементів у своїй пропозиції.

Протягом багатьох років послуги практично не вивчалися теорією економіки. Саме тому й досі не існує загальноприйнятого визначення поняття „послуга”, немає чіткого розмежування видів послуг та сучасної системи класифікації та регулювання сфери послуг.

Загальне, що об’єднує різні види трудової діяльності з надання послуг, - це виробництво таких споживчих вартостей, які, переважно, не набувають матеріалізованої форми. Внаслідок цього ринки послуг абсолютно не схожі на інші ринки. Існують дві причини такої відмінності [4, с.7]:

1. Послуга не існує до її надання, тобто продукт створюється в процесі надання послуги.

2. Дуже часто надання послуг вимагає спеціальних знань і майстерності, які споживачеві важко не тільки оцінити, але інколи навіть й зрозуміти.

При наявній різноманітності послуг усі вони мають такі загальні характерні риси: невідчутність; невіддільність; мінливість; недовговічність; відсутність власності.

У сфері послуг є численність різноманітних підприємств. Їх можна класифікувати за певними ознаками. Одна з них - це тип власності. Інша ознака - ринок, на якому працює фірма. Послуги також можна класифікувати за ступенем контактності з людиною.

Історично кожний вид послуг розглядався окремо як особлива сфера діяльності з лише їй властивими особливостями, а вся сфера послуг уявлялася як сукупність цих багатьох видів діяльності і фактично зводилася до їх переліку. Традиційно у світовій практиці найбільш повний перелік послуг включає [4, с.11]: транспорт; страхування; банківські та інші фінансові операції; будівництво та інжиніринг; зв’язок; інформаційно-обчислювальні послуги; операції з найму робочої сили; прокат фільмів і телепрограм; реклама; бухгалтерська справа; освіта; консультування з питань управління; юридичні послуги; технічні послуги; інші професійні послуги. Існує також інша класифікація, що включає такі види послуг [1, с. 20]: житлові послуги; господарчі послуги; оздоровлення та відпочинок; особисті послуги; медичні послуги; приватна освіта; бізнесові та інші професійні послуги; страхові та фінансові послуги; транспортування; зв’язок.

В Україні склалося інше визначення галузей сфери послуг: як складової народного господарства, а саме матеріального і нематеріального виробництва, що складається з матеріальних послуг, нематеріальних послуг та духовних цінностей, де матеріальне виробництво – це виробництво, безпосередньо пов’язане з виготовленням матеріально-речових благ (цінностей) і наданням матеріальних послуг; а нематеріальне виробництво — це сфера виробництва, в якій установи та організації надають різноманітні послуги населенню [8, с. 462].

Таким чином, науковцями визнається, що послуги мають загальні характерні риси, але, на жаль, не існує єдиної, визнаної всіма дослідниками класифікації послуг, що спонукає до різноманітних підходів сегментації ринку послуг та, відповідно, суттєво ускладнює регулювання сфери послуг.

Література:

1. Пащук О.В. *Маркетинг послуг: стратегічний підхід: Навчальний посібник.* – К.: ВД „Професіонал”, 2015. – 560 с.
2. Маркова В.Д. *Маркетинг услуг.* - М.: *Финансы и статистика.* - 2012. – 127с.
3. Мандебура Е.В. *Маркетинг услуг.* – Киев.: *ВИРА-Р,* 2001. – 574 с.
4. Шнакова О.М. *Маркетинг послуг: Навч. посібник.* – К.: *Кондор,* 2013. – 316 с.
5. Новикова І.В. *Сфера послуг. Навч. посібник.* – К.: *Вид-во Європейського університету,* 2011. – 273 с.
6. Аброськин А. *Сфера услуг и экономическое развитие// Вопросы статистики.* - 2008. - №10. – С.10-12.
7. Панкратьева Н. *Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики// Вопросы статистики.* - 2012.- №4.– С. 8 – 10.
8. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.- К.: Видавничий центр «Академія».- 2002.- 952 с.*

УДК 338.48:330.131.7

Демченко О.Г. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

Семенов В.В. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Проблема бідності населення в Україні набуває ще більшого звучання в умовах фінансово-економічної кризи, яка суттєво вплинула на соціально-економічний стан України. Світовий досвід свідчить про те, що у часи економічних та політичних криз проблема бідності надзвичайно загострюється та часто-густо здатна досягти масштабів соціальної катастрофи. Економічні негаразди неминуче призводять до зниження розміру заробітної плати, зростання заборгованостей із її виплати, зростання утриманців за рахунок звільнених та безробітних тощо, що веде внаслідок цього до зниження рівня доходів населення та зростання частки бідних [2].

Головною особливістю бідності в Україні є те, що більшість осіб з даної категорії – це сім'ї працездатних і, як правило, працюючих людей (при цьому нерідко тих, хто має всього лише нараховану, а не виплачену вчасно заробітну плату). А в цілому, необхідна координація спільних зусиль як держави в цілому, так і кожного громадянина (активізація внутрішнього потенціалу).

Ідеальна мета боротьби з абсолютною бідністю – її абсолютне подолання: у здоровому суспільстві, і тим більше в державі не повинно бути людей, що не мають прожиткового мінімуму. Завдання боротьби з відносною бідністю - не повне усунення нерівності, але його, так би мовити, оптимізація, приведення до рівня, що не виходить за прийнятні в даному суспільстві межі і разом з тим не підриває стимули соціально-економічної активності. (Межі ці, у свою чергу, залежать від стану суспільства, його соціально-культурних традицій і самі часто піддаються регулюванню).

Бідність – це одна з головних проблем, що продовжує залишатися невирішеною, незважаючи на значні успіхи в економічному розвитку за останні десятиліття, а також соціальне положення, що характеризується відсутністю необхідних матеріальних засобів для того, щоб провадити «нормальне» (відповідно до норм прийнятих суспільством) життя, наприклад, неможливість прогледувати свою родину, дати освіту дітям чи забезпечити сім'ю якісним медичним обслуговуванням.

Бідність – суспільна проблема, яка вимагає практичних дій щодо її зменшення, потребує об'єктивної та всебічної наукової оцінки поширення бідності в українському суспільстві з боку органів державної влади та органів місцевого самоврядування для розробки ефективних програм соціальної допомоги й упорядкування несправедливої диференціації доходів населення [3].

Сучасна наука визначає бідність, як неможливість через брак коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний

період часу [4].

Специфічні особливості бідності в Україні мають прояв у наступному:

- низький рівень життя населення в цілому;
- надмірне соціальне та майнове розшарування;
- розповсюдженість бідності серед працюючого населення;
- висока питома вага людей, що вважають себе бідними.

Проблема бідності - це дуже актуальна тема сучасності. Вона полягає в тому, що немає жодної країни - навіть найбагатшої та справедливої, - де б частина людей вимушено не жила значно гірше, ніж більшість населення. Проте бідність у світі лишається не викорненою, а бідні зберігають статус осіб, що потребують дедалі все більше постійної уваги суспільства.

Щодо України, то наразі відомими і широко обговорюваними стали висновки експертів Світового Банку про головну особливість "вітчизняної" бідності: це – бідність серед освічених. Освіта не гарантує громадянам України ані підвищення їх ресурсозабезпеченості до достатнього рівня, ані уникнення ризиків втратити раніше набуті ресурси. Відтак, спроможність освіти серед інших ресурсів особистості, принаймні таких як здоров'я, вік, соціальні зв'язки, родина, постає і не потужною, і уразливою [1, с. 68].

Подібні розмірковування наведені не для того, аби знівелювати значущість освіти для подолання бідності і закликати спільноту бідних ігнорувати її як ресурс. Навпаки. Втрата особистістю довіри до освіти не додає їй серйозних переваг у справі долання бідності. Про кореляцію рівня освіти і статків науковці говорять давно.

Література:

1. Жорнова О.І. Подолання бідності і самовизначення у сфері освіти: до обговорення можливостей особистості [Текст] / Олена Іллівна Жорнова // Психологія і особистість : наук. журнал. – 2013. – № 2 (4). – С. 68-83.
2. Політика подолання бідності в Україні [Електронний ресурс].
3. Режим доступу: <http://studies.in.ua/>
4. Бідність як соціально-економічна категорія [Електронний ресурс] Коваленко Н.В. – Харків, <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/1/08.pdf>
5. Лібанова Е. Бідність: визначення, критерії, показники // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7.

УДК 338.48:330.131.7

Досенко В.А. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ФІНАНСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розвиток економічних відносин в Україні у перехідний період до ринку безпосередньо пов'язаний з функціонуванням фінансової системи. Надзвичайно важливо, щоб фінансові ресурси суспільства використовувалися раціонально і ефективно. Для цього не досить лише знати об'єктивне фінансове становище країни. Слід чітко визначити напрями реформування фінансів як одного з найдійовіших елементів економічного розвитку.

Фінанси виникли внаслідок розширення регулярного товарно-грошового обміну, розвитку держави та її потреб у грошових ресурсах, їх існування неможливе без використання грошей у соціально-економічних процесах і втручання в них держави з метою задоволення життєвих суспільних інтересів. За економічною природою фінанси є грошовими відносинами, проте вони відрізняються від грошей як за своїм змістом, так і за виконуваними ними функціями.

Фінансам в економічній системі держави належить провідна роль. Це зумовлено тим, що при їх функціонуванні визначаються кількісні й якісні параметри будь-якого економічного явища чи процесу, а також кінцеві результати дій. Обов'язковим атрибутом участі фінансів в економічному житті держави, підприємця чи громадянина є гроші. Без використання грошей у процесах виробництва, здійснення державою своїх функцій, задоволення населенням своїх життєвих потреб немає фінансів.

Труднощі в розумінні суті фінансів полягають у тому, що економічне життя в державі постійно вимагає створення грошових фондів, тобто фондів фінансових ресурсів для задоволення різноманітних потреб. Ці фонди і є фінансами. Обсяг цих фондів характеризує кількісно і якісно масштаби діяльності та фінансові можливості підприємця, держави, громадянина, їхнє фінансове становище.

Так, наприклад, держава створює централізовані та децентралізовані фонди у формі бюджетів різних рівнів, інші цільові фонди — пенсійний, фонд зайнятості, інноваційний тощо для виконання функцій, покладених на неї конституцією. Підприємець створює фонд фінансових ресурсів у формі статутного фонду як для здійснення господарської діяльності, так і в процесі своєї роботи й використання її результатів, це фонди амортизації, оплати праці, відрахувань до централізованих фондів соціального характеру, фонд обігових коштів тощо. Після одержання виручки від реалізації продукції створюються фонди розвитку, задоволення соціальних потреб, виплати дивідендів за акціями та пайовими внесками, фонд розрахунків із бюджетом тощо.

Громадянин, який одержує доходи в формі оплати праці чи з інших джерел, має в своєму розпорядженні певну суму грошей, але це ще не фінанси. Тут відбувся обмін праці на специфічний товар — гроші. Фінансами ці гроші

стануть тоді, коли їхній власник створить відповідний фонд і вкладе їх у цінні папери, тобто в акції та сертифікати або у певні внески до статутного фонду підприємства, чи в формі кредиту фізичній особі, завдяки чому одержуватиме певний дохід.

Організація державного фінансового контролю зараз на Україні має багато недоліків. Тут можна визначити, що фінансовий контроль потребує вдосконалення та посилення своєї ролі у всій сукупності економічних відносин.

До проблем державного контролю можна віднести, в першу чергу, контроль по підготовці проекту бюджету та його виконання, оцінку ефективності структур виконавчої влади, що організують та керують, та контроль за її діяльністю, підготовкою рекомендацій щодо законопроектів, виконавчим постановам та інших нормативних актах. Також потребується посилення державного відомчого контролю підприємств державного сектору економіки.

Важливим є оновлення й функцій внутрішнього контролю. Його організацію, згідно з законом України “Про підприємства”, покладено на керівника підприємства.

Література:

1. *Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси: Навч. посібник.* - К.: Атіка, 2002.
2. *Василик О. Д., Павлук К. В. Державні фінанси України: Підручник.* - К.: НІОС, 2002
3. *Основи економічної теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; За ред. А. А. Чухна.* — К.: Вища шк., 2001. — 606 с.

УДК 338.054.23

Жнакіна Е.Г. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

Коцюбок В.Ю. – студентка V курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ВПЛИВ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Індикаторами стану економіки будь-якої країни є її макроекономічні показники. Однією з найбільш невідкладних задач сучасної світової економіки є проблема її тінізації. Боротьба з тіньовою економікою стала актуальним завданням для всіх країн світу. Зокрема, ці питання є проблемою українського суспільства й вимагають ґрунтовних наукових розробок.

Формування ефективної конкурентоспроможної економіки, поєднання соціального та економічного розвитку суспільства, побудова в Україні економіки європейського зразка неможливі без суттєвого зниження рівня тінізації української економіки. Тінізація економіки спричинює посилення процесів криміналізації економічних відносин, заміну державного контролю кримінальним, поширення корупції в органах державної влади.

За визначенням дослідника О.В.Турчинова тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою, і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [1, с. 29].

За підрахунками експертів Світового банку, частка неформальної економіки в Україні становить близько 50%. У вартісному вираженні це означає, що обсяг неврахованого ВВП, створеного в тіньовому секторі економіки за рік, складає близько 350 млрд. грн. [2].

Реальний рівень тіньового сектора економіки України наближається до максимальних значень, що є загрозою економічній і національній безпеці держави. Так, за розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у I півріччі 2015 року рівень тіньової економіки склав 42% від офіційного ВВП [3].

Між тим, підсумки I півріччя 2015 року засвідчили поступове закріплення позитивних тенденцій до стабілізації макроситуації в країні. Якщо у квітні 2015 року до квітня попереднього року рівень інфляції становив 60,9 %, то у червні – 57,5 %. На тлі цих досягнень з квітня-травня розпочалося поступове покращення ключових індикаторів економічного розвитку і в цілому покращення динаміки ВВП. Так, у II кварталі вперше, починаючи з кінця 2013 року, відбулося уповільнення падіння ВВП до 14,6% у розрахунку до відповідного кварталу 2014 року проти падіння на 17,2% у I кварталі 2015 року [4].

Однією з основних причин тінізації економіки України залишається значне податкове навантаження на фонд оплати праці. Це підтверджується даними

рейтингу Глобальної конкурентоспроможності 2015-2016, відповідно до якого Україна посідає критичну позицію за індикатором «вплив податків на стимули до праці» – 121 місце зі 140 країн [5]. При цьому Україна є не країною з дешевою робочою силою, а країною з низькою заробітною платою, та, водночас, з великими витратами на утримання персоналу. Це також негативно впливає на оцінку інвестиційної привабливості країни і є одним з основних чинників зростання неформальної зайнятості у країні.

Процеси детінізації стримують невирішені на сьогодні такі проблеми:

- значне податкове навантаження на корпоративний сектор;
- несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура на ключових товарних ринках вітчизняного експорту;
- скорочення внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію;
- зростання витрат на імпорту сировину та матеріали через девальвацію національної валюти;
- згортання економічних зв'язків з Росією, та, як наслідок, втрата Україною її ринків.

Управління процесом детінізації економіки на глобальному рівні передбачає такі основні заходи: легальна економіка країни повинна зайняти гідне місце в конкурентному глобальному середовищі, високий рейтинг країни за Глобальним індексом конкурентоспроможності, удосконалення заходів щодо подолання транснаціональної організованої злочинності, повномасштабна боротьба з нелегальними міжнаціональними угрупованнями, скорочення нелегальної міграції в межах світового ринку праці, запровадження ефективних способів протидії фінансуванню тероризму, нелегальній торгівлі зброєю й наркобізнесу, удосконалення заходів щодо подолання контрабанди сировинних ресурсів [6, с. 156].

Тінізація економіки України гальмує процеси державотворення в країні, демократизації та побудови громадянського суспільства, інтеграції у світове співтовариство.

Література:

1. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження: наукове видання / О. В. Турчинов – К. : Вид-во АртЕк. – 2005. – 300 с.
2. Прихований ресурс: як оцінити обсяги тіньового сектора? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://new.me.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>
6. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К.: НІСД, 2011. – 316 с.

УДК 339.977: 65.012.23

Жнакіна Е.Г. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

Чернецький Р.О. – студент V курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Україна належить до держав із високим науковим потенціалом. Це, передусім, визнані у світі наукові школи у біотехнології, радіоелектроніці, фізиці низьких температур, ядерній фізиці, електрозварюванні, інформатиці, телекомунікації і зв'язку. Для створення умов, які забезпечували б не лише зростання цього потенціалу, а й максимальну його віддачу, держава має стати безпосереднім провідником інноваційного розвитку, замовником та організатором досліджень і розробок на найсучасніших напрямках науково-технічного прогресу шляхом забезпечення базового фінансування та через організацію інформаційного і науково-технологічного співробітництва з науковими та освітніми інститутами інших, передусім технологічно розвинених, країн. Однією із складових прогресивного розвитку країни є інноваційне та науково-технічне співробітництво України та ЄС.

Правову основу співробітництва Україна – ЄС у сфері науки та досліджень складає Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво від 4 липня 2002 року, дію якої поновлено Законом України №602-VIII від 15 липня 2015 року [1].

До Угоди включено пункти щодо розвитку науково-технічного співробітництва між Україною та ЄС шляхом активізації участі українських науковців в Рамкових програмах ЄС. На основі спільної реалізації сьомої рамкової програми здійснено аналіз та створено статистику проекту (базу даних) за період 2007 - 2011 роки JSO-ERA, яка свідчить, що українські підприємства беруть участь у практично усіх пріоритетних напрямках досліджень, 876 українських підприємств подали заявку на фінансування у проекті FP7, ЄС профінансував 177 українських організацій в загальному обсязі 13,2 млн. євро. Проекти FP7 є досить успішними, їх рівень успішності в середньому досягає 20,7 %, щодо рівня успішності українських підприємств становить 20,2 % [2].

«Горизонт 2020» є рамковою програмою ЄС з досліджень та інновацій з загальним фондом близько 80 млрд. євро. Мета Програми – розвиток економіки, побудованої на зв'язку між науковими дослідженнями та інноваціями. Програма сконцентрована на досягненні таких завдань: зробити Європу привабливим місцем для першокласних науковців; сприяти розвитку інноваційності та конкурентоспроможності європейської промисловості і бізнесу; за допомогою науки вирішувати найбільш гострі питання сучасного європейського суспільства [3].

Серед пріоритетних дослідницьких напрямків – підвищення конкурентоспроможності виробництва, розвиток інформаційно-комунікаційних, нано- та біотехнологій, нового матеріалознавства, космічної галузі, а також пошук відповідей на найбільш гострі соціальні виклики в сфері охорони здоров'я, демографії, екології, сільського господарства та енергетики.

Відповідно до завдань, Програма «Горизонт 2020» поділена на три основні напрямки:

1. Передова наука, яка є відкритою для високоякісних індивідуальних та командних дослідницьких проектів в усіх галузях знань, включаючи гуманітарні.

2. Лідерство у галузях промисловості, в яких фінансується розробка нових технологій і матеріалів.

3. Суспільні виклики, з широким спектром дослідницьких проектів від поліпшення якості транспорту, їжі, системи охорони здоров'я та безпеки до питань європейської ідентичності і культурної спадщини.

За результатами реалізації першого року програми Україна залишається одним із ключових партнерів Євросоюзу, займаючи друге місце після США за кількістю заявок на виконання спільних проектів та четверте місце за результатами участі в діючих проектах серед учасників, які мають статус представників «третіх країн». Загальна успішність поданих від України проектів склала 13,31%. Серед основних партнерів України – установи з Великої Британії, Німеччини, Франції, Італії [4].

Участь України в програмі «Горизонт 2020» дозволить значно підвищити рівень залучення українських науковців, університетів, науково-дослідних організацій до спільних європейських наукових досліджень, а також створить основу для структурних реформ у науково-інноваційній сфері України. Принцип програми «перенесення ідей від лабораторії до ринку» матиме позитивний вплив не тільки на науку, але також і на промисловість та економіку, з'являться можливості для розвитку високотехнологічних галузей промисловості.

Підвищення якості освіти та науки неможливе без інтернаціоналізації. Міжнародна співпраця на рівні університетів, науково-дослідних інституцій та окремих дослідників є базовою вимогою для повноцінної інтеграції України у глобальний науково-освітній простір.

Література:

1. Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Стражир В. І. «Науково-технологічна співпраці України з ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>
3. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт-2020» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/research/horizon2020/>

Кір'янов Д.О. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

В економічній літературі широко обговорюються питання, пов'язані зі створенням умов стійкого економічного розвитку й пріоритету людського капіталу в економіці знань. Актуальність теми дослідження обумовлена стійким інтересом до творчих здібностей людини, їх активізації, інтелектуальної діяльності, що відповідає загальній закономірності розвитку сучасної науки. Тому гостро постає питання ефективного інвестування в людський розвиток, формування якісного національного людського капіталу і необхідності розробки спеціальних управлінських інструментів і методів з метою формування дієвих організаційно-економічних механізмів нагромадження й збільшення національного людського капіталу України.

Людський капітал — це сформований і розвинутий у результаті інвестицій і накопичений людиною (людьми) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці та завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу [1, с. 124-128].

На наш погляд, людський капітал доцільно трактувати як:

- основу суспільної стабільності;
- сукупність інтелектуальної власності та власності на робочу силу, які притаманні людині від народження та надалі формуються протягом всього життя під впливом знань, навичок, умінь, освіти, кваліфікації;
- міру втіленої в людині здібності приносити дохід на основі вроджених та набутих здібностей, таланту, освіти та кваліфікації.

Ми вважаємо, для поліпшення якості людського капіталу необхідно:

- спрямовувати інвестиційні ресурси на перепрофілювання, підвищення кваліфікації кадрів, оскільки вкладання коштів у перепідготовку адаптованих до умов конкретного виробництва працівників забезпечить швидку віддачу;
- заохочувати та підтримувати бажання персоналу здобувати вищу освіту, створювати умови для підвищення його культурного рівня;
- створювати належні умови для збереження і поліпшення здоров'я населення як одного з найголовніших пріоритетів нації;
- регулювати міграційні потоки й обсяги трудової міграції;
- сприяти вихованню у людини потреби постійного самовдосконалення, створенню умов для самореалізації й самоствердження особи.

Необхідність значних інвестицій у розвиток людського капіталу в сучасних умовах може бути обумовлена наступними факторами:

- В умовах постійних змін у ринковому середовищі, виходу на зовнішні ринки постає проблема пошуку додаткових джерел підвищення

конкурентоспроможності;

- На ринку праці підприємства не завжди можуть задовольнити свої специфічні потреби у працівниках необхідної кваліфікації;

- Застосування на підприємствах нових технологій, в тому числі інформаційних, вимагає від працівників специфічних знань, умінь і навичок, які можуть бути отримані в процесі навчання;

- Дотримання принципів економічної ефективності витрат вимагає підвищення продуктивності праці за допомогою реалізації заходів з розвитку людського капіталу підприємств [2, с. 14-21].

Таким чином, на сучасному етапі становлення нової економічної моделі України розвиток й формування людського капіталу стає все більш важливим, бо від нього залежать можливості подальшого економічного зростання. Проте на сьогодні в країні, однією з основних перешкод подальшого соціально-економічного розвитку залишається дефіцит сучасних конкурентоспроможних продуктивних робочих місць, здатних створити потужну платформу для накопичення людського капіталу нації.

Література:

1. *Иноземцев В. В поисках разумной стратегии / В.Н. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. — 2014. — № 7. — С. 124–128.*

2. *Поплавська Ж.В. Економіко-філософські аспекти людського капіталу / Ж.В. Поплавська, В.Г. Поплавський // Вісн. НАН України. — 2012. — № 12. — С. 14-21.*

УДК 338.48:330.131.7

Кісельова А.О. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач факультету економіки і менеджменту, Херсонського державного університету

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ТРУДОВІ РЕСУРСИ РЕГІОНУ

Однією з актуальних проблем сучасного українського суспільства є демографічна. Три основних процеси обумовлюють демографічний розвиток країни: народжуваність, смертність та демографічний рух населення. Аналіз демографічної ситуації України за останні роки свідчить про погіршення показників природного відтворення та механічного руху населення майже всіх регіонів України, про негативну динаміку народжуваності, смертності, сальдо міграції. На сучасному етапі смертність трохи знизилася, але зберігає тенденцію до подальшого збільшення. Ситуація ускладнюється негативним сальдо міграції, показники якого значно коливаються, але зберігають негативну динаміку.

До 2050 року населення України скоротиться до 34,8 мільйона чоловік. Такі результати прогнозних розрахунків, проведених Інститутом демографії та соціальних досліджень НАНУ та озвучених директором інституту Сергієм Пірожковим на міжнародній науково-практичній конференції "Демографічний розвиток України та пріоритетні завдання демографічної політики.

Багато вчених першопричину демографічної кризи вбачають у радикальних економічних і політичних змінах суспільства. Майже аксіомою вважається, що зниження народжуваності в країні викликане падінням рівня і якості життя. Відомий польський соціолог П. Штомпка стверджує, що постсоціалістичні країни зіткнулися з проблемою негативних, дисфункціональних наслідків широких соціальних перетворень. Один з виділених П. Штомпкою видів травм – біологічна або демографічна травма. Вона характеризується зростанням числа захворювань, психічних розладів, падінням народжуваності, зростанням смертності і ін. Що погіршує якість трудових ресурсів.

За кількістю населення Україна посідає сьоме місце серед усіх європейських країн після Росії, Туреччини, Великобританії, Франції та Італії. Попередній демографічна криза охопив країну в 30-40-х роках минулого століття. Його причини - масові репресії і Друга світова війна. Завдяки залишилася на колишньому рівні народжуваності криза 30-40-х років був досить швидко подолано. Нинішня демографічна криза в деяких регіонах країни почався ще в часи Радянського Союзу, а в 1993-1994 роках депопуляція охопила практично всі регіони України.

Основа кожної держави – це населення, люди, які є її громадянами, носіями державного суверенітету. Розвиток держави неможливий без достатньої

кількості населення, наявності його трудових та інтелектуального потенціалу, виробничої та духовної культури.

У міжнародному праві населення визначається як сукупність людей, що перебувають у межах даної держави і належать до її юрисдикції.

Населення – основа суспільного виробництва, в якому воно відіграє подвійну роль: і споживача, і виробника матеріальних благ та послуг, тим самим формуючи споживчий ринок та ринок праці. Населення є природною основою формування трудових ресурсів – найголовнішого елемента продуктивних сил.

Чисельність населення впливає на формування контингенту трудових ресурсів, споживчий попит та обсяг виробництва товарів народного споживання, потребу у фінансових ресурсах для соціального забезпечення, структуру та потужність соціальної інфраструктури.

У найбільш загальному вигляді населення характеризується при аналізі демографічної ситуації.

Демографія – це наука про відтворення населення. Залежно від демографічної ситуації у країні здійснюється певна демографічна політика – комплекс соціально-економічних заходів, за допомогою яких уряд скеровує ці процеси у потрібному напрямі. Демографічна ситуація відображає основні якісні та кількісні характеристики сучасного стану населення: його чисельність, національний склад, статевовікову структуру (це склад і співвідношення людей різної статі і різних вікових груп), природний та механічний приріст населення, його щільність, міграції, тривалість життя і т.д. Незважаючи на певні позитивні зрушення, демографічна ситуація в Україні залишається складною. Відсутні об'єктивні підстави призупинення існуючої тенденції скорочення загальної чисельності населення. У цій ситуації напрями демографічної політики держави мають спрямовуватися передусім на підвищення рівня та поліпшення якості життя населення. Акценти варто робити не на кількісних, а на якісних параметрах демографічного відтворення. Необхідно сконцентрувати зусилля на вирішенні поточних і стратегічних завдань — економічному забезпеченні відтворення населення, належному соціальному захисту сімей з дітьми та осіб похилого віку, поліпшенні екологічної ситуації, зниженні виробничого та побутового травматизму, популяризації здорового способу життя, забезпеченні доступності якісної медичної допомоги та освіти, що, зрештою, стане вагомим підґрунтям для переходу до сучасного режиму відтворення населення і підвищення тривалості повноцінного активного його життя.

Трудові можливості населення, кількісна і якісна специфіка їх реалізації відображені у трудовому потенціалі. В цьому контексті чисельність населення розглядається з точки зору економічної продуктивності різних статевих вікових груп і їх кількісного співвідношення. Врахування професійно-кваліфікаційного складу населення за статтю і віком — одна з головних умов збалансованого поєднання робочої сили і робочих місць.

Таким чином, демографічна ситуація в Україні характеризується такими кризовими явищами: значне зниження народжуваності, проблема старіння працездатного населення, збільшення рівня безробіття та ін.

Дані явища вимагають розробки оптимальної державної демографічної

політики, яка передбачала б цілісну систему заходів економічного, правового, соціального, освітнього, культурного, інформаційно - пропагандистського характеру і була спрямована на зменшення смертності, підвищення народжуваності, захист, реабілітацію та відновлення генофонду населення України. Відтворення трудового потенціалу є одним з найважливіших завдань держави. Це зумовлено тим, що весь виробничий і невиробничий потенціал держави тримається на якості і кількості людських трудових ресурсів країни. Утримання трудового потенціалу в рівновазі є важливою задачею для уряду

Література:

1. Андрієнко В. Чи є демографічна криза в Україні?// В. Андрієнко //Праця і зарплата. - 2005. - № 41. - С. 5
2. Богданович В. Шляхи подолання демографічної кризи в умовах соціально-економічних трансформацій //Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. - 2006. - № 4. - С. 207-214.
3. Голубєва І.Є. Молодь у відтворенні населення: теоретико-методичні підходи дослідження //Економіка АПК. - 2005. - № 7. - С.140-145.

УДК 338.48:330.131.7

Кондратенко Д.Ю. – студентка I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіка підприємства Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН»

Регіональна проблематика характеризується багатоманітністю поглядів та різним розумінням термінології предмета. Існуючі підходи до визначення регіону досить сильно відрізняються, у зв'язку з чим необхідне уточнення розуміння економічної категорії «регіон». У вітчизняній і в зарубіжній науковій літературі немає чіткого визначення даного поняття, що є однією з причин різноманіття напрямів і методологічних концепцій в сучасних регіональних дослідженнях в Україні і за кордоном.

Сучасна історія регіональної політики започаткована у 20–х роках минулого сторіччя, але у практичній реалізації сягає прадавніх часів.

Поняття «регіон» походить від латинського слова «regio», що у перекладі означає «країна», «край», «область». У довідкових та енциклопедичних виданнях, що мають універсальний характер, визначення регіону, як правило, ототожнюється з поняттям району. Доцільно зазначити, що категорія «регіон» у широкому розумінні вживається для розмежування території країни за різними ознаками, наприклад географічними, адміністративно-територіальними, етнічними. З економічної точки зору під цією категорією розуміють відносно цілісну відтворювальну соціо-еколого-економічну систему господарської території, самостійну в адміністративно-правовому відношенні, яка є складовою частиною країни, виділяється своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних проблем, а також високим рівнем внутрішніх соціально-економічних зв'язків [3, с. 29-30].

У більш вузькому розумінні, деякі дослідники визначають регіон як господарсько-економічну спільність, інші - як географічно-адміністративну одиницю. На сучасному етапі розвитку вітчизняної та зарубіжної наукової думки поняття «регіон» набуло значного поширення. Аналіз наукових робіт різних науковців дав змогу прийти до висновку, що існують такі підходи до визначення регіону:

- 1) у широкому та вузькому розумінні;
- 2) за географічними, демографічними, соціальними чи економічними ознаками;
- 3) за адміністративними ознаками;
- 4) за факторними параметрами;
- 5) визначення регіону як об'єкту управління.

Виділяють наступні підходи до поняття «регіон»: регіон як економічна

система і регіон як соціально-економічна система [1, с. 13].

Радянський академік М.М. Некрасов під регіоном розумів «велику територію країни з більш-менш однорідними природними умовами і характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі сполучення комплексу природних ресурсів і матеріально-технічною базою, виробничою і соціальною інфраструктурою» [4, с. 8].

На думку В.К. Симоненка, «регіон – це господарська територія, що виділяється своїм економіко-географічним положенням, природними, трудовими ресурсами, спеціалізацією, структурою господарства, цілісністю екологічних, демографічних та інших проблем, своєю роллю в міжнародному поділі праці» [2, с. 27]. Зі схожої позиції визначення регіону як просторово-територіальної концентрації галузей народного господарства підходив і Б.М. Данилишин зі співавторами, який визначає, що регіон відрізняється від інших територіальних утворень специфічністю складових елементів, які характеризуються взаємопов'язаністю, єдністю, цілісністю, і які мають комплексоутворюючі властивості [1, с. 12].

Деякі автори намагаються об'єднати різні підходи до визначення поняття регіону, та навести узагальнююче визначення: «під регіоном слід розуміти область, район, частину країни (систему політичної й адміністративної децентралізації), що відрізняється від інших сукупністю природних або історично сформованих, відносно стійких економіко-географічних та інших особливостей, що нерідко сполучаються з особливостями національного складу населення [3, с. 14].

На сучасному етапі розвитку наукової думки у вітчизняній літературі поняття «регіон» є одним із вихідних і є всебічно розповсюдженим. Однак, сутність даної категорії має неоднозначне трактування, що може призвести до упущення в його розумінні через відсутність комплексності дослідження цієї категорії. Проте, у теоретичному аспекті всі обґрунтовані визначення даних понять мають право на існування, адже дозволяють проводити всебічний глибокий аналіз та синтез різних точок зору, що є необхідною передумовою для розвитку наукових досліджень економічних категорій та визначень економічних явищ.

Література:

1. *Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / За ред. З.С.Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.*
2. *Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. – М.: Советская энциклопедия, 1982. – 1600 с.*
3. *Словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1986. – 608 с.*
4. *Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону: монографія / З.В. Герасимчук, І.В. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.*

УДК 336.71

Коніна М.О. – асистент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Овчаренко К.В. – студентка Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили на довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 року. Економічна активність скоротилася. Як наслідок знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін інфляція споживчих цін у 2014 році прискорилося. Так, на кінець 2014 року інфляція досягла 25 відсотків річних, з огляду на те, що гривня втратила майже половину своєї вартості відносно долара США. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля, що спричинило необхідність створення значних резервів. У 2014 році відрахування в резерви банками стало визначальним чинником збитковості банківської системи.

Банківський сектор є найбільшою складовою фінансового ринку України з активами, що складають домінуючу частку активів усіх фінансових установ. Саме тому негативні тенденції у фінансовому секторі країни виявились тут найбільш помітними. За результатами 2015 року банківська система України залишилась без 1/4 банківських установ (рис.1) [5].

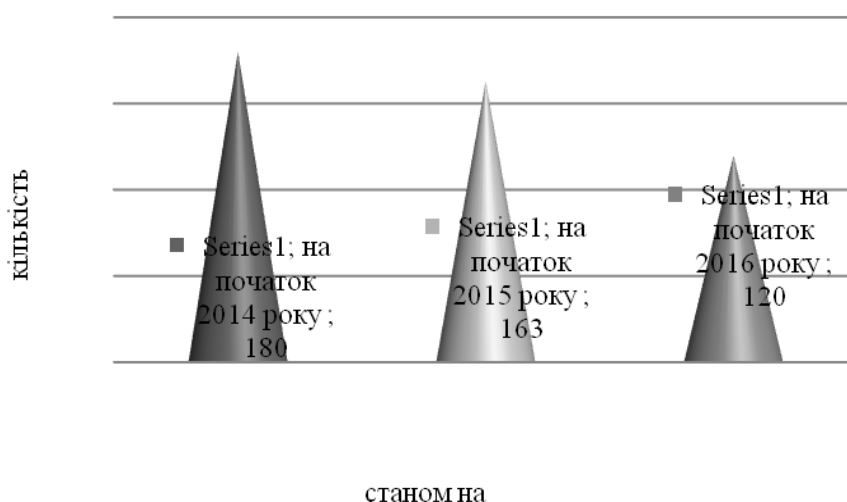


Рис.1. Динаміка кількості банківських установ України 2014-2015 рр.

За офіційними даними НБУ за 2015 рік збитки вітчизняних банків зросли на 8%, а ліцензію втратили 26%. При цьому в Україні працюють 40 установ із

іноземним капіталом, що свідчить про сильну залежність вітчизняної банківської і фінансової системи від іноземних джерел фінансових ресурсів [5].

В Україні всі складові інфраструктури фінансового ринку (інституційні, правові, інформаційні, соціальні) є не розвинутими. Відзначається низький рівень використання сучасних інформаційних систем, залишається незадовільною діяльність фінансових посередників щодо забезпечення населення комерційно-фінансовою інформацією, чим обумовлюється фактична відсутність на фондовому ринку фізичних осіб як ключових інвесторів економіки країни. Фінансова неграмотність громадян України не дозволяє їм активно включитися у функціональну систему фінансового ринку [2].

Тенденцією 2015 року є значне переважання обсягів продажу валюти з боку населення над обсягами купівлі. НБУ, зі свого боку стимулює це явище, знявши обмеження максимальної суми видачі готівки в гривні при здійсненні населенням валютнообмінних операцій. В той же час така тенденція може бути обумовлена вичерпанням фінансових ресурсів населення та вилученням валютних заощаджень для фінансування поточних витрат. обсяг банківських депозитів у 2015 році у гривні зріс на 6,2% – до 388,7 млрд. грн., в іноземній валюті у доларовому еквіваленті знизився на 32,1% – до 13,2 млрд. доларів [4].

Тому одним із пріоритетних напрямів діяльності державних органів є створення умов для сприятливого правового клімату на фінансовому ринку України, необхідного для залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів у вітчизняну економіку. Це надасть можливість Україні у подальшому, ставши повноцінним членом Європейського Союзу, повністю інтегруватися до його фінансового ринку та отримати статус «внутрішнього ринку» [3].

Запорука стабільного розвитку фінансової системи України – це розвиток реального сектора економіки, і навпаки. Але усе це має базуватися на єдиному баченні кінцевої мети відповідальними органами і на впровадженні Нацбанком та урядом комплексних заходів, спрямованих на стабілізацію фінансового сектора, та реального плану дій для виходу економіки з кризи. Україна має великі надії на ефективність програми щодо розвитку фінансового ринку, та сподівається що позитивні зміни призведуть до посідання Україною перших місць у рейтингах розвинутих та сучасно функціонуючих фінансових ринків.

Література:

1. *Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.bank.gov.ua.*
2. *Корнійчук О. Системні проблеми в діяльності фондового ринку України та їх вплив на реалізацію національних інтересів у фінансовій сфері /О.Корнійчук//[Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://soskin.info/ea/2006/3-4/20060308.html>*
3. *Стратегія розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації» // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/>.*
4. *Обсяг депозитів у січні в гривні зменшився на 1,4%, у валюті виріс на 0,5% [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://tsn.ua/groshi/za-rik-ukrayinci-zabrali-z-bankiv-tretinu-valyutnih-depozitiv-teper-nesut-nazad-589220>.*
5. *Основні показники діяльності банків України / Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk>*

УДК 336.71

Корабахіна А.Ю. – асистент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного аграрного університету

Каратай Т.М. – студент IV курсу обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Місце та роль банківської системи у процесах економічних перетворень значною мірою залежить від фінансової стійкості банків. Проблеми, що пов'язані з управлінням фінансовою стійкістю банку є особливо актуальними в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків, удосконалення банківських продуктів, загострення міжбанківської конкуренції тощо.

Питанням підвищення фінансової стійкості комерційних банків присвячені наукові праці таких вчених як Ю. Масленченков, В. Вітлінський, В. Коваленко, О. Тимошенко [1], А. Юданов, І. Ларіонова, І. Васькович, М. Крейніна та ін. Попри значну кількість публікацій з проблем підтримки і фінансової стійкості комерційних банків існує необхідність у вивченні напрямів її забезпечення в умовах макроекономічної нестабільності.

Фінансова стійкість банку – це стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю [1]. Вона повинна бути не лише короткочасним досягненням банку, а й стратегією його розвитку. Відмітимо, що належний рівень фінансової стійкості є відображенням високоефективного функціонування банку, достатнього обсягу фінансових ресурсів та раціонального управління ними.

Різноманітність факторів, що впливають на фінансову стійкість банку (табл. 1), різниця у формах їх прояву викликають необхідність їх систематизації з метою оцінки впливу внутрішнього та зовнішнього середовища.

Таблиця 1

Фактори впливу на фінансову стійкість комерційного банку

Зовнішні фактори			Внутрішні фактори
Економічні	Соціально-політичні	Фінансові	
1) інвестиційний клімат;	1) соціальна політика;	1) процентна політика НБУ;	1) якість активів банку;
2) стан платіжного балансу країни;	2) стійкість уряду;	2) кредитна політика НБУ;	2) рівень менеджменту;
3) податкова політика;	3) політична стабільність;	3) стан грошового ринку, стан	3) рівень прибутковості;
4) рівень розвитку економіки;	4) платоспроможний попит населення;	фондового ринку;	4) ліквідність банку;
5) рівень інфляції.	5) рівень довіри до банківської системи.	4) величина валютних резервів НБУ.	5) платоспроможність банку;
			6) дотримання економічних нормативів регулювання банківської діяльності.

Джерело: побудовано автором

Зв'язок між всіма переліченими факторами можна виділити на основі

ризиків, що притаманні банківській діяльності. Наприклад, зниження ліквідності не може відбуватися без впливу на ресурсну базу, без втрати довіри з боку вкладників, адже кошти фізичних та юридичних осіб складають основу пасивів комерційних банків.

Важливим при оцінці фінансової стійкості комерційного банку є дослідження індикаторів фінансової стійкості. За 2010-2015 рр. спостерігається зменшення нормативу адекватності регулятивного капіталу з 18,09% до 12,31%. Оскільки даний показник перевищує встановлену норму, то можна стверджувати, що банківська система України здатна в повному обсязі та у встановлені терміни здійснювати розрахунки за своїми зобов'язаннями. Також спостерігається позитивна динаміка за таким індикаторами як співвідношення ліквідних активів до сукупних активів.

Індикатори, які відповідають за прибутковість за останні роки майже не змінюються і є від'ємними, що свідчить про збитковість банківської системи. Так співвідношення процентної маржі до валового доходу в 2015 р. склало 39,00 %, що на 9,46 % менше ніж в 2014 р., а співвідношення непроцентних витрат до валового доходу становило 54,4 %, що на 5,45 % менше, ніж в 2014 р. [2].

Для забезпечення фінансової стійкості комерційного банку досить важливим є узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між усіма складовими компонентами механізму управління фінансовою стійкістю. Все це позитивно вплине на рівень прибутковості, зниження ризиків, контроль та підтримання ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні, що призведе до досягнення цілей банку та підвищення його конкурентної позиції на банківському ринку [3].

З метою покращення фінансової стійкості банкам потрібно контролювати не тільки достатність, але й якість власного капіталу, підтримувати оптимальну структуру активів, залучати фінансово стійких клієнтів, планувати рух грошових потоків за окремими періодами, контролювати ступінь ризику активів, дотримуватися співвідношення термінів залучення і розміщення ресурсів.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. Дата останнього доступу : 14.03.2016 р.
2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від №368 від 28.08.2001 р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Золковер А. О. Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків / А. О. Золковер, А. О. Гуменюк // Міжнародний науковий журнал. – 2015. – № 2. – С. 32–35.

УДК 336.008.6

Корабахіна А.Ю. – асистент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного аграрного університету

Малиновська І.О. – студент IV курсу обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Забезпечення стабільної банківської системи здійснюється шляхом регулювання банківської діяльності та нагляду. Зростання частки банківських операцій, пов'язаних з легалізацією (відмиванням) злочинних доходів, підвищує актуальність проблеми, яка повинна бути вирішена на законодавчому, організаційному та правоохоронному рівнях.

Проблема легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом перебуває у центрі суспільної уваги. Так, особливості здійснення фінансового моніторингу банківської діяльності відображено у працях таких вітчизняних вчених, як І. Андрущенко, І. Бергер, В. Коваленко, І. Д'яконова [1], О. Дмитрова, О. Київець, А. Клименко та ін.

Фінансовий моніторинг – сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу [1]. Відповідно до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» система фінансового моніторингу складається з двох рівнів – первинного та державного. Суб'єктами державного фінансового моніторингу є Національний банк України, центральний орган виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері запобігання і протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, Міністерство юстиції України, центральні органи виконавчої влади, що забезпечують формування державної політики у сфері надання послуг поштового зв'язку, у сфері економічного розвитку, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, спеціально уповноважений орган.

За даними Державної служби фінансового моніторингу України найбільш активними в системі звітування в розрізі суб'єктів фінансового моніторингу, є банки, які надають основну частину повідомлень про операції, що підлягають фінансовому моніторингу. Так, протягом III кварталу 2015 року, банківськими установами надано інформацію про 415 спроб відмивання доходів, отриманих внаслідок несанкціонованого списання коштів з рахунків клієнтів банку. Спроби несанкціонованого втручання було здійснено у 53 банках України. Найбільш уразливими для кіберзлочинів у банківському секторі є он-лайн послуги або

послуги віддаленого доступу клієнтів до власних рахунків у банках, електронні гаманці з «прив'язаними» до них картковими рахунками. Випадки викрадення коштів з рахунків клієнтів банківських установ постійно зростають.

Національний банк України є головним суб'єктом державного фінансового моніторингу, що здійснює державне регулювання і нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму щодо банків, платіжних організацій та членів платіжних систем, що є банківськими установами.

Відмітимо, що Національний банк України здійснює два види перевірок банків – безвиїзні та виїзні. Безвиїзний нагляд здійснюється шляхом проведення аналізу дотримання банками вимог законодавства з питань фінансового моніторингу на підставі даних матеріалів перевірок банку; даних статистичної звітності банку, яка надається відповідно до вимог Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України; інформації та копій документів, отриманих від банку згідно із Законом України «Про Національний банк України», Законом України «Про банки і банківську діяльність», Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [3]; інформації та документів, отриманих від підрозділів Національного банку України, суб'єктів державного фінансового моніторингу, інших органів державної влади.

Перевірки банків, їх відокремлених підрозділів, а також філій іноземних банків проводяться з метою визначення достатності та відповідності заходів, що здійснюються ними, вимогам законодавства з питань фінансового моніторингу, а також рівня ризику використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму. При цьому планова перевірка проводиться відповідно до затвердженого Національним банком України річного плану перевірок з питань фінансового моніторингу, а позапланова перевірка – відповідно до розпорядження Національного банку України.

Виявлення та руйнування схем легалізації незаконних доходів і фінансування, у тому числі переміщення з цією метою коштів територією України, стають основою спільної та цілеспрямованої роботи Державної служби фінансового моніторингу, Національного банку України та інших органів виконавчої влади. Вітчизняна модель фінансового моніторингу, має ряд визначених недоліків і потребує певних коригувань, спрямованих передусім на посилення взаємодії усіх її суб'єктів в цілому.

Література:

1. Д'яконова, І. І. Сутність та значення фінансового моніторингу в банках / І. Д'яконова // Вісник Академії митної служби України. – 2008. – № 1 (37). – С. 7–14
2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом : Закон України від № 249-IV від 28.11.02 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=249-15>
3. Офіційний сайт Державного комітету фінансового моніторингу України [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.sdfm.gov.ua/>
4. Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу: Постанова Правління НБУ №189 від 14.05.03 [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0381-03>

УДК 336.64

Корабахіна А.Ю. – асистент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного аграрного університету
Мікуляк К. А. – студент IV курсу обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ МОРАЛЬНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Діяльність банків України у сучасних умовах підлягає впливу зовнішніх факторів, які складно передбачити. Зокрема, серед сукупності ризиків банківської діяльності сьогодні значну увагу приділяють оцінці моральних ризиків, які найчастіше виникають за рахунок опортуністичної поведінки контрагентів.

Аналіз оцінки моральних ризиків та підходи щодо їх зниження знайшли відображення у наукових працях багатьох вчених, зокрема О. І. Барановського, Т. А. Васильєва, А. М. Єрмошенко, О. В. Козьменко.

Основними загрозами для фінансової безпеки банків є зростання проблемної заборгованості, падіння ринкового курсу цінних паперів, що знаходяться у власності банку, злочинні дії співробітників, нездатність банку виконувати свої поточні зобов'язання, ризик зміни вартості кредиту, значні запозичення на міжнародних фінансових ринках.

Моральний ризик – це дії економічних агентів з максимізації їх власної корисності в збиток іншим внаслідок нерівності інформації і відмінності інтересів, що проявляються в зміні поведінки однієї із сторін контракту. Однією з основних передумов появи моральних ризиків є асиметричність інформації (коли дві сторони мають різний рівень інформації по предмету їх взаємин) [1, с. 23].

Одним з основних внутрішніх моральних ризиків для банку є наявність гарантованого вільного доступу до ресурсів. У даному випадку є ризик того, що бажання банку збільшити кредитний портфель може переважити необхідність безпеки. Особливо актуальним даний ризик став останнім часом, що пов'язано з купівлею іноземними банками вітчизняних установ. У результаті українські банки отримали доступ до дешевих ресурсів. Це призвело до значного зростання сумарного кредитного портфеля вітчизняних банків. Однак паралельно відбувається і зниження його якості [3, с. 125].

Оснoву будь-якої моделі з оцінки моральних ризиків складає той факт, що моральний ризик є прямим наслідком економічної вигоди для сторони, що його спричиняє. Відповідно величина розбіжності із знаком плюс фактично і буде величиною морального ризику, яку просто слід привести до зручного для сприйняття вигляду (долі від одиниці або відсотки) [2, с. 15].

Особливості прояву моральних ризиків банківської діяльності наведено на

рис. 1



Рисунок 1 Особливості прояву моральних ризиків у банківській діяльності
Джерело: побудовано автором за даними [2, с. 13-16]

Таким чином, моральні ризики можуть здійснювати істотний вплив як на рівень фінансової безпеки банків, так і на банківську діяльність в цілому.

До можливих наслідків дії моральних ризиків на діяльність банку можна віднести: погіршення якості кредитного портфеля; збільшення обсягів проблемних і безнадійних кредитів; втрату конкурентоспроможності; зниження рівня захищеності банку внаслідок здійснення операцій підвищеної ризикованості; втрату ключових працівників тощо.

Отже, зважаючи на специфіку моральних ризиків, значний рівень скритності і непередбачуваності, менеджерам необхідно приділяти значну увагу їх обліку і оцінці. Управління моральними ризиками дозволяє мінімізувати вплив негативних наслідків на діяльність банку, покращити ефективність їх функціонування, примножити дохід та приріст капіталу.

Література:

1. Бахмутова Е. С. Цілі банківського регулювання / Е. Бахмутова // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 22–26.
2. Громовий В. О. Про систему ризиків банківської діяльності // Ринок цінних паперів. – № 17, 2014. – С. 13-16.
3. Пластун О. Л. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. Вип. 28. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ. – 2010. – С. 124-129.

УДК 330.111.4

Кошмір Л.М. – заступник голови
Арбузинської районної ради Миколаївської
області

ІНТЕГРАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ РАЙОНУВАННЯ: ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

В умовах соціальної та економічної нестабільності та світової економічної кризи в Україні все більше зростає увага до питань підвищення ефективності системи державного управління в зв'язку з активізацією адміністративного реформування, що включає в себе реформування адміністративно-територіального устрою, основною метою якого є наближення отримання якісних адміністративних послуг до населення.

Серед проблем адміністративно-територіального характеру в Україні провідне місце належить питанням формування адміністративно-територіального устрою на обласному рівні. З набуттям нашою державою незалежності та в умовах переходу до ринкової економіки і самостійного економічного розвитку виникла необхідність у розробленні і затвердженні мережі районів, яка б відповідала потребам подальшого розвитку економіки України.

Районування це основа для нового адміністративно-територіального устрою. При цьому нові великі райони повинні мати потужний природно-ресурсний, економічний та демографічний потенціал та бути досить великими за розміром. М. Паламарчук та О. Паламарчук чітко відзначають, що адміністративно-територіальний устрій має ґрунтуватися на соціально-економічному районуванні [1, с. 20]. Схожої думки притримується Н. Нижник, яка вважає, що в основу розробки нового територіального поділу має бути покладено оновлене економічне районування. В. Онищенко відзначає, що передумовами виділення регіональної ланки є традиційно сформовані соціально-економічні структури з відповідною територіальною спільністю людей [3, с. 43]. Але на мою думку, такий варіант наразі неможливий для України. Це може бути реалізовано лише за умови досягнення Україною відповідного соціально-економічного рівня та виходу з кризи.

При цьому можна виділити п'ять основних варіантів районування регіонів України:

I. Розукрупнення регіонів;

В рамках укрупнення регіонів нами були виділені наступні варіанти:

II. Створення четвертого рівня управління над третім обласним рівнем із наданням цим великим районам статусу окремих адміністративно-територіальних одиниць, які будуть мати свої органи управління;

Варіанти, що базуються на існуючому трирівневому поділі:

III. Об'єднання областей у більш великі формування з наданням цим об'єднанням статусу федерації;

IV. Об'єднання областей у більш великі формування в межах унітарної держави з наданням цим великим районам статусу нових адміністративно-

територіальних одиниць;

V. Об'єднання областей у більш великі формування без виділення в окремий рівень управління (без утворення органів управління четвертого рівня) та без надання статусу окремих адміністративно-територіальних одиниць, але із законодавчо закріпленими управлінськими стратегічними цілями та завданнями для кожного з великих районів (за прикладом Болгарії) та чітко розробленим організаційно-економічним механізмом управління розвитком цих територій [2, с. 256].

Застосування такого управлінського підходу до районування території України, на нашу думку, сприятиме більш ефективному просторовому соціально-економічному розвитку регіонів України шляхом:

1. Покращення територіального управління і регулювання.
2. Полегшення проведення державної регіональної політики.
3. Приведення у відповідність до європейських стандартів (система NUTS) статистичної звітності регіонів України.
4. Реалізації Державної Стратегії регіонального розвитку України до 2020 р.

На думку Ж. Марку наразі для України універсальним має бути перехід до «регіональної» держави, тобто це дещо середнє між унітарною та федеративною формами устрою, коли держава враховує інтереси регіонів за рахунок розширення економічної самостійності [4, с. 41]. Для України найбільш оптимальною може стати модель регіоналізації, яка передбачає поступове подальше розширення повноважень регіонів при збереженні цілісності держави.

Виходячи з цього, бажаним і продуктивним має бути врахування схем районування при реформуванні адміністративно-територіального устрою держави за запропонованим нами підходом. В межах єдиного великого району має проводитись спільна політика та вироблятись єдині стратегічні напрямки розвитку. Тобто, наразі для України основною задачею має бути вдосконалення унітарного устрою держави не шляхом внесення змін в адміністративно-територіальний устрій вищих ланок управління, а перерозподіл владних повноважень між центральними та регіональними органами влади та посилення фінансово-економічної автономії регіонів шляхом удосконалення системи бюджетних відносин між центром і регіонами.

Література:

1. Бакланов П.Я. *Территориальные структуры хозяйства и экономическое районирование* / П.Я. Бакланов // *Социально-экономическая география: Традиции и современность* / Под ред. А.И. Шкириной, В. Е. Шувалова. – М.; Смоленск, 2009. – С. 9-28.
2. Белоусов И.И. *Основы учения об экономическом районировании* / И.И. Белоусов. – М.: Изд-во МГУ, 1976. – 319 с.
3. *Концепція економічного районування України.* — К.: РВПС України НАН України, 2007. – 43 с.
4. Пістун М. Д. *Суспільно-географічне районування України: Текст лекцій* / М. Д. Пістун. – К.: ВЦ «Київський університет», 1999. – 41 с.

УДК 338

Кулиєва Е.Ф. – студентка I курсу факультету економіки и менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст.викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУВАННЯ

Донедавна економічне районування в Україні ґрунтувалося на інтересах колишнього Союзу. Тоді територія нашої держави була поділена на три економічних райони: Донецько-Придніпровський, Південно-Західний і Південний. На основі цього поділу складали п'ятирічні плани, які мали другорядне значення і використовувалися численними міністерствами і відомствами для задоволення своїх інтересів. Тепер виникла потреба формувати внутрішньодержавний поділ праці, поглиблювати вироблення економічних аспектів територіально-виробничих комплексів (ТВК), формувати зони вільного економічного підприємництва, ринкових структур. Колишнє економічне районування втратило своє практичне і наукове значення. У ньому не враховувалася своєрідність природи та історичного минулого України, не надавалося ніякого значення побуту населення та його трудовим навичкам тощо. Проте ці райони все-таки розвивалися у певному напрямі господарювання, зберегли спільні риси розвитку і розміщення промисловості та сільського господарства. В Україні можна виділити три економічні зони: Західну, Східну та Південну із своїми характерними ознаками і напрямками економіки. Це, власне кажучи, макрорайонування нашої держави.

Економічне районування - це науково обґрунтований поділ країни на економічні райони, що склалися історично або формуються в процесі розвитку продуктивних сил на основі суспільного поділу праці. Економічне районування сприяє раціональній територіальній організації господарства. Економічне районування в цілому та окремі його проблеми вивчені досить глибоко. Вчення про господарські (економічні) райони і про районування як процес базується на синтезі величезної інформації, перш за все – на вивченні зв'язків явищ природи, розселення, праці і міграцій населення, господарства, науки, культури, освіти. Районування відбиває територіальну диференціацію господарства на основі системи територіального поділу праці, тобто воно є важливим методом аналізу розміщення і територіальної організації [1, с. 135].

Сьогодні, коли розміщення продуктивних сил України здійснюється в умовах впровадження принципів ринкової економіки, проблема управління економічними районами і територіально-виробничими комплексами стає ще більш актуальною. Система управління окремими регіонами пов'язана з розробкою цільових програм розвитку регіональних ТВК, вдосконаленням їх структури і організації. Економічне районування тісно пов'язане з управлінням

регіонами. Виділення системи районів допомагає створити в межах держави раціо-нальні регіональні ТВК, враховуючи при цьому прогресивні тенденції в розвитку територіального поділу праці, спеціалізації господарства, внутрірайонних і міжрайонних економічних зв'язків. Сьогодні управління народним господарством передбачає поєднання народногосподарського підходу з комплексним розвитком економічних районів та адміністративних областей з метою підвищення ефективності виробництва. Особливо важливо правильно визначити стратегію розміщення продуктивних сил в кожному з виділених районів. Основними шляхами підвищення регіональної ефективності виробництва виступають: поглиблення комплексного розвитку господарства районів; вдосконалення структури і виробничих зв'язків районних комплексів; створення раціональних систем виробництва на базі промислових вузлів; підвищення ефективності регіональної спеціалізації і кооперування виробництва; формування об'єднань міжгалузевого характеру; реорганізація виробничої інфра-структури в районах; раціональне використання науково-технічного потенціалу і науково-технічних комплексів основою формування економічних районів є суспільний територіальний поділ праці, який формує виробничу спеціалізацію окремих територій, виробничі цикли і розвиток системи внутрішніх та міжрайонних зв'язків. Об'єктивними передумовами формування економічних районів виступають наявні у даному регіоні:

- природні ресурси;
- особливості економіко-географічного положення території;
- система розселення чисельність населення;
- територіальна організація виробництва;
- виробничий потенціал;
- спеціалізація господарства рівень господарського освоєння території [2, с. 196].

В недалекому минулому, зараз та в середньостроковій перспективі, тобто на етапі перехідного та трансформаційного періодів за рахунок дії об'єктивних факторів, дійсно формування бюджету території рангу економічного макрорайону є важким, а зважаючи на національні реалії й неможливим завданням. Проте досвід розвинутих країн з суттєвими регіональними диференційованими суспільно-економічними та природно-економічними передумовами господарювання (Німеччина, Росія, Іспанія, Велика Британія тощо) показує, що для економіки, яка ефективно розвивається, оптимальним масштабним рангом бюджетоформуючої ланки другого рівня є територія, яка дорівнює за площею декільком областям України. Тобто, на стадії подолання в основному кризових явищ в економіці й соціально-економічних процесах, можливим є укрупнення бюджетотворної одиниці другого рівня до території, яка б охоплювала економічний район макрорангу. Всебічне урахування управлінськими ланками таких регіонів конкретно-регіональних передумов економічної діяльності цілісних за природно-ресурсним, соціальним та виробничим потенціалом макрорайонних господарських комплексів надасть змогу в майбутньому ефективно вирішити ряд перспективних завдань. Серед них головними є завдання збалансування рівнів соціально-економічного

розвитку як всередині районів, так і між ними, а також докорінне підвищення загальної ефективності господарювання в комплексі зі зміцненням в цілому всієї української держави з метою розбудови підґрунтя сталого розвитку країни.

Література:

1. Дейнека О.Г. Розміщення продуктивних сил - Харків. 2001. – 215 с.
2. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид.–К.: Наукова думка, 2000. – 340 с.

УДК 339.5

Ладика Л.В. – аспірант 1-го року навчання з спеціальності 08.00.04 Економіка та управління підприємствами Буковинського державного фінансово-економічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Для початку 21 століття інформаційні технології стали одним з найважливіших чинників, що впливають на розвиток суспільства. Їх революційна дія спрямована на вдосконалення державних структур та суспільних інститутів, економічної і соціальної сфер, науки і освіти, культури і способу життя людей.

Поява Інтернет-технологій та їх подальший розвиток в комерційних організаціях в Україні внесли зміни в сучасний погляд на засоби реклами та комунікації.

Важлива особливість середовища Інтернет пов'язана з активною роллю споживачів (в традиційних засобах масової інформації їх роль є пасивною), обумовленою контролем над пошуком інформації за рахунок різних механізмів пошуку та навігації. Інтерактивний характер середовища мережі дозволяє підвищити ефективність взаємодії учасників комунікації.

Аналізуючи офіційні джерела, варто зазначити стрімкий розвиток Інтернет-магазинів та їх обсяги охоплення ринку в Україні.

Проведемо трендовий аналіз розвитку Інтернет-торгівлі в Україні за 2013-2016 рр. На основі проведених досліджень, зробимо прогноз поданих показників на 2017 р. (табл. 1).

Таблиця 1
Розвиток Інтернет-торгівлі в Україна за 2013-2016 рр. [1]

Показники	2013	2014	2015	2016	прогноз на 2017
Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд. дол.	2,37	3,24	4,44	5,65	6,1
Ланцюгові темпи росту, %	49	37	37	37	40,6
Проникнення Інтернет-торгівлі в Україні, %	2,3	2,9	3,8	4,5	4,8

Згідно наведених даних варто зазначити про масштабність щорічного росту загальних обсягів Інтернет-торгівлі: 2,37 млрд. дол. США у 2013 р. та прогнозних 6,1 у 2017 р. млрд. дол. США.

Сьогодні в Україні працює більше 8 тисяч Інтернет-магазинів, серед яких майже 300 із більш-менш значним товарообігом. Інтернет-магазини продають практично будь-яку продукцію, але більшість з них є невеликими гравцями на ринку, які не спроможні забезпечити значний рівень інвестицій в маркетинг і

рекламу, інфраструктуру та логістику.

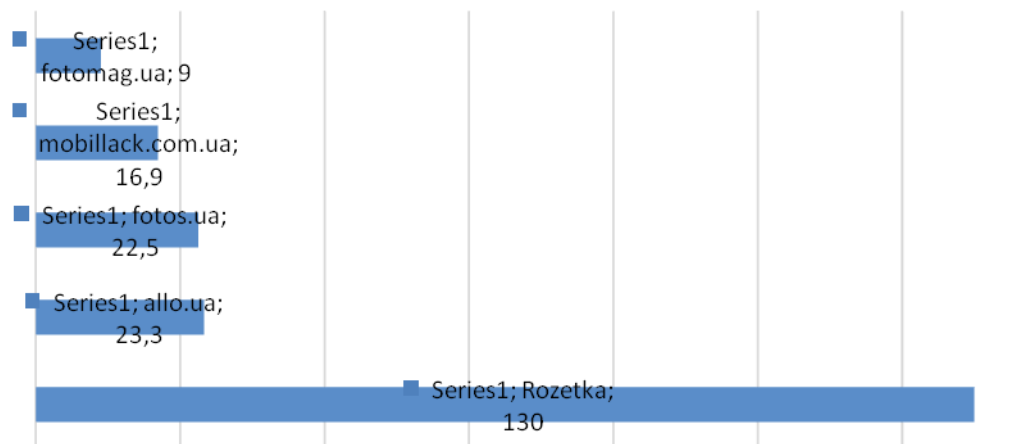


Рис. 1. Дохід найбільших Інтернет-магазинів України, млн. дол. США

Як бачимо, найпотужніший Інтернет-магазин “Rozetka.com.ua” має дохід у 130 млн. дол. США.

Найсильніші гравці ринку – Інтернет-магазини, які спеціалізуються на продажу побутової техніки і електроніки, але більшість з них намагається диверсифікуватись за рахунок розширення асортименту продукції.

Найбільший в Україні Інтернет-магазин “Rozetka.com.ua” пропонує, окрім побутової техніки, меблі, годинники, товари для відпочинку і туризму, товари для дітей тощо.

Побутова техніка і електроніка – це основа Інтернет-торгівлі в Україні (близько половини всього доходу Інтернет-магазинів).

До п’ятірки товарів, які найчастіше купуються в Інтернеті, входять:

- 1) побутова техніка, комп’ютерна техніка та електроніка;
- 2) книги і CD/DVD диски;
- 3) косметика і парфумерія;
- 4) одяг (різні сегменти);
- 5) товари для дітей (одяг, взуття, іграшки) [2].

Прогноз трендового аналізу на 2017 р. показує проникнення Інтернет-торгівлі в Україні на 4,8%, в грошовому виразі обсяг галузі складе 6,1 млрд. дол.

Отже, Інтернет-ринок буде швидко зростати, незважаючи на різні труднощі. Основна причина – зручність для споживача. Усвідомивши переваги придбання товарів у Інтернеті, вітчизняний споживач буде частіше користуватись цією послугою.

Таким чином, вплив Інтернет-технологій на комерційну діяльність підприємства постійно зростає. Це пов’язано з тим, що Інтернет-технології надають можливість змінювати межі ринків, принципи конкурентної боротьби та дозволяють зменшити затрати на виконання маркетингових функцій компанії.

Література:

1. Інтернет-дослідження: компанія Gemius Ukraine // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gemius.com.ua>
2. Офіційний сайт Асоціації Учасників Електронного Бізнесу України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uelbu.org/>

УДК 330.14

*Лебеденко Є. – студентка IV курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Наслідки фінансової кризи і соціально-політична нестабільність в країні ставлять перед підприємствами складну задачу щодо забезпечення їх стійкого та ефективного функціонування. Проте не тільки зовнішнє середовище має негативний вплив на діяльність підприємств, але й відсутність ефективної політики управління фінансовою стійкістю, яка повинна бути спрямована на забезпечення власної стабільності та конкурентоздатності.

Враховуючи значну частку збиткових підприємств, досягнення фінансової стійкості на сьогодні є однією з актуальних проблем української економіки. Аналіз останніх досліджень і публікацій дав змогу зробити висновок, що з кожним роком проблематиці управління фінансовою стійкістю підприємства приділяється все більше уваги вчених-економістів, як зарубіжних, так і вітчизняних.

Фінансова стійкість є багатогранною та унікальною категорією, так як дає змогу зробити оцінку діяльності підприємства з точки зору стабільного і конкурентоздатного положення на ринку. Як вже було зазначено, на сьогодні не існує одного підходу до визначення самої категорії «фінансова стійкість підприємства». Досить багато економістів розглядають фінансову стійкість лише з позиції оптимального співвідношення власного та позикового капіталів і пропонують розраховувати лише показники, які характеризують структуру джерел коштів та фінансову незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів. Проте, на нашу думку, дане трактування є неповним і повинно доповнюватися розрахунком та аналізом показників, які визначають ефективність вкладення залучених коштів, як в короткостроковому періоді, так і в довгостроковій перспективі [3, с. 256].

Дослідивши дану категорію, ми зробили висновок, що фінансова стійкість гарантує підприємству постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість, здатність стабільно розвиватися, зберігаючи свою фінансову безпеку в мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища з метою досягнення максимальної економічної вигоди власників та посилення конкурентних переваг підприємства з урахуванням інтересів суспільства і держави. Перед кожним підприємством, перш за все, стоїть завдання щодо визначення межі своєї фінансової стійкості. Так, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності, а надлишкова – навпаки сприятиме формуванню запасів, які є зайвими, що в свою чергу, призведе до зростання витрат на їх утримання, недоотримання прибутку та уповільнення темпів економічного розвитку підприємства [1, с. 40]. На фінансову стійкість підприємства, як і на будь-яку іншу характеристику фінансового стану

підприємства, впливає ряд економічних, ринкових, фінансових, операційних, інвестиційних факторів. Під впливом цих факторів відбувається управління фінансовою стійкістю підприємства, ефективність якого безпосередньо залежить від здатності до нейтралізації їх негативного впливу або своєчасності виявлення та зменшення ризику, який завдається дією цих факторів. Труднощі в управлінні фінансовою стійкістю полягають в тому, що її не можливо розглядати як головну ціль функціонування підприємства, так як досягнення відповідного рівня стійкості насамперед пов'язано із відмовою від ризикових проєктів, інновацій та додаткового залучення позикового капіталу, що в кінцевому результаті призведе до його зупинки. Підтримання фінансової стабільності є виправданим у тому разі, коли вона приносить «користь» всім зацікавленим сторонам (власникам, кредиторам, постачальникам, покупцям, персоналу та державі). Тобто проблему забезпечення фінансової стійкості потрібно досліджувати в контексті інтересів, які пов'язані з використанням системи, якою і є підприємство [2, с. 190].

Таким чином, можна зробити висновок, що сьогодні суб'єкти господарювання для забезпечення свого ефективного функціонування повинні обов'язково розробляти стратегію управління фінансовою стійкістю підприємства, яка в свою чергу не повинна суперечити загальній стратегії підприємства. При цьому обов'язково повинен враховуватись вплив різних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які можуть одночасно створювати для підприємства як можливості так і загрози для подальшого функціонування на ринку.

Література:

1. Кравченко М.С. Концептуальні основи управління фінансовою стійкістю підприємства / М.С. Кравченко // *Схід*. – 2011. – № 4. – С. 39-42.
2. Мельник О.М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці / О.М. Мельник // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2010. – № 691. – С. 188-192.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник / Г. В. Савицька. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

УДК 339.9

*Ліпко Т.В. – студентка IV курсу
юридичного факультету Херсонського
державного університету*

*Фомішин С.В. – к.е.н., професор кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного
університету*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Необхідною умовою розвитку національної економіки, поглиблення співпраці з іншими державами, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій є належне законодавче забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності, яка становить важливий напрям загальної господарської діяльності держави. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є одним із головних факторів розвитку економіки будь-якої країни, а тому повинна виступати одним із найважливіших об'єктів державного регулювання. Дослідження питання формування ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснювали такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Б.А. Анікін, М.В. Афанасьєв, В.І. Богачов, М.В. Брагінець, С.С. Гаркавенко, В.І. Коршунов, С.І. Косенков, Д.В. Мінаєв та інші.

Згідно Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території [1]. Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Державне регулювання ЗЕД – це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки. Державне регулювання передбачає створення певних умов та механізмів для ефективного розвитку відносин суб'єктів господарювання в різних країнах. Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території [2].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності [1].

Адміністративні засоби й інструменти державного регулювання ЗЕД: 1) порядок реєстрації суб'єктів ЗЕД; 2) виконання вимог міжнародних документів, зокрема статутів міжнародних організацій; 3) нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі; 4) оперативне реагування на різноманітні події економічного і неекономічного характеру.

Основні економічні засоби й інструменти регулювання держави: 1) пряме й непряме фінансування, зокрема кредитування експортерів; 2) державне страхування; 3) фіскальні пільги й обмеження; 4) тарифне регулювання; 5) валютне регулювання.

Суб'єкти державного регулювання ЗЕД: 1) держава; 2) недержавні органи управління, економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки тощо), які діють на основі статутних документів; 3) суб'єкти ЗЕД (підприємства, фірми, організації); 4) міждержавні та міжрегіональні органи регулювання ЗЕД (СОТ, МВФ).

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється за допомогою: 1) відповідних законів України; 2) засобів тарифного і нетарифного регулювання; 3) економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного); 4) рішень недержавних органів управління економікою.

Органи, що здійснюють державне регулювання ЗЕД: Верховна Рада України, Національний банк України, Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики, Державна митна служба України (здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України), Антимонопольний комітет України (здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції), Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, органи місцевого управління ЗЕД [1].

Проблема удосконалення регулювання ЗЕД набуває особливої гостроти в умовах, коли першочерговими завданнями України в сфері ЗЕД виступає адаптація національного законодавства до норм і стандартів ЄС, подальше відкриття ринків і зняття штучних обмежень щодо продукції українських товаровиробників у ЄС, США, забезпечення найкращих умов для залучення іноземних інвестицій, врахування інтересів України при визначенні нових маршрутів транспортування енергоносіїв. Урахування визначених принципових особливостей та вад регулювання ЗЕД, а також практики реалізації у подальшому законотворчому процесі має забезпечити підвищення ефективності системи державного регулювання ЗЕД.

Література:

1. «Про зовнішньоекономічну діяльність» закон України від 16.04.1991 р. – [Електронний ресурс] № 960 - 12 zakon.rada.gov.ua/go/959-12
2. А.П. Рум'янцев Зовнішньоекономічна діяльність / А.П. Рум'янцев – Київ: Центр навчальної літератури. – 2004. – 218 с.
3. М.І. Дідківський Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник / М.І. Дідківський – Київ: Знання. – 2006. – 249 с.

УДК 330.512

Лозинський В. – студент I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ ТА НАСЛІДКИ

Міжнародна економічна інтеграція – це взаємне переплетення національних процесів відтворення, що ґрунтується на поділі праці між національними господарствами, встановленні між ними стійких зв'язків та різних форм взаємодії.

Об'єктивною основою інтеграції є високий рівень міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва, посилення міжнародної конкуренції, науково-технічна революція, регіоналізація і глобалізація.

Важливими напрямками сучасної інтеграції є:

1) розвиток подетальної та технологічної спеціалізації, кооперації і комбінування виробничо-технологічних процесів;

2) усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному руху товарів, капіталів і робочої сили в межах інтеграційного об'єднання (регіону);

3) узгодження і проведення спільної економічної, валютно-фінансової, науково-технічної і соціальної політики;

4) формування регіональних господарських комплексів із загальною виробничою інфраструктурою та інститутами наддержавного і міждержавного регулювання [1, с. 256].

У світовій практиці відомо декілька послідовних етапів інтеграції і відповідних видів інтеграційних об'єднань. Це – зона вільної торгівлі, митний союз, платіжний союз, спільний ринок, економічний союз.

Зона вільної торгівлі передбачає скасування торгових обмежень і мит між країнами-учасниками. У митному союзі відносно третіх країн встановлюється єдине зовнішньоторговельне мито і єдина зовнішньоторговельна політика. В платіжному союзі забезпечується взаємна конвертованість валют і використання єдиної розрахункової грошової одиниці. Спільний ринок передбачає свободу переміщення товарів, праці і капіталу, узгодження економічної політики. В економічному союзі проводиться загальна економічна і валютно-фінансова політика, створюються наддержавні органи управління.

Здатність національних економік до взаємної інтеграції визначається їх структурною взаємодоповнюваністю. Чим вищий рівень розвитку країни, тим більше можливостей для її участі в міжнародному поділі праці та інтеграції. Тому розвинуті країни більш схильні до інтеграції одна з одною, ніж країни, що розвиваються [2, с.108].

Інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів ефектів – статичних та динамічних. До статичних ефектів відносяться економічні

наслідки, що виявляються відразу після створення митного союзу. Це – скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, ефект створення торгівлі і ефект відхилення торгівлі [4, с. 265].

Ефект створення торгівлі полягає в тому, що після утворення митного союзу і скасування імпорного мита може виникнути ситуація, коли зарубіжний товар з країн об'єднання стає дешевшим від місцевого, і споживач придбає імпорний товар замість вітчизняного. Виникає імпорний товарний потік, а, отже, ефективніше використовуються ресурси інтеграційного об'єднання.

Ефект відхилення торгівлі протилежний ефекту створення торгівлі. Країни, що не увійшли до митного союзу, можуть ефективніше використовувати фактори виробництва, і ціна на їх товар буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного об'єднання. До утворення союзу споживачі купували цей вигідніший для них товар. Але після скасування імпорного мита усередині союзу і встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу вигіднішим стає придбання товару, виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари призведе до зникнення імпорного товарного потоку з третіх країн.

Численні дослідження інтеграції показують, що в більшості випадків ефект відхилення торгівлі виникає, проте він перекривається ефектом створення торгівлі і внаслідок інтеграція веде до зростання добробуту [3, с. 421].

Динамічні ефекти – це економічні наслідки, що виявляються після того, як інтеграція набере силу, на пізніших стадіях розвитку. Це, наприклад, конкурентна боротьба виробників країн об'єднання, що веде до обмеження зростання цін, поліпшення якості товарів, створення і впровадження нових технологій.

До безперечних *вигід інтеграції* відносяться приплив іноземних інвестицій, доступ до технологій і ресурсів об'єднання, формування місткого ринку, спільне рішення складних соціальних проблем, захист від конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання.

Література:

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підруч. для студ. вузів. – К.: Знання, 1999.
2. Дахно І. І. Міжнародне економічне право: Курс лекцій. – К.: МАУП, 2000.
3. Дахно І. І. Міжнародне приватне право: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001.
4. Економіка зарубіжних країн: Підруч. / А. С. Філіпенко, В. А. Вергун, І. В. Бураківський та ін. – 2-ге вид. – К.: Либідь, 1998.

Лупина А.Ю. – аспирант Белорусского государственного экономического университета, г. Минск

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Стремительное проникновение информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизнедеятельности обуславливает формирование и развитие инновационных форм экономической деятельности. В качестве одной из таких форм выступает электронная коммерция, которую можно определить как любой вид деловых операций и сделок, предусматривающих использование передовых информационных технологий и телекоммуникационных средств. Электронная коммерция – это не только продажа и покупка товаров и услуг через сеть Интернет, но и создание спроса на товары и услуги, послепродажная поддержка и обслуживание клиентов, повышение эффективности взаимодействия между деловыми партнерами. Сфера распространения ее постоянно растет. Сегодня можно говорить о нескольких окончательно сформировавшихся направлениях электронной коммерции [2]:

- электронная торговля, инструментом реализации которой являются электронные магазины;
- электронные платежные системы, которые включают в себя, прежде всего электронные деньги, а также другие расчетные инструменты;
- электронные торговые площадки, в составе которых выделяют электронные биржи и аукционы;
- интернет-маркетинг и интернет-реклама;
- электронные финансовые системы, представленные системами интернет-банкинга и интернет-трейдинга;
- информационный бизнес в сети, базирующийся на информационно-поисковых системах и электронных каталогах интернет-ресурсов;
- телекоммуникации и поддержка сайтов.

Несомненно, электронная коммерция открывает большой потенциал для развития как отдельных организаций, так и целых регионов. Благодаря возможностям электронной коммерции сокращаются транзакционные издержки, т.е. стоимость товара, приходящаяся на его поиск и приобретение, что может быть основой для снижения цен. Появляются новые виды товаров и услуг информационного характера. Благодаря введению в эксплуатацию платежных систем для осуществления дистанционных расчетов на основе пластиковых карт, смарт-карт, электронных денег и услуг интернет-банкинга ускоряется оборот денежных ресурсов. К тому же Интернет предоставляет производителям и продавцам товаров и услуг равные условия и возможности для реализации конкурентных преимуществ, вне зависимости от временных, географических, и иного рода ограничений.

На данный момент рынок электронной коммерции в Беларуси находится на стадии активного роста. На сегодняшний день 65% белорусов имеют опыт

покупок в Интернете. Объем рынка интернет-торговли в Беларуси в 2014 году вырос примерно на 8%, а товарооборот составил 450 млн долларов. Однако, по уровню развития электронной коммерции, Беларусь отстала не только от лидеров, но и от большинства развивающихся стран мира. Если в развитых странах онлайн-торговля – это 10% от общего товарооборота, то у лидеров – Великобритании и Китая – 15%, у развивающихся стран – 3%. А в Беларуси, по оценкам Национального статистического комитета РБ, около 1,5% [1].

Несмотря на то, что развитию информационных технологий и электронной коммерции в Республике Беларусь уделяется значительное внимание, нерешёнными все еще остается ряд проблем.

В настоящее время применительно к сфере электронной коммерции относятся, прежде всего, проблемы налогообложения деятельности в интернет-среде. Интернет и электронная коммерция являются реалиями современной экономики, которые делают актуальной проблему модернизации существующих налоговых систем. В рамках проблемы налогообложения в сфере электронной коммерции актуальными являются вопросы косвенного налогообложения реализации товаров, работ, услуг в сети Интернет, применение института постоянного представительства и другие.

Помимо аспектов налогового характера повод для исследования дают и другие проблемы, применимые к электронной деятельности в сети интернет, в частности вопросы таможенного законодательства. Основную проблему представляет огромное количество почтовых отправок из-за рубежа, что не позволяет таможенным органам проводить детальный таможенный контроль.

Эффективными средствами регулирования импорта через интернет в настоящий момент таможенные органы не располагают. Прежде всего, регулирование должно быть направлено на устранение экономической угрозы в виде беспощинного ввоза на внутренний рынок огромного количества товаров и обеспечение сопоставимого с торговым оборотом таможенного обложения товаров и превращение международной интернет – торговли в эквивалентный объемам ввозимых товаров источник доходов бюджета от таможенных платежей [3].

Несомненно, для ускорения темпов роста электронной коммерции требуется комплексное решение вышеназванных проблем. Основной задачей для государственных органов должно стать создание определенных условий, обеспечивающих правовую основу и защиту субъектов экономической деятельности, а также нормальное функционирование экономики в целом.

Литература:

1. *Неразвитая электронная коммерция - угроза экономической безопасности страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/nerazvitatja-elektronnaja-kommertsija-ugroza-ekonomicheskoi-bezopasnosti-strany-180715-2016/> – Дата доступа: 20.03.2016.*
2. *Хисаева И. Ш. Формирование инструментария развития предпринимательских структур в электронной бизнес-среде: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Хисаева Ирина Шмидтовна. Уфа, 2012. – 154 с.*
3. *Цыкунов И.В. Таможенное регулирование международной интернет-торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/122180/1/zykunov_management_customs_2015.pdf – Дата доступа: 21.03.2016.*

Макова М. – студентка факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Економіка знань або економіка, що створена на засадах знань (англ. Knowledge economy) – економіка, в котрій більшу частину валового внутрішнього продукту (ВВП) забезпечено діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і розповсюдження інформації і знань.

Важлива особливість традиційних факторів виробництва – їхня обмеженість. Тому індустріальне суспільство, його неокласична економічна теорія, особливо така її форма як мейнстрим, економікс, мали своїм предметом обмеженість ресурсів і шляхи їх ефективного використання. Інформація і знання характеризуються якісно новими рисами

Інформація важлива на всіх стадіях економічної діяльності й етапах виробництва - від ідеї створення нового продукту до його реалізації. Але економічні суб'єкти прагнуть отримати таку інформацію, весь обсяг якої може бути використаний ними повністю і забезпечить бажаний результат. У цьому випадку можна стверджувати, що інформація є ефективною [4].

Зростання потреби в інформації призводить до значного збільшення її пропозиції та ускладнень роботи з нею, особливо при представленні у друкованій формі. Такій формі подання інформації властиві не тільки додаткові труднощі щодо пошуку, а й характерне запізнення інформації. Швидкість пошуку та оперативність забезпечується при виконанні інформації у електронній формі. Робота з потужними електронними інформаційними потоками, що формується в умовах економіки, заснованої на знаннях, при відсутності їх чіткого спрямування і якісного наповнення вповільняє економічні процеси.

Вільний доступ широким верствам населення (для приватного споживання) необхідний лише до частини інформаційних ресурсів, що формується та функціонують в інформаційному просторі.

Перехід до економіки заснованої на знаннях, та зростання зазначеної інформації як інформаційної основи економічних трансформацій, котра використовується людиною для генерації знань, зумовлює потребу в значних інформаційних масивах і актуалізує проблему вдосконалення зовнішнього інформаційного забезпечення, посилює до нього вимоги та потребує підвищення ефективності, що однаково залежить як від інформаційного фонду - змісту, форми, структури інформації, що надається для задоволення інформаційних потреб, так і від організації процесу забезпечення нею [2].

Інформаційне забезпечення повинно охоплювати всі процеси, що здійснюють економічні суб'єкти, та, враховуючи особливість трансформацій в економіці, приділяти пильну увагу освіті і науці, формуванню людського капіталу, створенню умов для розвитку інноваційної діяльності, впровадженню

досягнень науково-технічного прогресу, забезпеченню трансферу знань.

Актуальність і необхідність вирішення проблеми забезпечення підприємств зовнішньою інформацією підкреслювалась В. Глушковим при розробці інформаційних технологій, наприклад, автоматизації проектно-конструкторських робіт. Він пропонував створити централізовані банки даних, у тому числі стосовно матеріалів, комплектуючих деталей, обладнання, котрі б поповнювалися, як вітчизняними, так і доступними зарубіжними матеріалами, а також забезпечувати до них доступ [3].

Процеси становлення та розвитку економіки, заснованої на знаннях, що стала пріоритетом для світової спільноти, потребують потужної інформаційної підтримки, тобто інформаційного забезпечення.

Щоб забезпечити мікрорівень потрібними інформаційними ресурсами відповідної змістовної наповненості та у необхідному обсязі потрібно максимально забезпечити можливим обсягом інформації мезорівень. Саме така організація процесу інформаційного забезпечення дозволить зробити це оперативно за рахунок безпосередніх і постійних контактів між економічними суб'єктами та інформаційними структурами на взаємовигідній основі.

Активізується та впорядковується інформація з макрорівня на макрорівень, використовуючи при цьому альтернативність способів надходження інформації задля прискорення інформаційних потоків, що генеруються на макрорівні: для діяльності окремих економічних суб'єктів оперативне отримання їх часом має вирішальне значення.

Суттєвим аспектом щодо подальших розвідок є визначення впливу запропонованої моделі організації інформаційного забезпечення економіки та створення системи управління знаннями на мікро-, мезо-, та макрорівнях, що забезпечило б зростання інноваційної активності науки та бізнесу. Особливої уваги при цьому потребує формування та надання інформаційного забезпечення на мезорівні.

Література:

1. Іванова В. В. Інформація та розвиток економіки знань / В.В. Іванова // *Економіка: проблеми теорії та практики*. - 2007. - Т.№, вип.. 223
2. Захожай В. Б. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління інноваційним потенціалом / В. Б. Захожай // *Економіка та держава*. - 2006
3. Серкутан Т. В. Науково-методичні основи організації системи управління маркетинговою інформацією / Т. В. Серкутан // *Актуальні проблеми економіки*. - 2005. - №10. - С. 205 - 209.
4. Керецман В. Ю. До проблеми інформаційного забезпечення регіонального розвитку / С. І. Яковенко // *Статистика України*. - 2004. - № 2. - С. 34 - 37
5. Яковенко С. І. Інформаційні технології у системі розвитку корпоративних підприємств / С. І. Яковенко // *Актуальні проблеми економіки*. - 2007. - №12. - С. 193 - 207.

УДК: 330.34.01

Макуха С. М. – к.е.н., доцент кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Економічна стратегія, яка підтримується і реалізується в рамках програм допомоги слаборозвиненим країнам під егідою МВФ і Світового банку, закликає їх послабити бар'єри на шляху вільного ринку з метою максимально повної інтеграції у світовий економічний простір. Однак, практика останніх років економічного реформування багатьох країн, продемонструвала низьку ефективність подібної стратегії. Прикладом є наслідки економічних реформ Болгарії, країн Балтії, Угорщини, Монголії, Молдови, України, Румунії, Руанди, Перу, та ін. Як результат неефективності - зростання державного боргу і зниження реальних доходів більшої частини населення. В результаті сформувався світовий економічний порядок підпорядкований економічній теорії, яка «доводить» прямо протилежне тому, що ми спостерігаємо на практиці [3, с. 19]. Бідним країнам нав'язують вільну торгівлю, а багаті країни в цей час обмежують імпорт сільськогосподарської продукції з країн третього світу і субсидують власне сільське господарство. Спроби вирішити проблему бідності, нехай і робляться з найкращих спонукань, спрямовані лише на полегшення симптомів бідності, а не на викорінення її глибинних причин [3, с. 29].

Проблема криється в розумінні самої природи сучасного капіталізму, який зазнав значних змін. Виникли різні рівні розвитку капіталізму. Після Великої депресії сформувався регульований капіталізм як альтернатива моделі капіталізму вільної конкуренції. Тому на сьогодні неокласична теорія, що використовує принцип «laissez faire», не може виконати свою евристичну функцію з цілого ряду причин [1, с. 7]. Теорія Пола Самуельсона пояснює процеси, що відбуваються всередині групи багатих країн, а теорія Гуннара Мюрдаля пояснює розвиток відносного багатства між групами багатих і бідних країн. Теорія Самуельсона не може пошкодити країнам, в яких встановилася порівняльна перевага у вигляді зростаючої віддачі, але надзвичайно шкодить країнам, які не пройшли сходинки усвідомленої індустріалізації [3, с. 78]. Справа в тому, що країна, яка, згідно міжнародному поділу праці, спеціалізується на поставках сировини, неминуче прийде до того, що чим більше вона збільшує виробництво, тим вищими стають витрати виробництва кожної нової одиниці продукції [3, с. 140]. Глобальну економіку можна розглядати як піраміду - ієрархію знання, в якій ті, хто постійно інвестує в інновації, залишаються на вершині добробуту [3, с. 177].

В таких умовах істотно трансформуються цілі та завдання економічного розвитку для України, при цьому головна проблема – завдання створення економіки наздоганяючої модернізації – не тільки залишається, але й ще більше ускладнюється поглибленням раніше не розв'язаних соціально-економічних

питань. Якщо порівняти середні темпи приросту ВВП України і сусідніх країн (Польщі, Румунії, Туреччини) за 2011-2014 рр., то у нас спостерігається дворазове відставання за даним показником. Щоб наздогнати своїх сусідів до 2030 р., Україні, за розрахунками експертів, слід демонструвати темпи приросту ВВП у середньому на рівні 7% на рік протягом усього періоду. За нинішніх соціально-економічних умов це є малоімовірним [2, с. 42].

Для забезпечення сталого економічного зростання та виходу на траєкторію інноваційного розвитку Україні необхідно, крім усього іншого, додатково враховувати три основні чинники, які стоять на шляху подальшого економічного зростання будь-якої країни світу [4, с. 17]:

- виснаження важливих ресурсів, включаючи викопне паливо та мінеральні ресурси;

- розширення негативного впливу на навколишнє середовище, що виникає як в результаті видобутку, так і використання ресурсів, що призводить до зростання витрат і утрудняє спроби протидії впливу негативного ефекту;

- фінансовий спад через нездатність (в контексті скорочення економіки) існуючої грошової, банківської та інвестиційної систем обслуговувати величезні державні заборгованості, що накопичувалися протягом останніх двох десятиліть.

Головна мета економічної трансформації сьогодні в Україні має бути спрямована на те, щоб спочатку сформувати власний сектор інноваційних технологій, а тільки потім економічно інтегруватися. І така інтеграція повинна бути з рівними економіками, а не з тими, рівень розвитку яких значно вищий. Крім того, на сучасному етапі економічних реформ в Україні не обійтись без обов'язкового ефективного державного втручання в забезпечення домінування промислового, наукоємного, а не сировинного і продовольчого сектору.

Поряд з тим, важливо враховувати і те, що за останні чверть століття в сфері фінансів відбулися величезні зміни. З обслуговуючого посередника фінансовий капітал перетворився у головну, провідну та пануючу економічну силу. Справа не тільки в тому, що ця сфера збільшується явно випереджаючими темпами в порівнянні з реальним виробництвом, набагато важливіше те, що великі фінансові установи стрімко виходять на міжнародну арену, займають там вирішальні позиції підкорюючи собі реальний капітал.

Література:

1. Зверяков М. И. В поисках выхода из кризиса / М. И. Зверяков // Экономика Украины. — 2013. — № 8 (613). — С. 4-21.
2. Зверяков М. И. Про зміну моделі економічного розвитку / М.И. Зверяков // «Економіка України». — 2015. — 6 (643). — С. 41-49.
3. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под редакцией В. Автономова; Гос. ун-т Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. — 384 с.
4. Хайнберг Р. Конец роста / пер. с англ. Н. Некрасовой. — М.: Книжный Клуб Книговек, 2013 г. — 384 с.

УДК 336.761

Мальчик М.І. – студентка III курсу факультету міжнародних відносин Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Коваль Г.І. – старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ДІЯЛЬНІСТЬ ФОНДОВИХ БІРЖ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА СВІТОВОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ

Сучасний стан розвитку світового фондового ринку характеризується посиленням нестабільності в умовах системної невизначеності глобального розвитку. Не дивлячись на те що фондовий ринок та реальний сектор економіки є відносно автономними системами, між ними існують певні взаємозв'язки, особливо сильний вплив фондового ринку на реальний сектор спостерігається у кризових ситуаціях.

Останніми роками спостерігалось підвищення ролі фондового ринку у залученні фінансових ресурсів в економіку через зростання кількості операцій, розширення різновидів фінансових інструментів, які обертаються на них. Фінансова криза, що почалась у 2008 р., названа «банківською кризою», на перше місце поставила проблему пошуку альтернативних джерел фінансування, оскільки масові банкрутства банків, збільшення позичкового відсотка, ускладнення умов отримання кредиту та навіть тимчасовий мораторій на здійснення кредитування істотно обмежили доступ до цього виду фінансування. Однак фінансова криза має широкий спектр дії, охоплює всі сегменти фінансового ринку.

Уповільнення темпів зростання світової економіки в посткризовий період (темпи зростання світового ВВП у 2010 р. становили 5,2 %, у 2011-му – 3,8 %, у 2012 р. на рівні 3,3 %) [30] посилив невизначеність щодо майбутнього функціонування глобального середовища. Негативним фактором розвитку є диспропорційність рівня зростання між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, що може поглиблювати кризові явища в бюджетному та фінансовому секторах цих країн. Не зважаючи на макроекономічні труднощі, головною причиною, яка посилює невизначеність, є те, що причини, що викликали кризу, не усунені. Головні заходи з подолання кризи здійснювалися в межах старої "спекулятивної" фінансової системи, що тільки маскує та поглиблює диспропорції, які призвели до кризових наслідків [2,4].

Фінансова криза викликала різке зростання рівнів державного боргу в глобальних масштабах. Проте якщо в попередні десятиріччя боргові проблеми були притаманні країнам, що розвиваються, то сьогодні основні боргові ризики

формуються й походять з розвинутих країн.

МВФ наводить такі дані:

- сукупний борг країн з розвинутою економікою зростатиме з 30 трлн дол. США у 2011 р. до 41 трлн дол. США у 2016 р. Відповідна оцінка для країн з ринком, що формується, становить 7 трлн дол. США у 2016 р., тобто цей показник зросте на 2 трлн дол. США порівняно з 2011 р.;
- відношення сукупного боргу до сукупного ВВП для країн з розвинутою економікою зростатиме з 70 % у 2011 р. до 80 % у 2016 р. Для країн з ринком, що формується, показник становить 21 % у 2011 р., після чого він поступово знижуватиметься;
- у 2007 р. на частку країн з ринком, що формується, приходилося 25 % світового ВВП і 17 % світового боргу. Очікується, що до 2016 р. на них припадатиме 38 % світового обсягу виробництва і всього 14 % світового боргу [5].

Боргові проблеми Європи призвели до того, що практично на всіх європейських біржах відбулося падіння індексів та ринкової капіталізації. Найбільше падіння зафіксовано на кіпрській (-58 %) та грецькій (-50 %) біржах. Якщо в 2010 р. основне зростання спостерігалось на біржах Центральної та Східної Європи, то в 2011 р. ці біржі теж показали від'ємні результати - варшавська (-28 %; у 2010 р. +26 %), українська (ПФТС -45 %; у 2010 р. +70 %) [8; 9], що підтверджує високий ступінь ризикованості та спекулятивної спрямованості цих ринків [1,3].

Таким чином, відносна самостійність фінансової й економічної складових економіки, з одного боку, та їхній тісний взаємозв'язок і взаємодія – з другого, зумовлюють їхню синхронно-асинхронну динаміку.

Література:

1. Міжнародна федерація бірж [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.world-exchanges.org/files.
2. Перспективи розвитку мирової економіки. Бюлетень МВФ // www.imf.org.
3. ПФТС. — Режим доступу : www.pfts.com.
4. Шкодін І. В. Основні диспропорції розвитку світового господарства на сучасному етапі // *Фінанси України* / І. В. Шкодін. — 2013. — № 7. — С. 58—64.
5. Eswar S. Prasad Role Reversal // *Finance & Development*, December 2011, Vol. 48, No 4. — Way of access : www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/12/prasad.htm

УДК 631.1:330

Мандич О.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМВІДНОСИН НА АГРАРНОМУ РИНКУ

Вирішення продовольчої проблеми в державі вимагає створення умов для формування гармонійного, пропорційно розвинутого та збалансованого аграрного ринку. При чому, зважаючи на поставлені завдання щодо економічного розвитку країни та її економічного потенціалу, сільське господарство відіграє роль одного з основних джерел поліпшення існуючого ресурсного потенціалу. За таких умов саме ефективність протікання всіх виробничо-комерційних, маркетингових, логістичних та ін. процесів на аграрному ринку зумовлена рівнем розвитку інфраструктурної складової ринку, який, в свою чергу, опосередковується через процедури використання каналів розподілу продукції на ринку.

Дослідники сходяться в думці, що за своїм змістом ринкові відносини, які засновуються на розвитку конкуренції, пріоритеті попиту та пропозиції, покликані активізувати виробничо-комерційну діяльність підприємств. Основною метою цього має бути задоволення потреб споживачів з одночасним підвищенням ефективності виробництва через економію фінансових, трудових й матеріально-технічних ресурсів. В результаті ринкових перетворень повинна зростати можливість переходу на сучасні прогресивні технології, підвищення конкурентоспроможності та якості продукції. Однак, на практиці аграрний сектор має лише локальні досягнення, тоді як по всіх інших чинниках спостерігається хронічна збитковість виробництва й різке скорочення його обсягів.

Так, на думку П.Т. Саблука та В.М. Алексійчука, при розв'язанні завдань розвитку ринкових відносин також слід враховувати необхідність суттєвого підвищення ролі держави в регулюванні міжгалузевих відносин, специфіку агропромислового виробництва, поступовий розвиток ринкових відносин залежно від формування економічних умов та інфраструктури ринку [1]. Основні проблеми функціонування аграрного ринку насамперед пов'язані з недосконалістю існуючої системи розподілу продукції, що застосовуються наразі, недостатнім рівнем інтеграційних зв'язків між операторами ринку у сфері обігу й у сфері виробництва, а також розбіжністю фінансових інтересів вказаних операторів.

Аграрний ринок, на якому оперують в якості постачальників-виробників сільськогосподарські підприємства можна характеризувати як ринок покупця. Це зумовлене дією декількох факторів. По-перше, аграрний ринок України є достатньо старим, розвинутим, а, відповідно, і структурованим. Тобто на ньому

існує певна сформована роками та узгоджена ієрархія посередників з чітко окресленим набором функцій за рівнями. По-друге, робота товаровиробника з посередниками більш високого рівня ускладнена дією об'ємних факторів, зокрема, неможливістю створювати на підприємстві значимий для більш високого рівня ринкової інфраструктури обсяг товару. При цьому кількість виробників з точки зору дискретності обсягів є фактично мало обмеженою. Тому між ними виникають конкурентні відносини, найчастіше, у вигляді цінової конкуренції. Слід зазначити, що ціновий диктат спостерігається саме з боку перших посередників, адже вони зацікавлені в збільшенні своїх прибутків за рахунок зменшення закупівельної ціни.

Вирішення вказаних проблем можливе за рахунок певного регулюючого впливу з боку держави, який має бути спрямований на поглиблення інтеграційних зв'язків учасників ринку, впорядкування та гармонізацію їх інтересів та результатів діяльності, а також створення умов для переливу інвестиційних ресурсів зі сфери обігу до сфери виробництва. Адже без вирішення проблеми переливу коштів, що обертаються всередині кожного з існуючих каналів розподілу продукції, в бік товаровиробника, без створення умов для розширеного відтворення капіталу в сфері виробництва ми можемо не тільки не вирішити продовольчу проблему в країні, а й зробити власний аграрний ринок залежним від імпорту, що є недопустимим з врахуванням вітчизняних виробничих можливостей.

Формування збалансованого конкурентного середовища вимагає наявності достатньої кількості, як продавців, так і покупців, насиченості ринку продукцією. Для розв'язання вказаних проблем на макрорівні потрібна структурна перебудова економіки, подолання її незбалансованості та дефіцитного характеру.

До найсуттєвіших загальних умов, наявність та дотримання яких, на нашу думку, мають забезпечити оптимізацію ринкових відносин й стабільність усієї ринкової системи, можна віднести:

- фінансову незалежність всіх суб'єктів господарювання, їх економічну свободу;
- рівноправність всіх операторів ринку, не зважаючи на форму власності;
- доступність до повної і достовірної інформації щодо функціонування всіх учасників об'єктового ринку;
- здатність для безпосередніх товаровиробників впливати на рівень цін;
- достатня кількість продавців і покупців на об'єктовому ринку, що створюватиме можливість вибору для суб'єктів ринкових відносин, а також конкуренції між ними;
- наявність відповідного державного регулювання й формування законодавчої бази функціонування ринку;
- створення реально функціонуючої сучасної ринкової інфраструктури.

Література:

1. *Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. Саблука П.Т., Алексійчука В.М. та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2000. – 234 с.*

УДК: 36 (631.1)

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

УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У складі економічного механізму особливе місце посідає система кредитних відносин. Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин в аграрній сфері економіки пов'язана з особливостями сільськогосподарського виробництва, нерівномірністю руху оборотних фондів підприємств, значними відхиленнями потреби в оборотних засобах від їх фактичної наявності. Гальмує розвиток системи кредитного обслуговування аграрного сектора економіки неврегульованість таких питань як нерозвиненість ринку землі, що унеможлиблює її використання як застави для отримання кредиту, знос основних засобів, тривала процедура отримання банківського кредиту, недоступність малих і середніх підприємств до фінансових послуг, високі відсоткові ставки. Велике значення для розвитку сільськогосподарського виробництва має державна підтримка. Сьогодні її механізм є малоефективним і не дозволяє задовольнити всі потреби аграріїв.

З огляду на низку проблем, актуального значення набуває вирішення проблеми удосконалення кредитних відносин у системі економічного механізму функціонування сільського господарства. Нині ситуація з можливостями доступу до отримання кредитів у сільському господарстві не відрізняється від інших галузей економіки України. На цей сектор припадає 16 % кредитного портфеля банків. Однак, довгострокові позики надаються в обмеженій кількості, у середньому вони становлять 22 % від загального кредитного портфеля банків та приблизно 15 % від загальної структури усіх позик, виданих сільському господарству [2]. Термін кредитування у більшості випадків становить від одного до трьох років.

Незважаючи на політику сприяння кредитуванню, відсутність доступу до кредитних ресурсів у сільській місцевості, особливо для великої кількості власників землі, які щойно отримали права на неї, та дрібних і середніх фермерських господарств, які з'явилися протягом останніх років, загально визнана одним з основних факторів, який перешкоджає розвитку сільського господарства України. Потреба невеликих сільськогосподарських виробників у кредитних ресурсах не задовольняється у повному обсязі. Згідно з даними Проекту аграрної політики АМР США/ПРООН стосовно кредитування, задовольняється лише 50 % потреб у короткострокових позиках, та лише 2 % потреб у довгострокових позиках [1].

Сільськогосподарським підприємствам порівняно з підприємствами інших галузей важче отримати доступ до кредитних ресурсів. Існує проблема - це

загальна слабкість та обмежений характер фінансового ринку України. В Україні лише зараз починає розвиватися інститут комерційної іпотеки, іпотеки під заставу житла, і пройде ще певний час, поки з'явиться земельна іпотека.

Однією з основних проблем у сфері кредитування залишається обмежена кількість об'єктів, які можуть надати позичальники в заставу, та обмежені кредитні ресурси кредитних установ. Першу проблему можна вирішити шляхом активного запровадження нових фінансових інструментів, таких як прості векселі, складські розписки тощо. Проблему наявності довгострокових позик буде вирішено тоді, коли буде запроваджено іпотеку на землю сільськогосподарського призначення та надійні механізми захисту прав землевласників, проведено оцінку землі тощо.

Без забезпечення доступу до середньо та довгострокових кредитів на прийнятних умовах, як сільськогосподарські, так і переробні підприємства матимуть проблеми з капітальними вкладеннями, необхідними для підвищення ефективності діяльності, збільшення обсягів виробництва і покращання якості продукції. Кредитне обслуговування сільськогосподарських товаровиробників здійснюється державними та комерційними банками, які діють на основі ЗУ „Про банки та банківську діяльність”, а також спеціалізованим „Державним акціонерним аграрним банком” він засновується Кабінет Міністрів України на акціонерних засадах. Розмір його статутного фонду забезпечується джерелами кредитування в обсягах необхідних для здійснення кредитного обслуговування товаровиробників АПК.

Нині сільськогосподарський виробник, зібравши урожай зерна та передавши його на зберігання до складу отримує так зване "складське свідоцтво". Для того, щоб таке свідоцтво можна було ефективно використовувати в підприємницькій діяльності та отримати на його підставі банківський кредит, влада вирішила створити спеціальний фонд. Цей фонд гарантуватиме власникам складських документів, в тому числі банкам, що надали кредитні кошти сільгоспвиробникам, відшкодування вартості зерна (розмір відшкодування до 90% вартості зерна), якщо склад не в змозі буде повернути зерно [1]. Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських виробників, у тому числі аграрно-промислових підприємств, свідчить про те, що вони в основному працюють за рахунок власних ресурсів, які нині за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватися на підтримку з боку держави і зумовлює необхідність розвивати як банківські, так і партнерські форми кредитування [3].

Література:

1. Р. Мортон, К. Шарп, Б. Хом'як, Н. Степанець: с.- г. України: посібник для виробника (Довідник: проекти техн. допомоги АМР США)
2. Статистичний випуск «Нові кредити, надані домашнім господарствам та не фінансовим корпораціям»
3. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С. М. Колотуха, І. П. Борейко: Економіка АПК. - 2009. - № 1. - С. 89-96.

УДК 330.342.1: 94 (477) ".../084"

Фомішина В.М. – д.е.н., професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності Херсонського національного технічного університету

Моргун К.В. – студентка I курсу факультету економіки Херсонського національного технічного університету

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КИЇВСЬКОЇ РУСИ

У IX ст. в результаті тривалого внутрішнього розвитку східнослов'янських племен, збагаченого впливами сусідніх народів, склалася одна з найбільших держав середньовічної Європи – Київська Русь. Завдяки їй, через століття і сформувалася сучасна Україна. Історія розвитку України, завжди є актуальним питанням.

У історії Київської Русі можна виокремити три основні періоди. Період консолідації державності (кінець IX – X ст.) пов'язується з князюванням Олега (882-912), Ігоря (912-945), Ольги (945-964) та Святослава (964-972). У процесі завершення політичного об'єднання Русі відбувалося становлення феодального суспільного ладу, утворення апарату влади. За цей час виникло величезне господарське й політичне об'єднання.

Основою давньоруського літописання є "Повість минулих літ", до якої ввійшли давніші літописні твори, написані в Києві в кінці X - XI ст. Перша редакція "Повісті минулих літ" здійснена літописцем Нестором близько 1111 року. Її публікацію, переклад на сучасну російську мову, текстологічний аналіз і археографічний опис списків здійснили Д.Лихачов та В.Романов. У "Повісті минулих літ" літописець ставив своєю метою показати звідки походить народ руський і держава Русь з центром у Києві. Ці питання були висунуті політичним життям кінця XI й на початку XII ст. в часи зростаючих князівських міжусобиць - ознак розпаду Київської держави і спроб Володимира Мономаха зберегти єдність руських земель під зверхністю Києва.

Вивчення питань соціально-економічного розвитку Русі неможливе без залучення археологічних джерел. Їх незнання або ігнорування, що, на жаль, також має місце, призводить до значних дослідницьких втрат. Нерідко в історичних працях повторюються висновки, висловлені ще в XIX ст., але давно вже спростовані археологією.

Проблеми соціально-економічного розвитку Київської Русі знайшли своє обґрунтування в роботах українських істориків, які присвячені розвитку сільського господарства, сіл, міст, ремесла та торгівлі, грошовому обігу. Серед таких робіт виділяються дослідження В. Й. Довженка. Особливої уваги заслуговує робота "Землеробство древньої Русі". На підставі великого фактичного матеріалу, археологічних пам'яток, писемних джерел, лінгвістичних та етнографічних даних Довженок В.Й. доводить, що землеробство було панівною галуззю господарства і основою всього суспільного життя східних слов'ян з найдавніших часів. В період Київської Русі воно досягло високого для

того часу рівня розвитку. Автором розглядаються питання про техніку обробітку ґрунту, землеробські системи, про склад культурних рослин, що вирощувалися на полях древньої Русі, про збирання врожаю і обробіток землеробських продуктів, рівень розвитку продуктивності праці землеробства, організацій селянського та панського господарств.

Питанням торгівлі та торговельним шляхам, які сполучали Київську Русь з іншими країнами, присвячені роботи О.Ф. Сидоренко та О. Ємченко. Їх дослідження переконливо доводять, що Київська Русь мала широкі торговельні зв'язки з країнами Близького Сходу, Візантією, західноєвропейськими та скандинавськими країнами, а українські землі відігравали важливу роль у міжнародній торгівлі.

Розвиток ремесла і торгівлі привів до використання грошей в обмінних операціях. Грошовій системі України IX-XIII ст. присвячені дослідження Котляра М.Ф., Брайчевського М.Ю., Дубиняка Р. та Цибаняка П., Пуцко В.

Ведучи активні археологічні дослідження, П.П.Толочко глибоко аналізує у своїх працях соціально-економічні аспекти історії Київської Русі, зокрема, розвиток населених пунктів - міст і сіл, категорії феодально залежного населення та форми його експлуатації, форми феодального землеволодіння та структуру феодальної верхівки, стан ремесла, зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Деякий фактичний матеріал для дослідження соціально-економічного розвитку Київської Русі міститься в узагальнюючих працях з історії України, дослідженнях Д. І. Дорошенка, І. П.Крип'якевича, Н.Полонської-Василенко та інших.

У результаті тривалого процесу політичної, економічної та етнокультурної консолідації східнослов'янських племен на рубежі VIII-IX ст. виникла Київська Русь з центром у Києві. З IX ст. по 30-ті роки XII ст. Київська Русь як єдина централізована держава пройшла великий шлях, багатий на різноманітні події та позначений жвавими політичними і культурними процесами. Особливу роль в становленні держави відіграли соціально-економічні фактори.

Провідне місце в економіці Київської Русі займало сільське господарство, збагачене давніми традиціями. Для обробітку ґрунту і вирощення врожаю використовувалися досконалі для того часу знаряддя праці. Вживання парової системи землеробства з двопільною та трипільною сівозмінами, висока продуктивність праці давали змогу виробляти зерна значно більше, ніж це було необхідно для задоволення біологічних потреб населення. Важливу роль у господарському розвитку Київської Русі відігравало розвинене ремісниче виробництво, в першу чергу чорна металургія та металообробка. Давньоруські ковалі опанували всіма видами і прийомами технічної і технологічної обробки заліза, які були відомі тоді. Майстерність давньоруських ремісників набула міжнародного визнання. Ремесло розвивалося як у структурі господарства феодалів, так і на вільній міській основі. У XII-XIII ст. посадські ремісники починають об'єднуватися в корпорації, подібні до ремісничих цехів країн Західної Європи. Свідченням цього є назви міських кінців (районів) - гончарський, теслярський, міських воріт - ковальські та ін., а також згадки письмових джерел про артілі городників, теслярів, мостників. Стан сільського

господарства і ремісничого виробництва визначав рівень розвитку торгівлі - як внутрішньої так і зовнішньої. Найбільшими торговельними комунікаціями були шляхи -"Грецький", який зв'язував Русь з балтійськими і чорноморськими ринками, "Соляний" і "Залозний", котрі вели в Галичину і на Кавказ. Шлях Київ - Галич - Прага - Регенсбург сполучав Київську Русь з країнами Центральної і Західної Європи. Для захисту торговельних шляхів від половців неодноразово виступали з'єднані дружини руських князівств. Основними торговельними партнерами Давньоруської держави були Візантія, Волзько-камська Булгарія, Хозарія, країни Арабського Сходу, скандинавські, центральні та західноєвропейські. Об'єм і рівень торговельних операцій був досить значним, про що свідчить існування купецьких об'єднань, що спеціалізувались на торгівлі з певними країнами, або певними видами товарів. У великих містах розташовувались торговельні двори іноземних купців. Широкою була практика кредитних операцій. Торгівля викликала до життя грошовий обіг. Якщо на ранньому етапі на Русі обертались арабські дірхеми, візантійські номісми і міліарісії, західноєвропейські динари, то з X ст. карбуються свої гроші - срібники та златники, а у великих торговельних операціях використовується гривна.

Як бачимо, давньоруські міста були значними центрами внутрішньої і міжнародної торгівлі, розвинутих ремесел. Це забезпечувало поступальний розвиток всієї держави. Напередодні монголо-татарської навали Давньоруська держава досягла високого європейського рівня, але цей поступ був насильно зупинений.

Література:

1. *Історія України в документах і матеріалах. - Т.1: Київська Русь і феодальні князівства XII-XIII ст. - К.: АН УРСР, 1939. - 293 с.*
2. *Києво-Печерський патерик // Художня проза Київської Русі XI-XIII вв. - М.: АН ССРСР, 1957. - С.147-226.*
3. *Повість минулих літ. 4.2. - М.-Л.: АН ССРСР, 1950. - 404 с.*

УДК 330.341.1

Ніжнік А.А. – магістр з економічної теорії

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація У статті проаналізовано сучасний стан державно-приватного партнерства у реалізації інноваційних проєктів. Запропоновано заходи, які дозволять прискорити практичне впровадження інноваційного державно-приватного партнерства.

Світова практика показує, що для модернізації сучасного бізнесу необхідна співпраця з державою. Але у співпраці між державою та бізнесом держава не може повністю відсторонитися від управління економікою, як і не може повністю управляти нею. Єдиною та ефективною формою присутності обох інститутів в суспільстві може бути взаємовигідне партнерство. Адже, найчастіше інтереси держави і бізнесу перетинаються і для досягнення найбільшого результату реалізації інтересів та виходу бізнесу із кризи необхідно знайти ефективну модель партнерських відносин.

Для України особливе значення має розробка теоретико-методологічних положень щодо організації відносин між державою та бізнесом, оскільки досі процес таких взаємин складався стихійно.

В силу того, що інноваційна діяльність є «локомотивом» розвитку економіки, то особливе значення механізми та інструменти державно-приватного партнерства набувають у відносинах між державою та бізнесом в інноваційній діяльності.

Дослідження проблем державно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку здійснюють зарубіжні вчені, зокрема, Л.Мінделі, В.Кнюпфер, Н.Золотих, В.Варнавський, Б.Вейс, у роботах яких знайшли відображення сутність і практика державно-приватного партнерства.

Незважаючи на широкий спектр дослідження у сфері формування інноваційної економіки, багато питань становлення інноваційної системи в рамках державно-приватного партнерства ще не отримала свого адекватного рішення і залишаються дискусійними.

Згідно визначення Комітету організації економічного співробітництва та розвитку з наукової і технологічної політики під партнерством між державним і приватним секторами економіки в інноваційній сфері слід розуміти «будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований (необмежений) період часу, між державними і приватними учасниками, в якому обидві сторони взаємодіють у процесі прийняття рішення та інвестують обмежені ресурси, такі як фінанси, персонал, обладнання, інформація для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері науки, технології та інновацій» [2].

Мета державно-приватного партнерства у інноваційній сфері – досягнення вагомих науково-технічних результатів на основі об'єднання досвіду та вмінь державних та приватних партнерів, шляхом ефективного впровадження новітніх інновацій, для отримання фінансових та соціально-економічних результатів.

Варто зазначити, що в Україні відсутня систематизована інформація щодо державно-приватного партнерства та не має прикладів успішних інноваційних проектів на засадах партнерства. Тому, ми можемо лише спиратися на світовий досвід в державно-приватному партнерстві у інноваційній сфері.

Як показує світовий досвід, створення інноваційних і технологічних державно-приватних партнерств та розподіл ризиків між державою та бізнесом (інвестором) сприяє залученню в інноваційну сферу приватних партнерів.

Сучасне інноваційне державно-приватне партнерство орієнтоване на забезпечення балансу інтересів усіх задіяних сторін, на ефективне досягнення соціально-економічних цілей діяльності і необхідний рівень інноваційної активності основних економічних суб'єктів, на підвищення ефективності державного управління та зростання добробуту суспільства.

Держава повинна розпочати з підтримки системи освіти і науки, які є джерелом інновацій, створювати сприятливі правові умови та інноваційну інфраструктуру, стимулювати інноваційний бізнес, а в свою чергу, бізнес повинен брати на себе основні комерційні ризики роботи на ринку і отримувати основну частину прибутку.

Гарантовані вигоди держави від залучення бізнесу в інноваційну сферу:

1. Підвищення якості та зменшення вартості державного замовлення;
2. Застосування на практиці отриманих результатів досліджень і розробок державного сектора шляхом «вирощування» їх комерційної реалізації;
3. За допомогою зниження ризику інвестицій збільшення державної підтримки досліджень і розробок бізнесу;
4. Відкриття нових шляхів реалізації результатів роботи науково-дослідного сектора.

Держава буде отримувати свої дивіденди у формі збільшення податкових надходжень, вирішувати соціальні проблеми і підвищувати загальний рівень виробництва, тим самим збільшуючи конкурентоспроможність продукції та послуг на світовому ринку. Лише виробництво конкурентоздатної продукції може забезпечити стабільні й високі темпи економічного зростання та створить для України умови повноправного членства у Європейському Союзі.

Література:

1. Закон України від 1.07.2010 р. №2004-VI «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]/Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>.
2. *Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, 10-12 December. Headquarters. Paris, OECD, 2002*

УДК 330.341

Нікітіна К.А. – студентка 1 курсу факультету економіки і менеджменту, Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач факультету економіки і менеджменту, Херсонського державного університету

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

За останні десятиліття в Україні було створено багато програм та концепцій щодо напрямів переходу до ринкової економіки, але питання про механізми та напрями переходу до сталого розвитку залишалося поза увагою, хоча є дискусійним і привертає дедалі більшу увагу не тільки сучасних науковців, а й спільноти. Діючі нормативно-правові акти, розроблені національні програми, нарешті закони, не охоплюють всі боки цієї багатогранної і складної проблеми – переходу України до сталого розвитку.

Сталий розвиток – це процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь. Сталий розвиток узагальнює в собі процес виживання і відтворення генофонду нації, активізацію ролі кожної окремої людини в суспільстві, забезпечення її прав і свобод, збереження навколишнього природного середовища, формування умов для відновлення біосфери та її локальних екосистем, орієнтацію на зниження рівня антропогенного впливу на природне середовище й гармонізацію розвитку людини в природі. Україна може забезпечити перехід до сталого розвитку виключно шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічної модернізації виробництва, використання творчого потенціалу суспільства для розбудови і процвітання держави [1, с. 34].

Основна мета сталого розвитку України – забезпечення динамічного соціально-економічного зростання, збереження якості навколишнього середовища і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь через побудову високоефективної економічної системи, що стимулює екологічну сталість, продуктивну працю, науково-технічний прогрес, а також має соціальну спрямованість.

Забезпечення сталого розвитку України ґрунтується на притаманних державі геополітичних, географічних, демографічних, соціально-економічних та екологічних особливостях, з урахуванням яких основними цілями сталого розвитку є:

економічне зростання – формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечення можливостей, мотивів і гарантій праці громадян, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів;

охорона навколишнього природного середовища – створення громадянам умов для життя в якісному навколишньому природному середовищі з чистим

повітрям, землею, водою, захист і відновлення біорозмаїття, реалізація екологічного імперативу розвитку виробництва;

добробут – запровадження єдиних соціальних стандартів на основі науково обґрунтованих нормативів бюджетної забезпеченості одного жителя з урахуванням регіональних особливостей;

справедливість – встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;

ефективне (стале) використання природних ресурсів – створення системи гарантій раціонального використання природних ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та їх збереження для майбутніх поколінь;

освіта – забезпечення гарантій доступності для одержання освіти громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни;

міжнародне співробітництво – активна співпраця з усіма країнами і міжнародними організаціями з метою раціонального використання екосистем, гарантування безпечного і сприятливого майбутнього [2, с. 45].

Сталий розвиток України базується на таких принципах: забезпечення гармонізації співіснування людини і природи; реалізації права на справедливе задоволення потреб і рівність можливостей розвитку сучасних і майбутніх поколінь; відповідальності держави за погіршення стану навколишнього природного середовища; нарощування національного потенціалу країни для забезпечення сталого розвитку; стримування та попередження переміщення в інші країни будь-якої діяльності або речовин, що вважаються шкідливими для здоров'я людини; проведення оцінки екологічних наслідків усіх видів діяльності, які можуть негативно вплинути на навколишнє природне середовище; зменшення різниці рівнів життя різних верств населення і подолання бідності; участі громадян в обговоренні проектів законодавчих актів, проведення громадської експертизи будівництва та експлуатації господарських комплексів; залучення всіх верств населення країни до досягнення цілей сталого розвитку.

Таким чином, забезпечення виходу України з економічної кризи, продовження курсу реформ і досягнення економічного зростання можливо лише за умови удосконалення системи державного регулювання, проведення змістовних і послідовних структурних перетворень, у тому числі і в природоресурсній сфері [3, с. 14].

Література:

1. Барановський В. А. *Територіальні передумови переходу України на модель екологічно сталого розвитку (теорія і практика картографічних досліджень) / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил НАН України. – К., 1998. – 72 с.*
2. Данилишин Б.М. *Еколого-економічні проблеми забезпечення сталого розвитку продуктивних сил України (на прикладі АПК України): Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.10.01 / НАН України, РВПС України. – К., 1997. 62 с.*
3. *Концепція сталого розвитку України / В.В. Волошин, Н.М. Гордієнко, І.О. Горленко та ін. – К., 1997. – 17 с.*

УДК 338.4

Ніколенко О.В. – студент 1 курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Велике значення для ефективного розвитку економіки країни має стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це актуально в період розвитку процесів глобалізації, розвитку та активізації транснаціональних компаній, їх поступова інтеграція в економіки різних країн, і особливо в країни з перехідною економікою. Для поширення економічної інтеграції в світову економіку України вступила в СОТ, проводить різні заходи до вступу в Європейське співтовариство та інше. Але при цьому не достатньо всебічно проводиться аналіз наслідків такої інтеграції та визначення тих позитивних та негативних рис, які з'являються.

Розвиток економіки України повинен бути спрямований на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності по різних напрямкам.

1. Переорієнтація зовнішньоекономічної діяльності на експортні галузі національної економіки. Це може бути досягнуто за рахунок різних заходів: 1.1. Підвищення конкурентноздатності продукції вітчизняного виробника і, в першу чергу, це стосується технічно складних товарів. Досягнення позитивних результатів можливо за рахунок впровадження нової техніки та новітніх технологій. Для цього потрібна інтеграція з технічно розвинутими країнами, впровадження науково-технічного прогресу в виробництво. Головна увага повинна приділятися фінансуванню в інтелектуальну власність та інноваційну діяльність.

1.2. Державне стимулювання розвитку експортно орієнтованих галузей національної економіки. Крім традиційних для України металургійної та хімічної промисловості можливий розвиток літакобудування, космічної галузі, вітчизняне автомобільне виробництво, легкої промисловості, виробництво харчових продуктів, і в тому числі, дитяче харчування. Здійснюватись воно повинно за рахунок різних економічних методів, проведення відповідної податкової політики, зменшення податкового тиску в цих галузях та інше [1, с. 38].

2. Змістовний перегляд імпоротної політики держави. Потрібно відмовитись від імпорту тих товарів, які можуть бути вироблені вітчизняними підприємствами. Особливо це стосується різних харчових продуктів, надання послуг тощо. Вступ України в СОТ передбачає утворення на території держави конкурентного середовища та рівних умов виробництва та реалізації всіх товарів. Але з урахуванням сучасного стану економічного розвитку України, вона поки що не може відмовитись від захисту власного виробника. Причому

такий захист не завжди може бути пов'язаний з підвищенням мита або інших податкових платежів. Так в середині 90 років минулого століття ринок харчових товарів головним чином був наповнений продовольчими товарами з країн Європи. Але поступово вітчизняні виробники доказали що якість їх продукції вища ніж у іноземних виробників і поступово ринок почав насичатись харчовими продуктами вітчизняних підприємств. Серед економічних методів найбільший ефект може бути досягнутий при застосуванні державного замовлення або надання дотації на товари, які мають найвищу якість.

3. Утворення економічного середовища привабливого для вкладання інвестицій в економіку держави та в різні підприємства та більш широке залучення іноземного капіталу. Особлива увага повинна бути приділена в експортно орієнтовані галузі національної економіки. Але при цьому потрібно особливо увагу умовам здійснення інвестицій, прораховувати ефект, який при цьому може бути досягнутий.

4. Одним з напрямків може бути створення на території України вільних економічних зон для зовнішньоекономічної діяльності. Але для того, щоб такі зони не перетворилися в звичайні пункти по вивозу та ввезенні на територію України різних товарів, необхідно утворити достатньо ефективну систему контролю і, в першу чергу, за переліком товарів які йдуть на експорт або імпортуються в Україну. При цьому можливе стимулювання експорту тих товарів, які виробляються на території України. Імпорт може стосуватись тільки тих продуктів, виробництво яких на території України не здійснюється або їх виробництво не ефективне [2, с. 22].

5. Поступова стабілізація валютного курсу гривні до інших валют світу. Потрібно здійснити поступовий перехід від орієнтації на долар США та переорієнтовувати свою зовнішньоекономічну діяльність на розрахунки в євро.

Подальший розвиток економіки України повинен бути пов'язаним з тією економічною стратегією, яка орієнтована на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, експортно орієнтованих галузей та підприємств, підвищення конкурентноздатності продукції вітчизняних виробників.

Література:

1. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К., ЦНЛ, 2004. – 580 с.*
2. *Сойма С.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіону в умовах ринкової трансформації: дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.05: захищена 25.10.11. – Ужгород, 2011. – 22 с.*

УДК 336.1

Підмогильний О.О. – начальник відділу
Держфінінспекції в Запорізькій області

**ЗМІНА ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ
ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ**

Оголошена два роки тому українською владою реформа такої важливої сфери національної економіки як державні закупівлі наразі набула очевидних обрисів.

Так, у порядку ребрендингу державних закупівель, що протягом тривалого часу зарекомендували себе з негативної корупційної сторони, прийнятий інноваційний Закон України „Про публічні закупівлі” від 25.12.2015 № 922-VIII (далі за текстом – Закон № 922), що установлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади, та повністю переводить на електронну систему здійснення торгів всі державні тендери.

Слід зазначити, що Закон № 922 поєднує у собі два нормативних акти, що існували раніше – Закон України „Про здійснення державних закупівель” від 10.04.2014 № 1197-VII та Закон України „Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності” від 24.05.2012 № 4851-VI, що втрачають дію.

У відповідності до пункту 1 Прикінцевих положень даного нормативно-правового акта цей Закон набирає чинності з дня, наступного за днем його опублікування, та вводиться в дію поступово:

- з 01 квітня 2016 року – для центральних органів виконавчої влади та замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання;
- з 01 серпня 2016 року – для всіх замовників.

Натомість, частиною 7 Прикінцевих положень Закону № 922 встановлено, що процедури закупівель товарів, робіт і послуг, розпочаті до введення в дію цього Закону, завершуються відповідно до порядку, що діяв до його введення. Згідно з листом інформативного характеру Уповноваженого органу від 05.10.2015 № 3302-05/32894-06, початком проведення процедури закупівлі є оприлюднення інформації про застосування вказаної процедури на веб-порталі Уповноваженого органу.

Відповідні норми Закону № 922 застосовуються:

- до замовників за умови, що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 200 тисяч гривень, а робіт – 1,5 мільйона гривень;
- до замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання за умови, якщо вартість предмета закупівлі товару, послуги дорівнює або перевищує 1 мільйон гривень, а робіт – 5 мільйонів гривень.

Водночас, публічні закупівлі можуть здійснюватися замовниками торгів шляхом застосування однієї з таких трьох процедур: відкриті торги; конкурентний діалог; переговорна процедура закупівлі тощо.

Родзинкою Закону № 922 є запровадження проведення замовниками торгів через електронну систему закупівель – інформаційно-телекомунікаційну систему, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входить веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами.

З врахуванням прийняття нового базового закону, що регулює проведення публічних закупівель, законодавцем приведено у відповідність й низку інших нормативно-правових актів, зокрема:

- наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України „Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб)” від 30.03.2016 № 557;

- наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України „Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель” від 22.03.2016 № 490;

- наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України „Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі” від 18.03.2016 № 477;

- наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України „Про визначення веб-порталу Уповноваженого органу з питань закупівель у складі електронної системи закупівель та забезпечення його функціонування” від 18.03.2016 № 473;

- наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України „Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі” від 17.03.2016 № 454;

- постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків” від 24.02.2016 № 166.

Література:

1. Закон України „Про публічні закупівлі” від 25.12.2015 № 922-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

2. Центр підтримки Департаменту регулювання державних закупівель Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://help.vdz.ua/hc/uk> (Дата звернення: 20.04.2016).

УДК 332.142

Прудська А.С. – студентка I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач факультет економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Одним із принципів, на яких базується національна екологічна політика, є рівність трьох складових розвитку держави (економічної, екологічної, соціальної), що зумовлює орієнтування на пріоритети сталого розвитку та врахування екологічних наслідків під час прийняття економічних рішень. Проте відсутність ефективної системи управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та більш повільне, ніж очікувалося, проведення структурних реформ і модернізації технологічних процесів в умовах зростання національної економіки призводить до збільшення рівня забруднення та зумовлює підтримку старих, неефективних підходів до використання енергетичних і природних ресурсів.

Економічними механізмами (інструментами) екологічної політики є комплекс організаційних, нормативних та правових заходів, спрямованих на оптимальну взаємодію економіки та навколишнього середовища по відношенню до людини. Іншими словами, це система державного стимулювання, попередження та обмеження різноманітних видів діяльності, пов'язаної з небезпечним для людини впливом на навколишнє середовище [2, с. 745]. На відміну від адміністративних, економічні механізми екологічної політики є відносно новими для України. Вони пов'язані з упровадженням ринкових відносин.

Фінансові механізми екологічної політики як складова частина економічних механізмів екологічної політики є комплексом організаційних та інституційних заходів, спрямованих на кредитно-фінансове забезпечення формування та реалізації екологічної політики відповідно до рівня розвитку продуктивних сил і соціальних пріоритетів щодо якості довкілля й раціонального природокористування [1, с. 245].

Згідно з чинним законодавством, фінансування екологічних проектів відбувається за рахунок:

- державного та місцевих бюджетів;
- кредитів та позик фінансових установ;
- фондів охорони навколишнього природного середовища всіх рівнів;
- власних коштів підприємств;
- добровільних пожертв донорів (у т. ч. грантів міжнародних організацій), а також власних коштів громади, що залучаються на благодійних засадах.

Основою екологічної політики України має бути стимулювання

природоохоронної діяльності, яке ґрунтується на існуючій методологічній базі, апробованій вітчизняною практикою, а також враховує досягнення інших країн у вирішенні екологічних проблем. Удосконалення діючого економічного механізму природокористування і природоохоронної діяльності та формування стабільних джерел фінансування природоохоронних заходів в умовах переходу до ринкових відносин має стати органічною складовою системи управління і регулювання економіки, стимулювати охорону і відтворення природно-ресурсного потенціалу країни шляхом створення відповідних економічних умов (інвестиційних, податкових, кредитних тощо).

На сьогодні екологічні фактори включені у систему пріоритетів економічної політики. Найбільш визначальними пріоритетами є: – удосконалення фіскального регулювання природокористування через упровадження перспективних форм і методів нарахування (адміністрування) ресурсних платежів та екологічних зборів; – розбудова фінансово-кредитної та банківської систем, що матимуть природно-ресурсну та екологічну спрямованість і прискорюватимуть інноваційне оновлення засобів виробництва в природно-ресурсній сфері; – широкомасштабне впровадження у практику господарської діяльності елементів екологічного менеджменту з метою постового входження вітчизняних підприємств-природокористувачів у систему екологічних стандартів, що функціонує в країнах розвинутого капіталізму [3, с. 121].

Одним із можливих шляхів залучення фінансових ресурсів для реалізації природоохоронних програм з отримання кредитів через банківські установи. Щороку в державному бюджеті передбачаються відповідні кошти для фінансової підтримки природоохоронної діяльності, у т.ч. через механізм здешевлення кредитів комерційних банків. Перспективним фінансово-економічним важелем реалізації державної екологічної політики вважалося створення Національного екологічного фонду. Однак відповідний законопроект у 2006 р. було відхилено. З метою розширення податкової бази справляння збору за забруднення навколишнього природного середовища вдосконалення і конкретизації норм щодо механізмів його справляння Міністерством охорони навколишнього природного середовища України підготовлено розділ „Екологічний податок” до проекту Податкового кодексу України, де планується збільшення ставок податку за розміщення відходів у середньому в три рази.

Здійснення сучасної екологічної політики є насамперед економічною проблемою тому потребує термінового запровадження дієвих заходів та нових принципів і підходів щодо збереження, невиснажливого використання та відтворення природних ресурсів. Оскільки головним джерелом видатків на охорону навколишнього природного середовища повинні бути кошти підприємств-забруднювачів, потрібно створити фінансовий механізм залучення приватного капіталу в природоохоронну діяльність (наприклад, лізинг). Необхідно також реформувати порядок використання коштів фондів охорони навколишнього природного середовища, які є важливим джерелом фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища. Незадіяним повною мірою джерелом коштів на потреби охорони навколишнього природного

середовища є міжнародна технічна допомога та впровадження так званих гнучких механізмів.

Література:

1. Білявський, Г.О. *Основи екології: теорія та практикум [Текст]: навчальний посібник / Г.О. Білявський, Л. І. Бутченко. – 2-е вид., перероб. та доп. – К.: Лібра, 2004. – 368 с.*
2. *Екологія: Підручник / С. І. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, М. А. Хвесик та ін. — К.: КНЕУ, 2005. — 371 с.*
3. *Регіональна економіка: Підручник / за ред. Є.П. Качана. — К. : Знання, 2011. — 670 с. — (Вища освіта XXI століття).*

УДК 336.01

*Романяк М. М. – аспірант Інституту
регіональних досліджень імені М. І.
Долішнього НАН України*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ”

У значній кількості наукових праць, зокрема щодо вивчення питання фінансової стабільності, встановлено неточну або не цілком точну ідентифікацію об'єкта, що вивчається. Через це виникає плутанина як серед науковців, так і серед засобів масової інформації, внаслідок чого спотворюється суспільна думка. Відтак, для коректності дослідження потрібно чітко та однозначно визначати його об'єкт з усіма притаманними йому унікальними рисами та ознаками.

Проте, у роботах, що присвячені вивченню фінансової стабільності, описаний вище критерій коректності дослідження не виконується із вагомої причини, оскільки термін “фінансова стабільність” впроваджений у наукову термінологію відносно недавно. Таким чином, від моменту появи досліджуваного нами поняття у 1990-х роках, досі не існує унікального, єдиного і чіткого його трактування. Через що, своєю чергою дотепер не вироблено однозначного і загальноприйнятого інструментарію для оцінки та аналізу фінансової стабільності.

Першим масштабним кроком у напрямку дослідження фінансової стабільності як у теоретичній, так і практичній частині, було створення у 1999 році міністрами фінансів та керівниками центральних банків країн Великої сімки Форуму фінансової стабільності (Financial Stability Forum – FSF). Учасниками зазначеної організації, окрім країн Великої сімки, також були представники національних урядів і центральних банків Австралії, Гонконгу, Нідерландів, Сінгапуру, Швейцарії та міжнародні фінансові установи й організації, міжнародні регулюючі і контролюючі групи, Європейський центральний банк. Основною метою створення FSF було сприяння міжнародній фінансовій стабільності [4].

Відтак, один із членів FSF – Міжнародний валютний фонд (МВФ), для покращення макроекономічної політики і функціонування фінансових ринків, розробив цілий ряд програм оцінювання фінансової стабільності, серед яких [1, с. 153]: статистика зовнішнього боргу; спеціальний стандарт поширення даних; індикатори фінансової стабільності. Проте, поряд із згаданими програмами оцінювання фінансової стабільності, що призначені вже для практичних розрахунків, МВФ не подає тлумачення терміна “фінансова стабільність”. Немає також власного трактування досліджуваного нами поняття у такому ключовому виданні МВФ як “Показники фінансової стабільності. Посібник зі складання”, хоча у ньому ж вказано, що головне його завдання полягає у тому, щоб дати роз'яснення щодо концепцій і визначень, джерел даних і методів, що використовуються у макропруденційному аналізі [3, с. 1].

Таким чином, на основі проведено аналізу існуючих визначень фінансової стабільності, нами виокремлено три основні підходи до його трактування:

- визначення центральних банків;
- тлумачення від протилежного;
- акцент на процесах трансформації заощаджень в інвестиції.

Поширення останнім часом набрали різноманітні звіти, огляди та інші доповіді, що публікуються центральними банками різних країн стосовно питань фінансової стабільності. У таких виданнях, в основному, аналізується встановлений центральними банками кожної країни свій перелік показників (індикаторів), на основі якого проводиться дослідження фінансової стабільності за той чи інший період часу. Досить часто у таких виданнях міститься також бачення центральних банків поняття “фінансова стабільність”.

Відтак, у таких звітах Банку Англії, Бундесбанку, центральних банків Норвегії та Польщі є спільні риси. У пропонованих ними визначеннях фінансової стабільності найчастіше наголос робиться на тому, що система вважається стабільною, якщо вона здатна ефективно виконувати всі свої функції навіть за умов незначних негативних шоків та потрясінь [5; 6].

Часто фінансову стабільність розглядають через протилежне явище – фінансову нестабільність. Чи не найкраще такий підхід репрезентує генеральний директор Банку міжнародних розрахунків та голова Форуму фінансової стабільності Ендрю Крокет, який визначає фінансову стабільність як відсутність нестабільності. У свою чергу фінансовою нестабільністю він вважає ситуацію, в якій функціонування економіки потенційно погіршується коливаннями цін фінансових активів або нездатністю фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання [2, с. 95].

Варто зазначити, що такий підхід (від протилежного) трактування досліджуваного поняття, в основному виник через те, що науковці часто ототожнюють категорії “фінансова нестабільність” та “фінансова криза”, яка може виникнути в результаті першої. Проте поняття “фінансова криза” саме по собі є складним та багатограним, через що потребує додаткового детального вивчення. Втім перевагою такого підходу є те, що фінансова криза є найяскравішим проявом фінансової нестабільності і її дослідження є складовою у вивченні фінансової стабільності.

У визначеннях, в яких робиться акцент на процесах трансформації заощаджень в інвестиції, систему вважають фінансово стабільною доти, доки не порушений зазначений процес трансформації. Прихильниками такого трактування є знані за кордоном економісти, зокрема член Ради керуючих і Виконавчої ради Європейського центрального банку Т. Падоа-Скьоппа. Він вважає, що фінансова стабільність – це стан, коли фінансова система здатна протистояти шокам без розвитку кумулятивних процесів, що порушують трансформацію заощаджень в інвестиції та здійснення платіжних операцій в економіці [7, с. 287].

Проте, попри виокремлення трьох основних груп підходів до трактування фінансової стабільності, пошуки унікального визначення, яке б повністю висвітлювало його внутрішню змістовну суть, тривають. Ми не пропонуємо

остаточного визначення фінансової стабільності, оскільки розуміємо, що для його появи потрібно провести ще чимало клопіткої роботи. Однак, вважаємо, що практичний розгляд кількісних характеристик, що впливають на фінансову стабільність, повинен допомогти у встановленні єдиного визначення.

Література:

1. Макаренко, М.І. Глобальна фінансова стабільність в контексті сучасних вимог світового розвитку / М.І. Макаренко // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 6-7 травня 2010 року) / Редкол.: О.В. Прокопенко та ін. – Суми : СумДУ, 2010. – С.153-156.
2. Момотюк Л. Є. Теоретичні підходи до статистичної оцінки фінансової стабільності держави / Л. Є. Момотюк // Зовніш. торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 94-99.
3. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению / Служба переводов МВФ. - Вашингтон: МВФ, 2007. – 312 с.
4. *Financial Stability Forum decides to broaden its membership [Electronic resource]: Press release of Bank for International settlements.* - Mode of access: <https://www.bis.org/press/p090312c.htm>
5. *Financial Stability Report Bank of England.* – 2009. – December ; Issue № 26 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bankofengland.co.uk/financialstability/index.htm>
6. *Financial Stability Reports. National Bank of Poland [Electronic resource].* – Mode of access : <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/systemfinansowy/stabilnosc.html>
7. Padoa-Schioppa Tomasso. *Central Banks and Financial Stability: Exploring the Land In Between* / T. Padoa-Schioppa // *The Transformation of the European Financial System*, ed. by Vitor Gaspar and others. – Frankfurt: European Central Bank, 2003. – P. 269–310.

УДК 338.43 (477)

Рудич А.І. – к.е.н., завідувач кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавської державної аграрної академії

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Питання фінансування аграрного сектора завжди були актуальними. Однак якщо два роки тому представники агробізнесу могли розраховувати на кредитування, нехай і за високим у порівнянні з розвиненими країнами процентними ставками, то сьогодні і це джерело фінансування став практично недоступним. Капіталізація українських банків знаходиться на дуже низькому рівні, тому багато з них були змушені покинути ринок фінансових послуг, а міжнародні фінансові установи не поспішають на допомогу. Особливо коли мова йде про малому і середньому бізнесі [1].

Державна підтримка галузі практично відсутня, це стосується прямих програм фінансування та дотування галузі. В умовах, коли в недалекому майбутньому українським сільськогосподарським товаровиробникам доведеться конкурувати з європейськими у рамках відкриття зони вільної торгівлі, відсутність державної підтримки, а також гострий дефіцит фінансування, особливо малого і середнього бізнесу, можуть знизити ефект співпраці. Тому впровадження різних альтернативних механізмів фінансування, які можуть допомогти не тільки залучити кошти в сільгоспвиробництво, але і знизити ризики, є досить перспективним [2].

У числі найважливіших інновацій у фінансуванні АПК України, є впровадження механізму аграрних розписок та поділ ризиків між партнерами. Одним з таких механізмів є аграрні розписки. Ще в 2012 р. був прийнятий закон України про аграрні розписки. Ця подія мала досить сильну підтримку в експертному співтоваристві. Але, мабуть, істотне погіршення економічної та політичної ситуації в країні, а також значна девальвація національної валюти і подальша невпевненість у завтрашньому дні призвели до того, що доступ до фінансування, в тому числі й кредитного, став практично закритий. Це значить, з'явилася потреба в альтернативних джерелах фінансування, які дозволять вкладати гроші в аграрне виробництво з найменшим ризиком. Ось і згадали про аграрні розписки – як одному з таких інструментів. Однак механізм новий, а тому потребував апробації. Пілотний проект було вирішено реалізувати в Полтавській області, щоб виявити слабкі і сильні сторони даного механізму [3].

Першою особливістю аграрної розписки є те, що, на відміну від договору, її не можна визнати недійсною. Оскаржити аграрну розписку можна, як і вексель, за дефекту форми. Однак, щоб знизити ризик дефекту форми, існують обов'язкові реквізити аграрної розписки. Зокрема, у товарній розписці обов'язково вказується кількість і якість сільгосппродукції, яка буде поставлятися. При цьому слід також вказати і експертна установа, яка в майбутньому буде вирішувати спірні питання за якістю. Також вказується і форма перерахунку, якщо буде поставлена продукція іншої якості.

Друга перевага: аграрна розписка прив'язана не до назви компанії або ім'я власника, який її видає, а до кадастровому номеру ділянки, на якому буде вирощений урожай, який є заставою. Це дозволяє захистити кредиторів, які можуть перевірити, не вказано даний ділянку в інших агророзписках, потенційних орендарів даної ділянки і покупців продукції, які можуть перевірити, чи не є товар заставним. Перевірити ж цю інформацію можна з допомогою Загального реєстру аграрних розписок, який знаходиться у вільному доступі. Також до явних переваг аграрних розписок можна віднести і порядок стягнення. Оскільки агророзписка нотаріально посвідчується, то і стягнення йде за виконавчим написом нотаріуса. Якщо боржник не виконав свої зобов'язання, то нотаріус протягом 1 дня робить відповідний напис, після чого протягом 7 днів виконавча служба зобов'язана передати кредиторіві предмет застави [3].

В цілому, кажучи про перспективи фінансування аграрного сектору, аналітики відзначають, що сьогодні слід акцентувати увагу не стільки на фінансуванні самого виробництва, скільки на надання коштів для впровадження сучасних технологій, розвитку агрологістики, які будуть сприяти підвищенню ефективності сектора. У період змін всі сфери бізнесу готові внести свій вклад не тільки в поліпшення умов ведення аграрного товаровиробництва в країні, але і зміцнення іміджу України як однієї з держав, що забезпечує глобальну продовольчу безпеку. І, тому нам є чому вчитися у інших країн і ми хочемо вчитися новому, використовувати сучасні технології і йти в ногу з часом, щоб реалізувати наявний потенціал.

Необхідна концентрація на вагомих точках зростання аграрної економіки, які повинні стати драйвером розвитку галузі сільського господарства в цілому. На думку вчених це, по-перше, вдосконалення систем менеджменту на аграрних підприємствах. По-друге, підвищення технологічності виробництва – потрібно активно використовувати українські ІТ-напрацювання для цілей сільського господарства. І по-третє, пошук можливостей для розширення збуту на експортних ринках Азії, США і Європи. Головним перспективним експортним ринком для реалізації української сільськогосподарської продукції має стати Європейський Союз. [4].

Література:

1. *ТОП-5 проблем сільського господарства України* <http://1fin.biz/top-5-problem-selskogo-hozyaystva-ukrainyi/>
2. *Аграрные расписки в Украине: опыт – сын ошибок трудных* http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1056831#.VwN-_5yLTcs
3. *Український аграрний конгрес: не той урожай, що в полі...*
4. *П'ять причин для росту української економіки* <http://www.dsnews.ua/economics/pyat-prichin-dlya-rosta-ukrainskoy-ekonomiki-14052014072600>

УДК 338.48.330.131.7

Румянцев О.С. – студент V курсу факультету Економіки та управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Нагальним завданням, що стоїть нині перед цивілізацією, є проблема економічної безпеки на планеті. Актуальність теми полягає в тому, що сьогодні людство стоїть на порозі глобальних екологічних та соціальних катастроф, тому настав час замислитися над усталеним економічним ладом, в якому дотепер на перше місце ставили отримання прибутку будь-якою ціною. Однак саме через таку політику та активну виробничу діяльність постраждало навколишнє середовище. Бездумна експлуатація природних багатств рано чи пізно призводить до зміни клімату, зменшення біорозмаїття, збільшення кількості важких захворювань, що зумовлює збільшення витрат на відшкодування збитків, пов'язаних зі зміною природних систем. І чим більше економічна діяльність нищить, тим більше вона в результаті втрачає [1].

Одним з шляхів розв'язання проблеми має бути Концепція сталого розвитку суспільства, ідея якої була започаткована в діяльності ООН і дала розвиток великій кількості досліджень у галузі структури, функцій, динаміки та інтеграції даної теорії в світовий соціальний та економічний простір. Однак перехід світового співтовариства до стану «сталого розвитку» потребує серйозних змін у протіканні багатьох планетарних процесів. Досягти їх можна тільки погодженими діями. Саме тому розгляд концепції сталого розвитку неможливо починати відокремлено від процесів глобалізації [4].

Метою даного дослідження є вимірювання зрушень сталого економічного розвитку, обґрунтування практичних заходів щодо впровадження його концепції, виявлення негативних та позитивних зрушень на шляху суспільства до сталого економічного розвитку. Об'єктом дослідження є концепція сталого економічного розвитку як нова модель розвитку суспільства. Предметом дослідження є взаємозв'язок економічної, екологічної та соціальної складових як чинників досягнення збалансованого розвитку.

Слід пам'ятати, що перехід світового співтовариства до стану «сталого розвитку» потребує серйозних змін у протіканні багатьох планетарних процесів. Досягти їх можна тільки погодженими діями. Саме тому розгляд концепції сталого розвитку неможливо починати відокремлено від процесів глобалізації.

Концепція сталого економічного розвитку ґрунтовно досліджується в економічній науці, зокрема такими науковцями: Г. Дейлі, Ю. Ю. Туниця, Л.С. Гринів, Є.М. Борщук, О.М. Мельник, В.В. Трофимовою, В.В. Трофимова. Становлення концепції відбувалося поступово, визначаючи принаймні три принципи обов'язкові її складові: економічне зростання (максимізація добробуту суспільства), соціальний прогрес (забезпечення рівності прав

громадян) та захист навколишнього середовища (збереження та відновлення екосистем).

Концепція «сталого розвитку» розроблялась міжнародним співтовариством поступово, визначаючи принаймні три принципові обов'язкові її складові: економічне зростання, соціальний прогрес та захист навколишнього середовища.

Економічна складова означає, що добробут суспільства має бути максимізовано, бідність ліквідовано, має бути зменшено розрив у рівнях економічного розвитку країн. Соціальна складова включає проблеми забезпечення рівності прав громадян, підтримка демократії, забезпечення отримання населенням належного рівня освіти та медичним обслуговування. Екологічна складова зосереджується на збереженні та відновленні екосистем, на налагодженні екологічно чистого способу задоволення потреб суспільства.

Сталий економічний розвиток неможливо розглядати окремо від ряду показників. Найважливішими серед них є Індекс сталого розвитку, Індекс Доу-Джонсона, Індекс сталого розвитку людини та Індекс глобальної конкурентоспроможності. Аналіз даних показників вказує на те, що на сьогодні найактивніше намагаються впроваджувати концепцію сталого розвитку Європейські країни, зокрема Скандинавські [2].

Окрему увагу слід приділити нашій державі. Незважаючи на особливу гостроту екологічних, економічних та соціальних проблем, які постали перед людством, концепція сталого розвитку досі не набула в Україні достатнього поширення. Більш, ніж двадцятирічний досвід упровадження стратегічних засад сталого розвитку в Україні доводить, що за фактом у більшості сфер економічної діяльності не забезпечується необхідна системна єдність соціальної, екологічної і виробничої компонент. Такий стан свідчить про необхідність зосередження уваги саме на системних методологічних аспектах формування оновленого концепту національного господарювання [3].

Як висновок, слід сказати, що світова екологічна ситуація вкрай катастрофічна і потребує негайних дій з боку політиків, підприємців і всіх мешканців Землі. Саме концепція сталого економічного розвитку є тим стрижнем, що здатний об'єднати зусилля та врятувати людство з глобальних катастроф.

Література:

1. Backstrand K., Soderholm P. *Organisational challenges to sustainable development // Environmental politics. 1996. Vol.5.N 2.*
2. Dow Jones Sustainability Indices [електронне видання]. – Режим доступу: <http://www.sustainability-indices.com/>
3. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (СЦД-Україна) [електронне видання]. - Режим доступу до журнал : <http://wdc.org.ua>
4. Europe 2020 – Official EU Site [електронне видання]. – Режим доступу до журналу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

УДК 332.14

Самонова А. – студентка I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Забезпечення наукових підходів під час формування і реалізації регіональної політики вимагає чіткого обґрунтування її теоретичних, методологічних і методичних засад. Останніми роками термін «регіональна політика» міцно закріпився в економічному лексиконі як науковців у галузях економічних та суспільних наук, так і представників усіх рівнів державного управління. Необхідність регіональної політики впливає з регіональної дискретності простору, нерівнозначності регіонів за чинниками і завданнями їхнього розвитку, внаслідок чого будь-яка державна політика будується диференційовано в регіональному аспекті.

Державна регіональна політика – це сукупність організаційних, правових та економічних заходів, які здійснюються державою у сфері регіонального розвитку країни з врахуванням поточного соціально-економічного стану регіонів та стратегічних завдань [2, с. 86].

. Заходи спрямовуються на стимулювання ефективного розвитку продуктивних сил регіону, раціональне використання їх ресурсного потенціалу, створення нормальних умов життєдіяльності населення, забезпечення екологічної безпеки та вдосконалення територіальної організації суспільства. Впровадження регіональної політики пов'язане з необхідністю вдосконалення регіонального управління. Державна регіональна політика являє собою складову частину загальнодержавної стратегії економічного та соціального розвитку країни. Метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій на основі ефективного використання виробничого потенціалу кожного регіону для підвищення рівня життя населення, забезпечення соціальної захищеності кожного громадянина, удосконалення роботи органів державної влади та місцевого самоврядування.

Державна регіональна політика ґрунтується на таких принципах:

- конституційність та законність — реалізація політики здійснюється відповідно до Конституції та законів України, актів Президента;
- поєднання процесів централізації та децентралізації влади з врахуванням загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;
- забезпечення тісного співробітництва органів виконавчої влади з органами місцевого самоврядування в реалізації заходів щодо регіонального розвитку;
- об'єднання фінансових ресурсів місцевих органів державної виконавчої

влади та органів місцевого самоврядування для вирішення спільних міжрегіональних економічних, соціальних та екологічних проблем;

- підвищення ролі регіонів у зовнішньоекономічному співробітництві, активне входження регіонів до міжнародних організацій та формувань, активізація міжрегіонального та транскордонного співробітництва;
- децентралізацію влади, розмежування повноважень центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з розширенням повноважень органів місцевого самоврядування.

У Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року завдання регіональної політики України уточнені з урахуванням сучасних тенденцій і проблем у соціально–економічному розвитку держави й регіонів, стратегічних пріоритетів розвитку держави, особливостей міжнародного та прикордонного співробітництва, існуючого й перспективного інституційно–правового середовища в даній сфері.

Розглянемо стратегічні завдання регіональної політики.

1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу;
2. Забезпечення розвитку людських ресурсів;
3. Розвиток міжрегіонального співробітництва;
4. Створення інституціональних умов для регіонального розвитку [1, с. 432].

Узагальнюючи сутність та зміст діяльності по впровадженню державної регіональної політики можна заключити, що ця діяльність повинна сприяти демократизації процесів управління кожним регіоном та місцевого самоврядування, вдосконалення інтеграційних зв'язків між органами державного управління та регіональними органами влади. При цьому правові та економічні відносини й регулятори між державою й регіональними органами влади повинні будуватися на конституційних засадах за принципом верховенства загальнодержавного права та законів.

Література:

1. Савицкая, Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия* / Г. В. Савицка – 4-е изд., перераб. и доп.– Минск : Новые знания, 2002. – 688 с.
2. Л. М. Котенко, Т. В. Польова. – Х. : ХДУХТ, 2008. – 175 с.

УДК 338.984

Синякова К.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету,
Калюжна Н.О. – студентка 2 курсу факультету економіки менеджменту Херсонського державного університету

ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Питання людського розвитку завжди було актуальним і розглядалося практично всіма економічними школами та напрямками. Воно еволюціонувало поряд з такими категоріями, як економічне зростання, продуктивність праці, й за сучасних умов розглядається економістами як основа функціонування економічної системи світу, а також кінцева мета економічного розвитку.

Людський розвиток – це процес розширення можливостей людей обрати шляхи і засоби підвищення якості (стандартів) власного життя.

Двадцять п'ять років тому в першій Доповіді про людський розвиток (ПРООН) [1] була представлена концепція людського розвитку – простого поняття, що має далекосяжний зміст. Згідно з нею, індекс людського розвитку обчислюється за формулою:

$$ІЛР = \frac{І_{тр.ж.} + І_{осв.} + І_{ввп}}{3},$$

де $I_{тр.ж.}$ – індекс тривалості життя(довголіття);

$I_{осв.}$ – індекс рівня освіченості;

$I_{ввп}$ – індекс ВВП на душу населення.

У 2014 р. Україна посіла 81-е місце в рейтингу країн за Індексом людського розвитку [2], піднявшись на 2 позиції – з 83 місця у 2013 р. Цей показник належить до категорії високого рівня розвитку. У 2014 році ІЛР України, як зазначалося, склав 0,747 пункти, що ставить її у другу групу загального рейтингу. За період з 1990 до 2014 року значення ІЛР України зросло з 0,705 до 0,747 – тобто на 6%, що дещо нижче ніж середній рівень зростання у світі.

Протягом останніх років у рейтингах ПРООН Україна має негативну динаміку: з 2007 по 2014 рр. рейтинг знизився на 5 пунктів при абсолютному збільшенні показника ІЛР з 0,732 у 2007 р. до 0,744 у 2014 р. Основною причиною падіння рейтингів є низький рівень матеріального благополуччя населення через великий відсоток бідного населення. Другою кризовою причиною є ситуація економіки на Сході України, яка формує низку загроз подальшої дестабілізації розвитку. Серед яких найбільш гостро проявляються наступні:

1. Подальше скорочення промислового виробництва та погіршення результатів функціонування промислових підприємств.

2. Зниження інвестиційної спроможності регіонів, зменшення обсягу інвестиційного капіталу, поглиблення диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів через непривабливість традиційних галузей і територій для інвестування.

3. Зменшення доходів населення та подальше обмеження його купівельної спроможності, що поставить під загрозу діяльність малих та середніх підприємств, індивідуального підприємництва, орієнтованого на внутрішній попит.

4. Ускладнення ситуації з виплатою заробітної плати працівникам у регіонах.

5. Погіршення платіжної дисципліни і збільшення заборгованості за бюджетними платежами.

Отже, з вище сказаних проблем, можна сказати, що перспективи відновлення позитивної регіональної динаміки залежатимуть від загальної стабілізації макроекономічної ситуації в країні. Але і органи місцевого самоврядування та місцеві органи виконавчої влади повинні докладати зусиль щодо відновлення соціально-економічної сфери та консолідації регіонів навколо спільних завдань забезпечення національної безпеки. Для цього необхідним є налагодження тісної співпраці органів влади та поглиблення діалогу місцевої влади з представниками системо утворюючих підприємств і галузей, що надасть можливість максимально врахувати інтереси всіх суб'єктів регіональної політики, гарантуватиме зміцнення соціального партнерства між владою та бізнесом та створить підґрунтя для реалізації на регіональному рівні в Україні реформ європейського зразка. І якщо налагодиться ситуація в середині країни, тоді й Україна зможе піднятися на новий рівень.

Важливим інструментом забезпечення політики людського розвитку є Цілі Розвитку Тисячоліття (ЦРТ), які були визначені ООН у Декларації тисячоліття (2000 р.) та спрямовані на зниження найбільших небезпек людського розвитку – бідності, захворювань, а саме ВІЛ/СНІДу, туберкульозу, материнської та дитячої смертності, забруднення навколишнього середовища, нерівності. Ці небезпеки існують і в Україні, тому розробка та реалізація завдань у рамках ЦРТ є актуальним завданням і для України. Їх всього 8:

Ціль 1. Ліквідувати абсолютну бідність і голод

Ціль 2. Забезпечити загальну початкову освіту

Ціль 3. Сприяти рівноправності статей і розширенню прав жінок

Ціль 4. Скоротити дитячу смертність

Ціль 5. Поліпшити охорону материнського здоров'я

Ціль 6. Боротися з ВІЛ/СНІДом, малярією і іншими захворюваннями

Ціль 7. Забезпечити екологічну стійкість

Ціль 8. Сформувати всесвітнє партнерство з метою розвитку

Література:

1. <http://hdr.undp.org> – Звіти з людського розвитку на сайті Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

УДК 338

Якубенко В.Д. – д.е.н, професор кафедри політичної економії Київського національного економічного університету
Слива К.І. – студентка V курсу факультету економіки та управління Київського національного економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Капітал є одним із найважливіших понять функціонування та розвитку економічної системи. Питання про природу капіталу, його форми прояву джерела виникнення відносяться до найбільш складних та дискусійних. В економічній науці й досі немає однозначного визначення, трактування поняття «капітал» і тих процесів які забезпечують його розширене відтворення як сукупної величини вартості. Провідна роль цієї категорії підкреслюється самим змістовим значенням цього поняття, що походить від латинського слова «capitalis» і означає головний, основний, ґрунтовний, дуже важливий, що в свою чергу дає підстави багатьом авторам називати капіталом все те, що важливе в життєдіяльності людини, суспільства, передусім з точки зору задоволення особистих потреб прямо або опосередковано. Сьогодні все частіше зустрічаються такі поняття, як соціальний, культурний, політичний та символічний капітал. Популярність «капіталістичної» термінології викликана почасти специфічним трактуванням поняття «капітал», яке подається як щось свідомо об'єктивоване, вагоме і в той же час динамічне, що розвивається і безупинно змінює форми.

Визначальною є здатність сучасних форм капіталу інтегруватися, переплітатися, існувати та відтворюватися в різних послідовностях та залежностях. В теорії, всі зазначені форми капіталу рівнозначні між собою. Проте їх ліквідність в конкретний момент часу та в конкретному місці та історично обумовлене опрацювання дає підстави розглядати їх значимість для соціально-економічного розвитку країни. Розглядаючи різні прояви сучасних форм капіталу, необхідно пам'ятати, що вони, так чи інакше пов'язані з товарно-грошовими відносинами, з відносинами власності на певні фактори виробництва та його результати і зміною суб'єкта власності. За межами суспільного виробництва не існує капіталу ні як явища, ні як поняття, так як він є результатом суспільних відносин, що складаються, відтворюються в процесі товарно-грошового виробництва. Теоретичною основою управління відтворювальною функцією капіталу в постіндустріальну порівняно з індустріальною є концепції грошових потоків, фінансового важеля і людського капіталу. Головним фактором відтворювальних процесів в соціально-економічних системах є людина за допомогою використання фінансових ресурсів може забезпечити ефективне функціонування виробничих функцій

суб'єктів господарювання [2, с. 246].

Кожна форма капіталу прагне до домінування, проте серед усіх перерахованих форм, очевидно, що на сьогодні економічний капітал по праву займає центральне місце. По-перше, логічно він найбільш близький свого початкового політико-економічного поняття. По-друге, господарське життя, що зокрема, так цікавить економічну соціологію, є тією сферою, де превалює категорія економічного капіталу. І по-третє, на емпіричному рівні параметри економічного капіталу, як правило, корелюють з багатьма параметрами, що позначають кількість і якість інших ресурсів. Проте при зведенні всієї сукупності ресурсів до економічного капіталу розуміння господарського процесу стає неможливим.

Дослідження сучасних форм функціонування капіталу є важливим, оскільки всі вони можуть в тій чи іншій мірі конвертуватися в економічний капітал, в тому числі в його грошову форму. Соціальний капітал приносить інформацію про економічні ресурси. Адміністративний капітал відкриває найкоротший шлях до їх джерел. А політичний капітал дає можливість поборотися за ці джерела. Культурний капітал полегшує способи мобілізації економічного капіталу. В той же час, символічний капітал дозволяє представити його більш значним в очах інших агентів. Нарешті, людський і фізичний капітали допомагають витягти з використання економічних ресурсів найбільші доходи. В свою чергу, економічний капітал впливає на кожен із зазначених вище.

В результаті проведеного дослідження не виникає сумнівів про актуальність сучасних форм функціонування капіталу та їх відтворення як одного із ще не розробленого у вітчизняній науці, проте дуже перспективного напрямку економічної думки на шляху становлення постіндустріального суспільства.

Література:

1. Бурдьє П. *Формы капитала* / П. Бурдьє // *Экономическая социология*; пер. М. С. Добряковой; науч. ред. В. В. Радаев – 2005. – № 3. – Т. 6. – С. 60–74.
2. Никитюк Т.О. *Сучасні трактування форм капіталу* / Т.О. Никитюк // *Теоретичні та прикладні питання економіки*. – Вип. 22. – С. 243–252.
3. Робінзон Дж. *Теория капитала и экономического роста* / Под ред. С. Дзарасова. – М., 2004. – 398 с.

УДК 005.35

Станкевич Ю. Ю. – к.е.н, доцент
кафедри економічна теорія Херсонського
державного університету

Сорокіна А. М. – студентка IV курсу
факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету

ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Сучасні інтеграційні та глобалізаційні процеси супроводжуються підвищенням міжнародної конкуренції, необхідністю застосування прогресивних заходів та спрямування стратегічного вектора на досягнення бажаної конкурентоспроможності українських підприємств, що сприяє трансформації економіки та її адаптації до ринкових умов. Це можливо лише за допомогою використання прогресивного світового досвіду, ефективного діалогу між бізнесом, урядом та громадським суспільством задля вирішення соціальних проблем. Ми вважаємо, що такі зрушення можливі за допомогою впровадження та поширення корпоративної соціальної відповідальності.

Політика корпоративної соціальної відповідальності розповсюджується на такі взаємопов'язані напрями:

- формування та покращення іміджу;
- корпоративний розвиток;
- управління розвитком людського капіталу;
- здоров'я, охорона прав людини, екологічного довкілля;
- взаємодія з місцевими органами влади, державними структурами для вирішення спільних соціальних проблем.

За останні 10-15 років корпоративна соціальна відповідальність, як система управління, стала ключовою ідеологією бізнесу, основою соціального партнерства з урядами усіх рівнів та громадянським суспільством. Досвід показує, що робота і звітність по корпоративній соціальній відповідальності та стійкому розвитку дає компаніям ефективний результат у формі:

- покращення іміджу та ділової репутації;
- росту капіталізації;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- вкладу в стійкий національний розвиток. Впровадження стратегій корпоративної соціальної відповідальності має неабиякий вплив на інвестиційну привабливість компанії [1, с. 881-891].

Розглядаючи досвід корпоративної соціальної відповідальності в українських корпораціях, можна виділити її основні переваги:

1. Поліпшення фінансових показників. Продумана соціальна політика компанії, прозорість дій щодо партнерів та добрі взаємовідносини з власним персоналом можуть досить істотно впливати на фінансові показники підприємства. Багато досліджень, проведених у різних країнах, засвідчують

пряму залежність між якістю політики соціальної відповідальності компанії та поліпшенням її фінансових показників.

2. Поліпшення іміджу та репутації брендів. Товарний достаток та великі можливості вибору на ринку створюють умови, за яких на вибір споживачів того або іншого товару чи бренду впливають не тільки його ціна і якість, а й багато інших чинників. Численні дослідження показують, що одним з таких чинників є репутація компанії як соціально відповідальної корпорації, популярність та визначення її соціальної діяльності.

3. Підвищення продажу та лояльність споживачів. Успішна та продумана політика соціальної відповідальності істотно впливає на рівень продажу, здійснюваного компанією, та лояльність щодо неї споживачів.

4. Зниження плинності кадрів, підвищення відданості персоналу. До роботи в компанію, що підтримує продуману політику соціальної відповідальності, легше залучити професіоналів, тут знижується плинність кадрів і у зв'язку з цим скорочуються витрати на навчання працівників.

5. Скорочення тиску з боку перевіряючих органів. У деяких країнах продумана політика соціальної відповідальності може сприяти зменшенню тиску з боку перевіряючих органів. Публікація інформації про принципи та політику компанії щодо своїх працівників, докільця, постачальників значною мірою дає відповідь державним органам на те, яким є ставлення компанії до цих питань. Можна стверджувати, що ті компанії, які дотримуються відкритості й прозорості у своїй діяльності, вкладають ресурси в соціальні програми, мають більш стійкі позиції у відносинах з владою [2, с. 79-83].

Отже, корпоративна соціальна відповідальність є дуже важливою для розвитку суспільства передусім тим, що має ряд переваг, що спрямовані на: покращення ефективності процесів корпоративної соціальної відповідальності; підвищення мотивації та продуктивності працівників; зростання вартості нематеріальних активів, тому у зв'язку з цим ми вважаємо за потрібне впроваджувати корпоративну соціальну відповідальність вітчизняними компаніями.

Література:

1. Бурлакова Ю.М. Корпоративна соціальна відповідальність як основа гармонізації суспільства / Ю.М. Бурлакова // *Економіка: проблеми теорії та практики* : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Випуск 252 : в 6 т. Т. IV. – С. 881–891.
2. Катихін Є. Корпоративна соціальна відповідальність та практики у деяких її напрямках / Є. Катихін // *Статистика України*. – 2012. – № 1. – С. 79–83.

Ульченко В.О. – студентка II курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУТЬ ТА ПРОБЛЕМИ

Інтелектуальна власність (ІВ) (англ. intellectual property) – у найширшому розумінні означає «закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших сферах».

Законодавство, яке визначає права на ІВ, базується на праві кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які, будучи благом не матеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними, крім випадків, визначених законодавством.

Інтелектуальна діяльність була властива розумним істотам від моменту їх появи. Проте в економічному обігу результати інтелектуальної діяльності взяли участь тільки в кінці XVIII ст.

Перше згадування про інтелектуальну власність сягає часів Великої французької революції XVIII ст., коли поширення набула теорія природного права. Відповідно до останньої все зроблене людиною, чи то матеріальні об'єкти, чи то результати творчої праці, визнається її власністю. А сама людина має виключне право розпоряджатися результатами власної творчої праці. Поняття "інтелектуальна власність" виникло в процесі тривалої практики юридичного закріплення за певними особами їхніх прав на результати інтелектуальної діяльності у сфері науки, виробництва, мистецтва і літератури. Основу інтелектуальної власності становлять галузі авторського та патентного права, проте вони не вичерпують це поняття, оскільки воно охоплює також право на торговельну марку, комерційне найменування, географічне зазначення, комерційну таємницю.

Термін «інтелектуальна власність» застосовують у правових доктринах розвинених країн і в міжнародно-правових угодах, проте внутрішнє законодавство більшості країн не містить поняття інтелектуальної власності. Поняття права інтелектуальної власності.

Право інтелектуальної власності охороняє великий спектр прав різного характеру. Деякі з них, що є результатом інтелектуальної творчості, визначають як її стимул і винагороду, інші, чи йдеться про інтелектуальну творчість, чи ні, надають із метою регулювання конкуренції між виробниками.

Право інтелектуальної власності належить до нематеріальних цінностей. У широкому розумінні право інтелектуальної власності означає закріплені законом права, що є результатом інтелектуальної, творчої діяльності у промисловій, науковій, літературній і художній галузях. Породження людського розуму, такі як ідея, що стоїть за винаходом, музичний твір або торговельна марка, не можуть, на відміну від матеріальних об'єктів, бути об'єктом охорони від використання іншими особами через той факт, що

хтось ними володіє. Після того як результат інтелектуальної, творчої діяльності стає надбанням суспільства, творець не в змозі здійснювати контроль за його використанням.

Цей основоположний факт, а саме нездатність охороняти об'єкт шляхом самого лише володіння ним, є наріжним каменем законодавства в галузі права інтелектуальної власності. До того ж це право відносять не до матеріального об'єкта, у якому може бути втілений результат інтелектуальної діяльності, а до породження людського розуму як такого.

Право інтелектуальної власності у зазначенні цивільно-правового інституту – це сукупність правових норм, що регулюють суспільні відносини у сфері створення, оформлення, використання й охорони результатів інтелектуальної діяльності людей.

Суб'єктивне право інтелектуальної власності – це право його суб'єкта на володіння, користування і розпорядження належним йому відповідно до закону результатом інтелектуальної діяльності.

Отже, зміст права інтелектуальної власності ми визначаємо так, як він визначається для звичайного права власності. Зміст правомочностей звичайного права власності залежить від об'єкта власності. Так, право власності на землю, безумовно, відрізняється від права власності на шкарпетки. Але повернемося до змісту права інтелектуальної власності.

Література:

1. Підпригора О.А., Бутнік-Сіверський О.Б., Дроб'язко В.С., Крайнев П.П., Мельник О.М., Підпригора О.О., Притика Д.М., Святоцький О.Д., 2002
2. Основи інтелектуальної власності. (Цибульов П.М. – К., 2005)
3. Кірін Р. С. Інтелектуальна власність : підручник / Р. С. Кірін, В. Л. Хоменко, І. М. Коросташова; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Нац. гірн. ун-т".- Д.: НГУ, 2012.

УДК 336.71 (477)

Федяєва М.С. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету, доцент
Карпенко Г.М. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Формування сучасного банківництва відбувається в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, інтеграції фінансових ринків, функціонування фінансових конгломератів та транснаціональних банків. Такі динамічні процеси розвитку банківської діяльності накладають специфічні особливості на функціонування національних банківських секторів, які характеризуються ідентичністю і неповторністю. Глобальна фінансова криза змінила основні засади функціонування банківських та небанківських фінансових установ, посилила вимоги до управління та нагляду за системними банками та інтегрованими фінансовими посередниками.

У сучасних умовах успішність функціонування банківського сектору залежить від ступеня довіри економічних суб'єктів та їх повноцінної взаємодії з банками, оскільки саме ці чинники стимулюватимуть розбудову національної економіки і забезпечення фінансової стабільності економічних суб'єктів [1, с. 149].

Головною метою реформи Національного банку є підвищення його інституційної спроможності та оптимізації організаційної структури. Трансформація регуляторної функції передбачає, що структура Національного банку зосереджуватиметься на таких основних функціональних напрямках, як монетарна політика, пруденційний нагляд, фінансова стабільність, грошовий обіг та розрахункові операції [2].

Завдання реформування організаційної структури полягають у зниженні ієрархічної структури регулятора до чотирьох рівнів – правління, департаменти, управління, відділи, повному перегляді функцій та чисельності персоналу, оптимізації мережі територіальних управлінь та виведені за межі Національного банку України неприбуткових центральному банку функцій [2].

Трансформацію Національного банку України було розпочато навесні 2014 року. Головною метою визначено підвищення інституційної спроможності банку як регулятора.

Основні напрямки для досягнення цієї мети [3]:

- спрощення організаційної структури;
- концентрація на ключових функціях;
- оптимізація супроводжуваних та непрофільних функцій;
- скорочення ієрархічності;
- впровадження матричної структури управління;
- підвищення ефективності внутрішніх процесів у Національному банку

України.

Реформування організаційної структури передбачає поетапний план дій:

- Підготовка (2014 р.)
- Етап I – Організаційна трансформація (2014-2015 рр.)
- Етап II – Реінжиніринг процесів (2015-2016 рр.)
- Етап III – Імплементация нової візії Національного банку України (2016-2017 рр.)

Підготовчий етап відбувся протягом травня-серпня 2014 року. Національний банк глибоко проаналізував діючу структуру та процеси в Національному банку, провів серію консультацій із міжнародними організаціями, місіями та провідними міжнародними та вітчизняними експертами. У ході підготовки було проаналізовано більше ніж 100 моделей центральних банків різних країн світу [3].

Етап II розпочався у 2015 році. Він передбачає здійснення комплексного перегляду та реінжинірингу процесів Національного банку [3].

Наступним етапом трансформації Національному банку, або Етап III, є ініціація та імплементация протягом 2016-2017 рр. нових ключових проектів заради реалізації місії Національного банку. Наразі здійснюється концептуальне планування таких проектів.

Отже, належне функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності Національного банку України, через узгодження управлінських рішень і відповідно досягнення певних пропорцій між всіма його складовими компонентами, забезпечить досягнення як стратегічних, так і тактичних цілей Національного банку, сприятиме підвищенню рівня прибутковості, пониженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності і платоспроможності на достатньому рівні, що позитивно вплине на забезпечення фінансової стійкості і підвищення ефективності діяльності Національного банку України.

Планомірне і послідовне впровадження у масштабах країни комплексу запропонованих заходів може прискорити розвиток банківської системи, створивши реальні передумови для виникнення на фінансових ринках повноцінного конкурентного середовища та формування конкурентоздатного банківського сектора світового рівня.

Література:

1. Меда Н.С. Систематизація функцій банківської діяльності в сучасних умовах / Н.С.Меда // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1 (19). – С.149-152.
2. Про стратегію реформування власної організаційної структури Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13030119
3. Процес трансформації Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=12955025
4. Ревенчук О. Банківський сектор та його структура в Україні / О.Ревенчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип.19. – С. 420-424.
5. Смовженко Т., Кравченко І., Багратян Г. Макроекономічна політика України в 2014-2019 рр.: банківська та фінансова сфери / Т.Смовженко, І.Кравченко, Г.Багратян // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 20-24.

УДК 338.242.4

Федяєва М.С. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

Тишковець А.В. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

У механізмі державного регулювання бізнесу особливе місце займає його державна підтримка.

Малі підприємства – досить поширена й ефективна форма господарювання. Вони мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Саме мале підприємництво здатне найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця властивість малого бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбувається швидка індивідуалізація і диференціація споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, розширення номенклатури товарів і послуг [3].

Так, наприклад, державна політика розвитку малого і середнього бізнесу Угорщини, зорієнтована переважно на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни і задоволення попиту населення. Цьому сприяло ухвалення закону про розвиток та підтримку малого і середнього бізнесу, який чітко визначив категорію мікро, малих та середніх підприємств. Для покращення співпраці між суб'єктами малого підприємництва та держави було створено низку організаційних структур із чіткою ієрархією [2, с. 280].

Мета державної підтримки бізнесу – створення однакових умов для всіх суб'єктів господарювання, зайнятих у сфері бізнесу, а також вирівнювання підприємницьких структур з іншими сферами суспільного виробництва. Особливо такої підтримки потребує дрібний та середній бізнес. Великі підприємства, що є стрижнем будь-якої галузі, завжди втілюють результати структурних змін, і в цьому розумінні уособлюють стабільний, "консервативний" початок економіки [4, с. 5].

Україна як самостійна, незалежна держава гарантує нині всім підприємцям (незалежно від вибраних ними організаційних форм підприємницької діяльності) рівні права і створює однакові можливості для функціонування, доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів за умови виконання робіт і поставок для державних потреб. Державна підтримка бізнесу здійснюється на основі Закону України "Про державну підтримку і розвиток малих та середніх підприємств в Україні", в якому зазначається, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава повинна надати належну підтримку [6].

Метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є [1]:

1) створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва, забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;

2) сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;

3) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

Основними проблемами, що стримують розвиток малого підприємництва, є [5]: недосконалість системи оподаткування; нестабільність бюджетного фінансування регіональних програм підтримки малого підприємництва; нерозвиненість механізмів фінансово кредитної підтримки і страхування ризиків малих підприємств, відсутність механізмів самофінансування; обмеження доступу малих підприємств до виробничих потужностей і майна підприємств, що реструктуризуються.

Державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємництва в Україні реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і малого підприємництва. В останні роки було чимало зроблено для розвитку малого бізнесу Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, міністерствами та відомствами, зокрема: врегульовано процедуру державної реєстрації; введено спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва; упорядковано систему перевірок фінансово-господарської діяльності [7].

Література:

1. Донських А.С. Державна підтримка підприємництва – складова ефективної політики розвитку малого бізнесу/А. С. Донських // *Ефективна економіка*. – 2012. – №10. – С. 4-7.
2. Заярна Н.М. Вплив економічної кризи на зовнішньоекономічну діяльність підприємств України / Н.М. Заярна, О.О. Притула // *Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науковотехнічних праць*. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.01. – 364 с.
3. Карпова Е.И. Анализ зарубежного опыта поддержки малого бизнеса / Е.И. Карпова, Л.И. Чубарева [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/)
4. Корягіна Т.В. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні / Т.В. Корягіна, Ю.Є. Осацька // *Економіка та держава*. – 2014. – № 12. – С. 4-7.
5. Лех Г.А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Г.А. Лех, М.М. Ільчишин, О.Я. Туркало // *Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науковотехнічних праць*. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – 400 с.
6. Небава М.І. Механізми державного регулювання та підтримки малого підприємництва в Україні / М.І. Небава, І.Є. Шайдюк, Ю.І. Черкасова, А.В. Дмитрук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/)
7. Цегелик Г.Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні / Г.Г. Цегелик // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2013. – Т. 2. – № 1. – С. 84- 89.

УДК: 330.368

Федяєва М.С. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету, доцент
Чікіров Г.Г. – студент IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

СУТНІСТЬ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ, ЇЇ ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

На сьогодні тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство.

Проблема присутності тіньової економіки характерна майже для всіх країн світу. Тіньова економіка відображає активну криміналізацію економічних процесів, високу корумпованість органів державної влади та низьку правову та податкову культуру юридичних та фізичних осіб.

Вирішення цих проблем – серйозний виклик Україні після політичних змін у 2013-2014рр. Історія тіньової економіки бере свій початок з виникнення держави. Макроекономічна нестабільність, що характерна для кризових часів, є причиною активізації відпливу капіталів з легального сектору за зростання тіньової економіки України.

Тіньова економіка в Україні – сукупність видів економічної діяльності, заборонених законодавством України, або тих, які з різних причин не враховані у офіційній статистиці [1, с. 55].

Тіньова економіка є надзвичайно актуальною та болючою проблемою для української економіки. За різними підрахунками тіньовий сектор займає 40 – 60% економіки України.

До основних причин високого рівня тінізації української економіки відносять неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності, серед яких:

- недієвість механізмів антикорупційного законодавства;
- неефективність функціонування судової та правоохоронної системи;
- неефективне адміністрування податків;
- суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази в окремих секторах;
- високий рівень злочинності;
- відсутність історичної практики дотримання норм та моральних стандартів законослухняної поведінки під час ведення господарської діяльності та сплати податків у суб'єктів господарювання та громадян.

Акцентуючи увагу на специфіці тінізації економіки України, слід відмітити, що причиною тінізації національних економік, традиційно, розглядається надмірний податковий тягар, а системні вади податкової політики являються чи не найважливішим чинником тінізаційних процесів.

Поширення тіньової економіки негативно відображається на дієвості

механізмів та інструментів глобального управління.

До основними сучасних проблемами тінізації економічних відносин у глобальному вимірі відносять тіньову зайнятість та тіньові фінансові потоки [2, с. 115].

Основними інструментами тінізації фінансових потоків є: мінімізація податкових зобов'язань, ухилення від оподаткування, виведення коштів за межі України, легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом, та порушення бюджетних видатків.

Важливе місце в економіці країни займає детінізація економіки.

Пріоритетами детінізації є: посилення ринкового регулювання економіки та проведення антикорупційної реформи, податкова реформа, реформа банківської системи, реформа ринку праці, судова реформа [4, с. 255].

Тіньова економіка негативно впливає на всі соціально-економічні процеси, що відбуваються у суспільстві.

Негативними наслідками існування тіньової економіки є: скорочення податкових надходжень до бюджету та фінансування інноваційно важливих та стратегічних напрямів розвитку держави, погіршення умов існування соціального сектора країни; „втеча” капіталу за кордон, скорочення обсягів офіційного виробництва, вивільнення працівників, поглиблення некерованості економічними процесами, збавлення міжнародного престижу країни, довіри інвесторів як зовнішніх, так і внутрішніх тощо [3, с.74].

Найголовніший негативний чинник тіньової економіки – викривлення умов функціонування підприємств.

Поширення тінізації економіки, зумовлює макроекономічні диспропорції та структурні деформації суспільно-економічного розвитку, що призводить до різкого зниження ефективності державної політики, визнання тіньової економіки однією з загроз національним інтересам країни й національній безпеці в економічній сфері.

Дані реформи детінізації, що наведені в статті, можуть дати поштовх до забезпечення економічного розвитку, що за умов високих показників тіньової економіки є неможливим.

Література:

1. Ванькович, Ю.М. Визначення сутності тіньової економіки / Ю. М. Ванькович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – №22. – С. 450
2. Мазур І. І. Детінізація економіки в контексті економічної безпеки України / Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2004. – Вип. № 4. – 292 с.
3. Нагребельний В. П. Тіньова економіка / В. П. Нагребельний, В.М. Попович // Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С.Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К., 2001.- Т.6.- С. 74-76 с.
4. Предборський В.А. Детінізація економіки / В.А. Предборський. - К.Жондор, 2005. - 614с.

УДК 37.013.73

Хмельницкая М.В. – студентка IV курса факультета кибернетики и системной инженерии Херсонского национального технического университета

Ушкаренко Ю.В. – д.э.н., профессор, заведующая кафедры экономической теории Херсонского государственного университета

"ПАРАДОКС" СВОБОДЫ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Никакая наука не может дать четкого определения, что же такое "свобода". Больше всего интересовались этим именно ученые философы. В первую очередь, чтобы понять особенности современного мира и свободы каждого человека, нужно иметь представления, какой себе представляли свободу люди разных времен. В античные времена считалось, что свобода была прерогативой богов. Аристотель разделял общество на свободных людей, которые не пригодны для физической работы, а больше для политики, и рабов, у которых тело развито для физических работ. Проблема свободы обсуждалась в средневековую эпоху и в период Возрождения. Так, Эразм Роттердамский отмечал: "Свободная воля – это наименование Бога. Поэтому, человеческая воля это крошечная часть божественной благодати, свободно истекающей на человека" [3]. Философия Нового времени отходит от канонов религии, так свобода – это больше не дарованная богом благодать, а неотъемлемая часть (право) каждого человека. Теперь свобода – это деятельность человека, выраженная в выборе действия или бездействия, ограниченная нормами закона.

В современном мире люди в значительной мере получили независимость от внешней власти, но на пути становится новое препятствие – общественное мнение. В результате люди боятся выделиться из толпы и ведут себя как ожидают от них окружающие, постоянно испытывают внутренний страх. Единицы могут выделиться так, чтобы их никто не осуждал.

Человека нельзя сделать свободным, он уже рождается свободным. Свобода его длится до тех пор, пока к нему не приходит осознание жизни и зависимости от чего либо. Ведь с момента его рождения начинается процесс воспитания и образования. Это значит, что человеку обществом устанавливаются рамки: хорошо-плохо, правильно-неправильно, можно-нельзя, за-против.

Такие немаловажные вещи как свобода слова и мысли, свобода выбора религии, право на свободное развитие своей личности, свобода выбора, равенство прав и свобод украинцев оговорено в Конституции Украины. В системе основных личных прав человека и гражданина важное значение имеет право на свободу и личную неприкосновенность. Такие условия уже могут обеспечивать комфортное свободное существование каждого из жителей Украины.

Но помимо вышеперечисленных моментов в современном мире все зависит от рыночной экономики. Схема воздействия чрезвычайно проста и эффективна и здесь можно выделить два основных процесса, которые действуют по принципу круговорота: основа роста рыночной экономики – постоянно растущий спрос; постоянно растущий спрос может обеспечиваться только постоянным ростом доходов населения. К сожалению, Украина в рейтинге доходов на душу населения по данным 2012 года из 52-ух самых богатых стран мира заняла 48 место [1]. Средний объем финансовых активов (депозиты, акции и т.п.) на одного украинца в 2012 году составил 1303 евро. По этому показателю страна вошла в число стран с низким уровнем благосостояния. В 2014 году доход одного человека составил 2 924 доллара, в 2015 году – 2 004, и прогноз на 2016 год предполагает – 1 854 [2]. Из этого можно сделать вывод, что доходы людей падают, при этом потребности остаются теми же. Человек еще больше становится зависимым от экономики, ограничивает себя в своих действиях, что явно не доказывает его свободу.

Немецкий ученый Фридрих Энгельс сказал: " человек перестал быть рабом человека и стал рабом вещи ..." [3]. Считаю эту фразу актуальной, так как она описывает характер данного времени не только для всего мира, а в частности для Украины. Человек выступает как средство. На первый план в межличностных отношениях вышли законы рынка, нацеленные на выживание в экономическом пространстве и борьбу с конкурентами. Человек не является хозяином мира, а наоборот: мир превращается в его хозяина. В средние века капитал стоял на службе у человека и был средством достижения его жизненных целей. В наши дни капитал подчинил себе человека. Любая экономическая деятельность направлена на получение выгоды ради выгоды.

Література:

1. *Рейтинг уровня доходов населения – [Электронный ресурс] – http://zn.ua/ECONOMICS/sostavlen-reyting-urovnya-dohodov-naseleniya-ukraina-zanyala-48-e-mesto-iz-52-h-129768_html*
2. *Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения – [Электронный ресурс] – <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>*
4. *Понятие свободы в философии Э. Фромма и Ф. Ницше как проявление человеческой сущности – [Электронный ресурс] – <http://www.moluch.ru/archive/57/7865/>*

УДК 330.1

Хрущов А.В. – студент III курсу факультету кібернетики та системної інженерії Херсонського національного технічного університету

Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету

ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ПРОЦЕСІ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛУ

В сучасних умовах глобальної економіки процеси концентрації та централізації капіталу набули потужного розвитку. Спостерігається подальший розвиток та виникнення нових форм концентрації та централізації капіталу, чому сприяють структурні зміни у сучасній світовій економіці. Таки провідні форми концентрації та централізації капіталу, як транснаціональні корпорації, транснаціональні банки, транснаціональні стратегічні альянси, фінансово-промислові групи, сконцентрували в своїх руках значну частку економічного потенціалу світу. Їх діяльність поширюється на всі сфери економічного життя і перетворює на провідну силу в сучасній світовій економіці [1].

Процеси концентрації та централізації капіталу взаємопов'язані, оскільки концентрація капіталу виступає як основа притягання капіталів, а централізація – прискорює процес нагромадження капіталу [2]. Великий капітал, створений шляхом об'єднання та поглинання, має більш високу норму нагромадження, ніж та, що була у кожного з дрібних капіталів до об'єднання. Нагромадження капіталу розглядається як процес перетворення доданої вартості на капітал. А концентрація та централізація капіталу є основними формами нагромадження капіталу. Основними причинами, що спонукають капітал до концентрації та централізації, є переваги великого виробництва порівняно з дрібним та одержання певних конкурентних переваг. Розглянемо докладніше ці причини.

По-перше, метою концентрації та централізації капіталу підприємства є максимізація його прибутку та посилення конкурентних переваг на ринку, технічні й технологічні переваги, що зумовлені значно кращими фінансовими можливостями для використання досягнень науково-технічного прогресу. Визначальними чинниками концентрації та централізації капіталу є концентрація виробництва, зростання продуктивності праці, тобто певна зміна технології виробництва, а також активне впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, конкурентна боротьба та ін.

По-друге, мотивом до концентрації та централізації капіталу підприємства є економія від масштабу виробництва, комбінування та зайнятості. Концентрація та централізація капіталу та ефект масштабу дозволяють утворити єдину політику щодо закупівлі матеріалів, сировини, напівфабрикатів, виробничі витрати. По-третє, підприємства з високим рівнем концентрації капіталу, в умовах кризи, проявляють порівняно вищу стійкість та стабільність.

Четвертою перевагою концентрації та централізації виробництва є те, що можна скоротити кількість працюючих в новоствореній компанії та розширити функції персоналу, що залишився, за рахунок усунення дублювання та централізації ряду операцій. По-п'яте, концентрації та централізації капіталу надає підприємству переваги у сфері обігу, оскільки закупівля ресурсів оптом обходиться дешевше, знижуються витрати на транспортування, зберігання та реалізацію великих партій товару. Ще одним мотивом концентрації та централізації виробництва є те, що досягається ефект синергії, тобто одержуються переваги від поєднання ресурсів первісно незалежних економічних суб'єктів, що були їм раніше не доступні.

Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки є провідними формами концентрації та централізації капіталу в сучасній економіці. Транснаціональна корпорація (ТНК) – це корпорація створена національним капіталом однієї країни і підконтрольна національному капіталу, а міжнародна сфера її діяльності має наддержавний, наднаціональний характер. ТНК є формою консолідації промислового і фінансового капіталів, не зважаючи на кордони. ТНК вивозять капітал і створюють міжнародне виробництво речових товарів та послуг на підконтрольних підприємствах у різних країнах світу. Транснаціональний банк (ТНБ) – це універсальний банк, створений національним капіталом однієї країни і підконтрольний національному капіталу. ТНБ має мережу закордонних філій, підприємств та систему участі; виступає як посередник у міжнародному русі позичкового капіталу. ТНБ контролює за підтримкою держави валютні та кредитні операції на світовому ринку.

У глобальній економіці, концентрація капіталу на національному рівні поступово переростає у міжнародний, наднаціональний рівень. Компанії гіганти охоплюють своєю діяльністю одночасно декілька виробництв, причому ці виробництва не обов'язково технологічно пов'язані. Створюються міжнародні монополії, економічні організації та регіональні інтеграційні угруповання. Національні компанії перетворюються у транснаціональні. Поступово відбувається інтеграція транснаціональних корпорацій з транснаціональними банками, що спричиняє виникнення транснаціонального фінансового капіталу. Організаційними формами існування ТНК та ТНБ є національні та інтернаціональні фінансово-промислові групи. Аналіз динаміки концентрації та централізації капіталу дає підстави стверджувати, що тенденція щодо подальшої концентрації та централізації капіталу у різних його формах буде продовжуватися і надалі.

Література:

1. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала / Н.А. Кизим – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.
2. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко – К.: Логос, 2011. – 254 с.

УДК 336.132.11(045)=161.2

Чириченко Ю.В. – *д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Дніпропетровського університету митної справи та фінансів*

Кожаліна Н.П. – *аспірант кафедри оподаткування Дніпропетровського університету митної справи та фінансів*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

На сучасному етапі розвитку економіки та інтеграції України до ЄС актуальним є вивчення досвіду формування місцевих фінансів європейських та інших країн світу. Жодна демократична країна не може функціонувати без відповідного рівня розвитку місцевого самоврядування держави. Головною ланкою при цьому виступають місцеві бюджети з яких відбувається фінансування всіх місцевих видатків та проводиться забезпечення відповідного рівня життя населення окремої країни.

Подальша побудова фінансової системи місцевих органів влади України потребує врахування позитивного досвіду з даного питання зарубіжних країн.

Питання функціонування та розвитку фінансових систем різних країн присвячені праці таких вчених, як Карлін М.І., Миргородська Л.О., Петленко Ю.В. та Рожко О.Д., Федоров В.М., Юрій С.І. та інші. Однак незважаючи на велику кількість досліджень, дане питання потребує проведення подальшого вивчення. Даний факт зумовив актуальність теми дослідження особливостей формування фінансів місцевих органів влади зарубіжних країн.

Від державного устрою залежить структура фінансової системи відповідної країни. В унітарних країнах фінансова система складається з державного та місцевих бюджетів; у федеративних державах фінансова система складається з державного (федерального) бюджету, бюджетів членів федерації та місцевих бюджетів.

Значне теоретичне та практичне значення мають місцеві фінансові органи, як важливий елемент управління місцевими фінансами. Як вважають Петленко Ю.В. та Рожко О.Д. «до фінансових органів місцевої влади зарубіжних країн належать департаменти фінансів, що самостійно створюються цією владою; їхні функції та обов'язки встановлюються законодавством, рішеннями представницьких органів місцевої влади або статутами громад» [3].

Однією із головних функцій які виконують місцеві фінансові органи є фінансове планування. В теперішній час в Україні застосовується фінансове планування ще радянських часів. Тому саме дослідження зарубіжного досвіду в цьому напрямку є досить актуальним.

Під час фінансового планування розробляються два основні документи – щорічний бюджет та довгостроковий фінансовий план. Так наприклад, у Нідерландах розробляється щорічний бюджет та фінансовий план на чотири

роки, в США розробляються шестирічні програми комунальних послуг, капіталовкладень і фінансової політики.

У місцевих органах влади зарубіжних країн широко використовується програмно-цільовий метод фінансового планування інвестицій з детальними розрахунками ефективності й окупності капітальних вкладень [2]. Однією із особливостей фінансового панування більшості зарубіжних країн є бюджетна рівновага – збалансованість доходів та видатків місцевих бюджетів. Тобто фінансове планування є одним із важливих складових забезпечення стабільності місцевих фінансів.

Закономірним для всіх розвинутих зарубіжних країн є розподіл місцевих бюджетів на два самостійних функціональних види місцевих бюджетів. Це місцеві поточні чи адміністративні бюджети та місцеві бюджети розвитку чи інвестиційні бюджети. Кожний з цих бюджетів має власні витрати і власні доходи [1]. До складу доходів місцевих бюджетів у багатьох зарубіжних країнах належать податкові та неподаткові надходження. Одним із джерел формування доходів є різні міжбюджетні трансферти (дотації, субсидії, субвенції, гранти). До складу видатків відносяться видатки на утримання органів місцевого самоврядування, місцевої поліції, фінансування різних програм місцевого значення.

Провівши дослідження зарубіжного досвіду формування фінансів місцевих органів влади ми дійшли до висновку, що для України є корисним міжнародний досвід формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Україні необхідно врахувати світовий досвід який є найбільш реальним для країни в зв'язку з значними відмінностями в суспільно-політичному та соціальному розвитку.

Література:

1. *Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: навчальний посібник/ Л.О. Миргородська// - Київ: Центр навчальної літератури, 2003. - 240 с.*
2. *Падалка В. М. Економетричні моделі як засіб прогнозування доходів регіональних бюджетів / В. М. Падалка, Ю. О. Михайлик // Фінанси України – 2006. – № 6. – С. 8.*
3. *Петленко Ю.В., Рожко О.Д. Місцеві фінанси: конспект лекцій /Ю.В. Петленко, О.Д. Рожко //–Київ: Кондор, 2—3.- 282с.*

Якубенко В.Д. – д.е.н., професор кафедри політичної економії Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

Дамаскіна Т.Ю. – студентка V курсу факультету економіки та управління Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРНОГО КАПІТАЛУ ТА ЙОГО РОЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

Актуальність теми. З переходом до нової економіки роль людини у процесі створення блага кардинально змінилась і набула нового характеру. Причинами таких трансформацій стали процеси глобалізації, поглиблення поділу праці, динамізація глобального руху всіх факторів суспільного виробництва; з одного боку, зменшення ролі людини у безпосередньому виробництві, а з іншого боку, підвищення професійної підготовки, розширення творчого потенціалу, моральних та духовних цінностей. Таким чином, актуальним є питання дослідження нематеріальних форм капіталу, а особливо його культурної складової.

Постановка проблеми. Існує нагальна необхідність подолання неоднозначності теоретичної інтерпретації поняття «культурний капітал» та визначення його ролі у економічному розвитку суспільства.

Результати дослідження. Капітал – це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість, тобто “самозростаюча” вартість. Талановитий учений-економіст К. Маркс поклав в основу своїх досліджень аналіз доданої вартості. Багато провідних вчених досліджували проблему капіталу та розглядали його як уречевлений фактор виробництва, що подано в табл.1.

Таблиця 1

Трактування поняття «капіталу» провідних учених-економістів

Економісти	Трактування капіталу
А. Сміт	Запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід (7, с. 205);
Д. Рікардо	Та частина багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для проведення в дію праці (5, с. 9-10);
Дж. С. Міль	Попередньо накопичений запас продуктів минулої праці (3, с. 148);
А. Маршалл	Сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватись з рівною ефективністю, але які не є безплатними дарами природи (4, с. 234).

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що в майбутньому може дати дохід, то до нього треба віднести й інвестиції у робочу силу (Г. Беккер, Дж. Мінсер). Такий підхід отримав назву “концепція людського капіталу”.

Досліджуючи теоретичні концепції капіталу П. Самуельсон визначав таких

три основних фактора виробництва: 1) природні ресурси; 2) ресурси людської праці; 3) капітальні блага, вироблені економічною системою [6, т. 2, с. 203].

Французьким ученим-соціологом і філософом П. Бурдьє були досліджені форми капіталу з точки зору інструментів та цілей боротьби всередині соціального простору, який формується та структурується на основі розподілу різних видів капіталів (економічного, культурного, символічного).

Під «культурним капіталом» вчений визначав можливість здобуття освіти (загальної, професійної, спеціальної) та відповідного диплома, а також включає той культурний рівень індивіда, який йому дістався у спадок від сім'ї та засвоєний ним у процесі соціалізації [1, с. 60].

У рамках системи капіталів П. Бурдьє виокремлює три стани культурного капіталу. Кожен із запропонованих станів відображає якість та кількість культурних надбань, символів, які мають спільний зміст та у своїй єдності становлять культурний капітал як соціальне явище, але відрізняються за своїм проявом [2, с. 138]: інкорпорований стан, об'єктивований стан, інституціоналізований стан.

Американець норвезького походження Т. Веблен першим дослідив як активне споживання високої культури пов'язано з життєвим успіхом, через його теорію класів.

Висновок. Отже, культурний капітал є сукупністю традицій і інститутів, які історично сформувалися в межах певного суспільства. Його накопичення пов'язане з навиками соціалізації в певній соціальній сфері, що дозволяє діяти відповідно до певних правил, прийнятих в того чи іншого господарського порядку.

Література:

1. Бурдьє П. *Формы капитала* / П. Бурдьє *Экономическая социология*. – 2002. – Т. 3. - № 5. – С. 60–74.
2. Бурдьє П. *Социальное пространство и символическая власть* / П. Бурдьє. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. – 1993. – № 2. – С. 137–150.
3. Миль Дж. С. *Основы политической экономики* / Дж. С. Миль. – Москва, 1980. – Т. 1.
4. Маршалл А. *Принципы политической экономики* / А. Маршалл. – Москва, 1984. - Т.3.
5. Рікардо Д. *Сочинения (Начала политической экономики и податного обложения)*. – Москва, 1941. – Т. 1. *Виправте*
6. Самуэльсон П. *Экономика* / П. 7. Самуэльсон. – М.: МГП «АЛГОН» ВНИИСП, 1992. – Т. 2.
7. Сміт А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. – Москва, 1962.

УДК 332.132

Яласт В.А. - студентка I курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
Петренко В.С. - к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету

СУТНІСТЬ І ПОНЯТТЯ «СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ»

Економіка - найважливіша сфера життя людей. Успішний її розвиток є запорукою могутності країни, благополуччя її громадян і гарантією соціальної стабільності в суспільстві. І, навпаки, недостатній рівень економічного розвитку призводить до відставання країни в технологічному, науковому і суспільному аспектах. Структуру економіки розглядають у вузькому і широкому понятті. У вузькому понятті - це комплекс галузей з виробництва товарів і послуг з відповідними технологічними і міжгалузевими зв'язками. В широкому понятті вона охоплює не тільки пропозиції виробництва, а й форми його організації та управління, механізм державного регулювання ринку.

Структура суспільного виробництва вимірюється як натуральними, так і вартісними показниками (валовий внутрішній продукт цілому, структура економіки — це співвідношення різних елементів економічної системи, що відображають народногосподарські пропорції та стан суспільного поділу праці. Структуру економіки визначають такі критерії :

- обсяги виробленої продукції та наданих послуг (абсолютні чи відносні);
- чисельність зайнятого населення;
- чисельність працюючих, вартість основних фондів, асортимент продукції) [3, с. 63].

Категорія «структура економіки» є динамічною, постійно розвивається, вдосконалюється. Новий етап науково-технічної революції другої половини ХХ ст. зумовив глибоку кризу в більшості країн світу, і, в першу чергу, в розвинутих. Ця криза пов'язана з переходом економіки до нової фази соціально-економічного розвитку [2, с. 69]. Сутність нинішньої структурної кризи полягає у переході економіки від періоду індустріалізації до постіндустріалізації.

Структура економіки поділяється на такі види:

1. Галузева структура виражає пропорції розвитку окремих галузей, підгалузей, видів діяльності, виробництв, сфер національної економіки.
2. Територіальна (відображає розміщення виробництва в окремих економічних районах, що визначаються такими умовами, як: наявність природних ресурсів, географічне положення, кліматичні та інші умови);

В умовах ринкової економіки проблеми її структури є важливим фактором зовнішньоекономічних відносин, це досить складне і багатопланове поняття. Воно включає в себе, насамперед, соціально-економічну структуру економіки, яка характеризується формами власності на засоби виробництва, і організаційно-економічну структуру, що визначається співвідношенням різних форм

організації виробництва. Існує ще виробничо-технологічна структура, яка є формою внутрішньої організації продуктивних сил, тобто співвідношенням матеріального виробництва та сфери послуг, промисловості і сільського господарства, виробництва засобів виробництва та виробництва предметів споживання, добувних і обробних галузей економіки. Вона характеризується питомою вагою наукомістких та високоекономічних галузей виробництва - галузей з повільним оборотом капіталу (суднобудування, літакобудування, ракетно-космічна техніка тощо) та галузей зі швидким оборотом капіталу (виробництво товарів широкого вжитку, пріоритетні галузі агропромислового комплексу, сфери побуту, торгівлі, громадського харчування).

Перехід до ринкової економіки в усією гостротою поставив проблему структури економіки та шляхів її перетворення. Тут виявилось, що це — досить складне і багатопланове поняття. Воно включає в себе, насамперед, соціально-економічну структуру економіки, яка характеризується формами власності на засоби виробництва і організаційно-економічну структуру, що визначається співвідношенням річних форм організації виробництва. Існує виробничо-технологічна структура економіки, яка є вираженням внутрішньої організації продуктивних сил, тобто співвідношення матеріального виробництва та сфери послуг, промисловості і сільського господарства, виробництва засобів виробництва та виробництва предметів споживання, добувних обробних галузей господарства. Вона характеризується питомою вагою наукомістких та високоекономічних галузей зі швидким оборотом капіталу і виробництвом товарів широкого вжитку, пріоритетні галузі агропромислового комплексу, сфери побуту та торгівлі [1, с. 106].

Економіка України в кінці ХХ ст. характеризується структурною кризою, яка поєднує в собі тривалу стагнацію в традиційно важливих галузях і секторах виробництва, тоді як нові галузі можуть розвиватися прискореними темпами. Крізь структурні кризи проходили всі країни ринкової економіки. Якщо за умов вільної конкуренції переливання капіталу, а з ним і структурні зрушення відбулися під "дією гри вільних сил", то бурхливий розвиток продуктивних сил в епоху НТР і високий ступінь монополізації економіки висунули необхідність активного втручання держави в процеси структуроутворення. На державних і міждержавних рівнях розробляються програми підтримки, розвитку й модернізації традиційних галузей та регіонів спеціалізації із застосуванням кредитних, податкових, бюджетних підйомів регулювання. Визнаним шляхом подолання структурних криз є концентрація ресурсів у найперспективніших підприємствах, уражених кризою галузей, їх реструктуризація і технологічне оновлення, підвищення рентабельності виробництва за рахунок економії на витратах, зокрема на трудових. Умовою такого виходу є банкрутство недієздатних за нових умов підприємств і вивільнення робочої сили.

Структурні деформації, притаманні українській економіці за часів командно-адміністративної системи, лише посилились в умовах перехідного періоду. Переважна орієнтація на розвиток важкої індустрії спотворила структуру всієї економіки. Занепад легкої і харчової промисловості призвели до того, що Україна не може забезпечити внутрішній ринок товарами першої

необхідності. Зовсім нерозвиненою сьогодні залишається сфера послуг в Україні. Її частка у ВВП складає лише 35%, тоді як в розвинутих країнах з ринковою економікою цей показник становить 50-60%. Тому необхідність структурних зрушень в економіці України є надзвичайно важливою. А досягнення ефективності цих процесів вимагає інтенсивного втручання держави. Світовий досвід показує, що в розвинутих постіндустріальних економіках структурна політика завжди відігравала роль у забезпеченні стабільного розвитку. Система державного управління постійно використовувала широкий спектр регуляторних і законодавчих заходів, що дозволяло трансформувати національну економіку для досягнення максимальної ефективності її функціонування.

Література:

1. *Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. - Л.: Афіша, 2004. - С.108-135; 104-107.*
2. *Леоненко П.М., Черепніна О.Т. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. - К.: Знання, 2006. - С.69.*
3. *Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. - 2-ге вид., випр. - К: Знання-Прес, 2003. - С. 63.*

УДК 331.524

Ярмошевич В.В. – студентка IV курсу факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету

БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. Останнє не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем, до яких, в першу чергу, слід віднести: падіння рівня життя, посилення соціальної напруженості, тощо. Таким чином, дослідження проблеми безробіття в Україні в сучасних умовах господарювання є досить актуальним.

Представники різних напрямів економічної думки вважають безробіття центральною проблемою сучасного суспільства, тому досліджували його такі вітчизняні та іноземні науковці як: А.Вольська, Г.Мамонова, А.Оукен, Н.Тілікіна, В.Ярошенко та інші. Проте, незважаючи на значний науковий доробок названих вчених проблема безробіття не є в повній мірі висвітленою і потребує подальших досліджень, що і стало предметом даного дослідження.

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активне населення) не зайнята у сфері економіки. Тобто у реальному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. Згідно з нашим законодавством, безробітними вважаються люди працездатного віку, які втратили роботу з незалежних від них причин, не мають заробітку, а також ті громадяни, що виходять вперше на ринок праці, зареєстровані в центрах зайнятості, шукають роботу і здатні приступити до праці [3].

Сутність безробіття полягає в тому, що це не випадкове, а закономірне явище, породжене процесом нагромадження капіталу в умовах ринкової економіки, основаної на приватній власності на засоби виробництва. Ринкова економіка за таких умов неминуче породжує безробіття, одночасно останнє є неодмінною умовою її нормального функціонування [2, с. 96].

Рівень безробіття в Україні протягом 2012-2015 років помітно зазнав негативних змін. У 2012 році показник безробіття склав 7,8%, але вже у 2015 році рівень безробіття зріс на 1,9% та становив 9,7%. Із загальної кількості безробітних, жінки склали 247,8 тис., а чоловіки - 186,6 тис. На нашу думку, таку різницю можна пояснити тим, що для більшості працездатних жінок адаптація до ринкових змін в економіці проходить надто важко. Об'єктивно жінки є менш конкурентоспроможною категорією на ринку праці. Поєднання жінками суспільних функцій, пов'язаних з їхньою професійною діяльністю, та сімейних обов'язків змушує їх іноді відмовлятися від професійного зростання взагалі. У результаті програє як сама жінка, так і суспільство.

За останні роки значні негативні зміни можна спостерігати у більше половини областей України, оскільки, ситуацію в країні змінив розвиток політичної кризи, та як наслідок, народні демонстрації та бойові дії, що розпочалися в кінці 2013 року, призвели до ще більшого загострення проблеми безробіття населення. Проте у Луганській та Донецькій областях рівень безробіття зріс удвічі, що обумовлено проведенням антитерористичної операції на цій території. Найменша диспропорція між попитом і пропозицією робочої сили зафіксована у м. Києві, Київській, Дніпропетровській та Одеській областях – не більше 7% [5].

В умовах становлення ринкової економіки особливо гострою проблемою є рівень безробіття серед молоді, що в Україні становить (16,3%) [4]. Ми вважаємо, що для усунення таких негативних тенденцій необхідно створити реальні передумови для обґрунтованого вибору професії та місця роботи з урахуванням потреб ринку праці, а також покликання, здібностей і психофізіологічних можливостей молодого людини та її професійної підготовки. Враховуючи демографічну ситуацію, яка склалася в різних регіонах України, можна передбачити, що при нинішньому рівні створення нових робочих місць в областях і природному прирості населення рівень безробіття в майбутньому набуде ще більшої гостроти, адже велика кількість працівників втратили високу кваліфікацію внаслідок тривалого простоювання підприємств, багато із них змінили професію, або виїхали на заробітки за кордон.

Економічна наука неодноразово робила спроби з'ясувати причини безробіття і з часом пришла до висновків, що причин незайнятості може бути безліч: міграція робочої сили, спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу, структурні зрушення, важкі умови праці, нерегулярна чи взагалі відсутня виплата заробітної плати, обмежена кількість робочих місць, структурні зрушення в економіці, дискримінація на ринку праці щодо жінок, молоді та національної меншості, сезонні коливання в рівнях виробництва окремих галузей економіки.

Одним із головних наслідків безробіття є те, що відбувається збідніння населення через втрату трудового заробітку та заморожування заробітної плати працівників, які залишаються на виробництві, що тягне за собою падіння купівельної спроможності населення і, відтак, падіння сукупного попиту на товари, що розглядається як головний фактор падіння виробництва й економіки в цілому [1, с. 423].

На сучасному етапі розвитку міжнародної економіки одним з найважливіших питань є подолання безробіття. Якщо декілька років тому ще точилися дискусії навколо цієї проблеми, то сьогодні масове поширення та довготривалий характер цього явища є беззаперечними та потребує негайних дій. Основними напрямками вирішення проблеми безробіття в Україні, на наш погляд, можуть бути: 1) відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу; 2) надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце; 3) надання допомоги по безробіттю працівникам з тимчасовою зайнятістю; 4) збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної

підтримки пошуку робочих місць безробітними; 5) надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого сільського населення; 6) сприяння розвитку і структурній перебудові економіки, створенню умов для спрямування вивільнюваних працівників, насамперед на рентабельні виробництва та в пріоритетні галузі економіки; 7) попередження розвитку безробіття і його скорочення шляхом підвищення економічної заінтересованості підприємств і організацій у створенні додаткових робочих місць, переважно з гнучкими формами зайнятості; 8) удосконалення системи відтворення робочої сили водночас із збільшенням числа робочих місць, поліпшенням професійної орієнтації, підвищенням кваліфікації працівників та ефективності використання трудових ресурсів; 9) захист безробітних та їхніх сімей від негативних наслідків безробіття і забезпечення зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не спроможні конкурувати на ринку праці; 10) формування кадрової, матеріальної, інформаційної, статистичної, фінансової та науково-методичної бази державної служби зайнятості; 11) заходи сприяння зайнятості населення, яке проживає у сільській місцевості.

Таким чином, вирішення проблеми безробіття в Україні потребує розробки системи комплексних науково-обґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення безробіття, а також причини його виникнення. Головний спосіб боротьби з безробіттям – це підвищення рівня життя, надання громадянам можливості гідно працювати та підвищувати свій рівень добробуту.

Література:

1. *Базилевич В. Д. Макроекономіка: Підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик. - 3-тє вид., випр. - К.: Знання, 2006. - 623 с.*
2. *Данильченко Є. П. Макроекономіка: Навчальний посібник / Є. П. Данильченко – К.: 1995. – С. 95-97.*
3. *Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс] : Оф. сайт міністерства юстиції України – Режим доступу : <http://old.minjust.gov.ua>*
4. *Молодь на ринку праці [Електронний ресурс]: Оф. сайт Державної служби зайнятості – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>*
5. *Рівень безробіття в Україні в 2012-2015 рр. [Електронний ресурс] : Оф. сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <https://ukrstat.org>*

СЕКЦІЯ 4

ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

УДК: 657

Булгаков О.С. – *магістрант спеціальності «Облік і аудит» Полтавської державної аграрної академії*
Науковий керівник:
Романченко Ю.О. – *к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ

Облік виробництва є однією з найбільш відповідальних і трудомістких ділянок обліку сільськогосподарських підприємств. Важливість облікової інформації даної ділянки обумовлюється її необхідністю для управління процесом виробництва. В сучасних умовах господарювання доцільно на основі аналізу діючих принципів і вивчення прогресивного досвіду обліку витрат розробити дієву методику організації обліку, сприяючи економічно обґрунтованому розмежуванню витрат за певними класифікаційними ознаками для здійснення контролю і оперативного управління.

Початковим етапом обліку виробництва, незалежно від методів його здійснення є встановлення і застосування об'єктів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Від правильності вибору і практичної прийнятності об'єктів залежить ступінь впливу їх на організацію обліку витрат, а також взаємозв'язок первинної і результативної інформації.

Основні завдання, які повинні бути вирішені при організації обліку процесів виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема кормових культур зводяться до такого:

- раціональна організація документообігу, яка забезпечить своєчасне і правильне оформлення первинних та зведених документів щодо витрат виробництва окремо по структурних підрозділах і підприємству в цілому;

- повне відображення в обліку продуктивних і непродуктивних витрат на вирощування сільськогосподарських культур з метою оперативного контролю за ними;

- достовірний облік виходу продукції основного виробництва в розрізі

- підрозділів та в цілому по підприємству за її видами з урахуванням сортів та їх якісних показників;

- контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх нормативами і
- бюджетами по кожному структурному підрозділу та підприємству в цілому;
- виявлення та аналіз відхилень у натуральних, трудових і грошових
- одиницях виміру за статтями витрат, місцями їх виникнення, причинами та винуватцями в разі виявлення суттєвих відхилень;
- систематизація інформаційних потоків стосовно виробничих витрат для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень.

Сучасне управління агропромисловим виробництвом вимагає від керівників підприємств розробки методики визначення витрат та контроль за рівнем собівартості продукції.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що в практичній діяльності аграрні підприємства ведуть облік витрат виключно з метою визначення собівартості продукції для контролю за правильністю використання ресурсів та оцінки ефективності своєї діяльності.

У сучасних ринкових умовах для оптимального ведення обліку витрат на вирощування кукурудзи аграрні підприємства обирають один з двох варіантів – або вдосконалення системи управління витрат та методики прийняття управлінських рішень, що орієнтований переважно на ринок, або вдосконалення калькулювання собівартості та системи контролю за витратами по кожному виду продукції, що орієнтований на виробництво. І в першому, і в другому варіанті першочергова роль належить первинному відображенню витрат, що проявляється через документи, в яких згруповані всі витрати на виробництво продукції таких культур.

Облік витрат необхідно вести окремо за центрами їх виникнення, в залежності від класифікаційних груп та відповідно до характеру виробництва. Відповідно до ст. 138.2 Податкового кодексу України, витрати, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, визнаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення платником податку витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку.

Література:

1. *Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: затв. наказом Міністерства аграрної політики України № 132 від 18 травня 2001 р.. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.*
2. *Садовська І. Б. Організація управлінського обліку і контролю вирощування зернових культурт : [Монографія] / І. Б. Садовська, І. І. Бабіч, Н. В. Тлучкевич, І. В. Жураковська. – Луцьк : Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ, 2009. – 295 с.*

УДК: 657

Духіна А. С. – здобувач вищої освіти ступеня «Магістр» факультету «Обліку та фінансів» Полтавської державної аграрної академії

Науковий керівник:

Романченко Ю.О. – к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ В БЮДЖЕНИХ УСТАНОВАХ

Підвищення продуктивності праці облікового персоналу, можливість поєднання окремих суміжних ділянок обліку одним працівником являє собою задачу автоматизації обліку. Використання засобів автоматизації дозволяє практично повністю вирішити проблему точності та оперативної інформації. Протягом декількох хвилин можуть бути підготовлені різноманітні і деталізовані дані, які необхідні для прийняття ефективних управлінських рішень [1]. Правильний вибір засобів автоматизації та програмного забезпечення дозволяє підвищити якість та рівень управління, легко і миттєво адаптувати роботу бухгалтерії до правових норм, які часто змінюються.

Існує ряд причин які зумовили відставання від технічного прогресу суб'єктів бюджетної сфери, в першу чергу до таких можна віднести проблеми правового, економічного та технологічного характеру. Тому умовах сучасності для потреб управління, бюджетні установи ставлять нові завдання перед інформаційною системою.

Актуальність питання автоматизації обліку в умовах сучасності цілком очевидна. Потреба в розробці та застосуванні комп'ютерних програм в першу чергу пов'язана з необхідністю отримання в найкоротші терміни точної та достовірної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Дослідженням актуальних питань автоматизації обліку в бюджетних установах приділяють увагу такі вітчизняні вчені та практики, як Р.Т. Джога, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Н.І. Сушко, В. С. Рудницький, Є. Л. Шерумов та інші, проте й досі залишається недостатньо дослідженим, так як розвиток інформаційних систем та технологій не стоїть на місці.

Автоматизована інформаційна облікова система – це система, в якій інформаційний процес обліку автоматизований за рахунок застосування спеціальних методів оброблених даних, які використовують комплекс розрахункових, комунікаційних й інших технічних засобів, з метою отримання і передачі інформації, потрібної спеціалістам-бухгалтерам для виконання функцій управлінського і фінансового обліку [4].

Перед впровадженням комп'ютерної системи бухгалтерського обліку в установі потрібно провести аналіз кошторису бюджетної установи, тобто переосмислення та перепроєктування діяльності установи для досягнення покращень в таких вагомих показниках як надходження коштів з бюджету, якість та рівень обслуговування, оперативність роботи тощо. Після

вищесказаних дій проводиться комплекс обстеження фінансово-господарської діяльності установи та складається проект реорганізаційних заходів.

Як свідчить практика, існують три найбільші проблеми, про які слід пам'ятати при впровадженні автоматизованої системи обліку: розгалуженість та специфіка господарської діяльності; обмеженість грошових коштів; рівень кваліфікації фахівців відповідного напрямку [2].

Головним питанням в процесі автоматизації обліку є вибір бухгалтерської програми, але кожна з них має безліч своїх переваг і користувачів-прихильників. Кожна містить певний набір інструментів, необхідних для роботи користувача з нею.

У сучасних комп'ютерних програмах бухгалтерського обліку допустиме використання від 3 до 5 розрізів аналітичного обліку за кожним синтетичним рахунком. Це дає можливість організувати ведення аналітичного обліку відповідно до вимог до затвердженого плану рахунків і отримувати всю необхідну звітність з потрібним рівнем деталізації, проте не виключає побудови аналітичного обліку і за глибоким ієрархічним принципом. У цьому разі розробники програмного забезпечення також у цілому дотримуються концепції, яка передбачає суворе обмеження використання субрахунків і розширення номенклатури аналітичних рахунків [3].

Найбільш прийнятною для автоматизації обліку бюджетної установи являється програма «1С: Бухгалтерія для бюджетних установ» яка є складовою частиною системи програм «1С: Підприємство». Дана система програм створена московським ЗАТ «1С», що пояснює російськомовний інтерфейс програмного продукту та який адаптований для користувачів в Україні.

Проте, незважаючи на певні переваги даної програми, залишаються питання, вимоги до яких відкриті в неповному обсязі і які потребують доопрацювань.

Більшість програм автоматизації обліку розповсюджених в країні не виконують всіх завдань в повному обсязі, особливо пов'язаних з управлінням та господарською діяльністю бюджетних установ. Зокрема, це стосується внутрішнього контролю, формування аналітичних показників і документів, системи планування доходів і видатків, тощо.

Отже, головною передумовою вдосконалення управління у будь-якій бюджетній установі, є реформування його інформаційної та технічної бази на основі автоматизованої системи обліку з використанням сучасних програмних продуктів. Впровадження програмних продуктів дасть змогу бюджетним установам не тільки вести облік операцій по наданню послуг і розрахунків по них, але й створити цілу інформаційну систему, яка дозволить аналізувати роботу всієї установи та вчасно приймати управлінські рішення.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: [підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і аудит»] / за ред. Ф. Ф. Бутинця ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. - 544 с.
2. Левицька С. О. Автоматизація господарського обліку як чинник прискорення процесу діяльності підприємств / С. О. Левицька, А. О. Андрєєва // Наукові записки НУ «Острозька

академія», Серія «Економіка», випуск 16. — Острог: НУ «Острозька академія», 2011. — 644 с.

3. Лучко М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник /М. Р. Лучко, Н. М. Хорунжак . — Тернопіль: Видавець Стародубець В. О., 2002. — 178 с.

4. Шуремов Е. Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита : [учебн. Пособие для студ.ВУЗов] / Е. Л. Шуремов, З. А. Уманова, Т. В. Воронаев-М. : Изд-во «Перспектива», 2001. — 363 с.

УДК 303.73 : 65.014.1

Єгорова О.В. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавської державної аграрної академії

Пастухова В.О. – студентка III курсу факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Діяльність підприємств аналізують на різних рівнях управління, за різні відрізки часу, з різним ступенем деталізації вивчення показників. Враховуючи роль аналітичної функції в системі управління підприємством, економічний аналіз розподіляється на види та напрями, які доповнюють один одного.

Залежно від рівня управління виділяють макроекономічний та мікроекономічний аналіз (або аналіз господарської діяльності). Дослідження економічних систем на рівні національної економіки, її галузевої та регіональної структури охоплює макроекономічний аналіз. Мікроекономічний аналіз досліджує діяльність первинних ланок економіки – підприємств, установ, організацій.

Основні види мікроекономічного аналізу визначаються його змістом, завданнями, рівнями, аспектами виробничо-господарської діяльності, охопленням об'єктів, періодами діяльності організаційних структур, специфічними прийомами і методами аналітичних розрахунків, характером дослідження тощо. Отже, в основі базової класифікації видів економічного аналізу лежать різні типові ознаки та виділяються різні види аналізу, щодо яких серед науковців відсутня єдина думка. Отже, існує необхідність узагальнення підходів різних авторів, що досліджують теоретичні засади аналізу господарської діяльності, до видів економічного аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів мікроекономічного аналізу

Автор, джерело	Основні ознаки класифікації		
	повнота охоплення господарської діяльності	спеціальні функції управління / глибина дослідження	часові етапи управління
А	1	2	3
Бабець Є.К. [6]	-	1) техніко-економічний; 2) соціально-економічний; 3) еколого-економічний; 4) економіко-правовий.	1) ситуаційний; 2) оперативний; 3) поточний; 4) перспективний.
Баканов М.І. [1]	1) комплексний; 2) за цільовими направленнями: – внутрішній управлінський; – зовнішній фінансовий.	1) техніко-економічний; 2) основних ресурсів; 3) збуту та матеріально- технічного забезпечення; 4) інвестиційний; 5) соціальних умов; 6) ефективності фінансово- господарської діяльності; 7) економіко-екологічний; 8)	1) перспективний; 2) оперативний і поточний; 3) оціночний (ретроспективний).

		економіко-правовий.	
А	1	2	3
Грабовецкий Б. Є. [2]	1) комплексний; 2) тематичний.	1) управлінський; 2) фінансовий.	1) ретроспективний; 2) перспективний.
Івахненко, В. М. [4]	-	1) фінансово-економічний; 2) управлінський; 3) статистико-економічний; 4) порівняльний (міжгосподарський); 5) функціонально-вартісний; 6) системний.	1) наступний (ретроспективний); 2) оперативний; 3) попередній.
Мних Є.В. [5]	1) суцільний; 2) вибірковий; 3) внутрігосподарський; 4) загальний; 5) міжоб'єктний.	1) техніко-економічний; 2) соціально-економічний; 3) функціонально-вартісний.	1) стратегічний (перспективний); 2) поточний (оперативний); 3) ретроспективний (підсумковий)
Чумаченко М.Г. [3]	1) комплексний (повний); 2) тематичний (частковий, експрес-аналіз).	1) загальноекономічний; – фінансово-економічний; – статистико-економічний; 2) техніко-економічний; 3) функціонально-вартісний.	1) попередній; 2) оперативний; 3) послідовний (завершальний); 4) стратегічний.
Авторська думка	1) комплексний; 2) тематичний (локальний); 3) експрес-аналіз.	1) виробничо-економічний; 2) техніко-економічний; 3) фінансово-економічний; 4) маркетинговий; 5) соціально-економічний; 6) економіко-екологічний; 7) управлінський.	1) ретроспективний; – оперативний (поточний, ситуаційний); – підсумковий; 2) перспективний.

Практично всі науковці, поділяють його Також доцільно класифікувати економічний аналіз за суб'єктами дослідження (на внутрішній та зовнішній) і за методами вивчення об'єкту (на порівняльний, факторний, статистико-економічний, функціонально-вартісний, маржинальний, системний тощо).

Література:

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов – М. : Финансы и статистика, 2011. – 416 с.
2. Грабовецкий, Б. Є. Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [наук. ред. М. Г. Чумаченко]. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
4. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст]: навч. посіб. / В. М. Івахненко. – 5-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 261 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз : [підручник] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 630 с.
6. Теорія економічного аналізу / [наук. ред. Є. К. Бабець]. – К. : Професіонал, 2007. – 384 с.

УДК: 657

Єретик В.О. – здобувач вищої освіти ступеня «Магістр» факультету «Обліку та фінансів» Полтавської державної аграрної академії

Науковий керівник:

Пилипенко К.А. – к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Вирішуючи завдання побудови найефективнішого обліку, що надає користувачам достовірну, корисну та своєчасну інформацію, підприємство розробляє свої власні конкретніші правила та принципи обліку. Сукупність таких правил – це і є облікова політика

Підприємство самостійно [2]:

- 1) визначає облікову політику підприємства;
- 2) обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних;
- 3) розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
- 4) затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.

Підприємство повинне висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису [3]:

1. Принципів оцінки статей звітності;
2. Методів обліку щодо окремих статей звітності.

Тобто облікова політика підприємства ґрунтується на основних принципах обліку та звітності. Під принципами бухгалтерського обліку слід розуміти правила, якими необхідно керуватися під час вимірювання, оцінки та реєстрації господарських операцій і при відображенні таких операцій (їх результатів) у фінансовій звітності.

Наказ про облікову політику на ТОВ «Востокстройгаз» визначає таке:

- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- окремі субрахунки обліку транспортно-заготівельних витрат;
- методів амортизації необоротних активів;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- клас 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;

- періодичність (періоду) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- метод обчислення резерву сумнівних боргів;
- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегменти, пріоритетні види сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- придбані в результаті систематичних операцій фінансові активи;
- бази розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- переоцінку необоротних активів;
- періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- окремий баланс філіям, представництвам, відділенням та іншим відокремленим підрозділам підприємства.

Облікова політика може змінюватися тільки, якщо змінюються на підприємстві статутні вимоги, якщо змінюються вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, або якщо зміни облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій (господарських операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності [1].

На ТОВ «Востокстройгаз» розробка облікової політики цілком і повністю покладається на головного бухгалтера підприємства (юридичну або фізичну особу), а затверджує – керівник підприємства. З наказом під підпис знайомлять усіх відповідальних осіб.

Отже, підведемо такий підсумок, що облікова політика – це серце бухгалтерського обліку на підприємстві. Вона задає темп і відбиває ритм для кожного бухгалтера: раз – вибирає метод списання запасів, два – встановлює частоту проведення інвентаризації, три – визначає перелік статей калькулювання виробничої собівартості. Наказ про облікову політику може бути жорстким, мобілізуючи сили всього облікового колективу, може бути м'яким, дозволяючи зручно організовувати роботу.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф. *Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії : монографія /Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2005. – 324 с.*
2. Журавель Г. П. *Облікова політика підприємства в ринкових умовах : навч. посіб./ Г. П. Журавель, В. Б. Клевець, П. Я. Хомин. – Тернопіль : Професіонал, 2009. –320 с*
3. *Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.*

УДК 657.6

Клімович І.І. – викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Скоробач Д.С. – студентка IV курсу економічного факультету Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Ефективність управлінських рішень багато в чому залежить від достовірності бухгалтерської і управлінської звітності. Спотворення даних в звітності може бути пов'язане з помилками обробки первинних документів, невірно побудованими бізнес-процесами компанії, недобросовісною поведінкою персоналу. Впровадження системи внутрішнього контролю дозволить забезпечити надійність фінансової інформації, а також понизити ризики ухвалення помилкових рішень.

На сьогодні в Україні недооцінюється значення внутрішнього аудиту як форми організації внутрішньогосподарського контролю. Головною причиною того, що в нашій країні внутрішній аудит не набув поширення на багатьох підприємствах, у тому числі крупних, є брак необхідного нормативно-методичного забезпечення та кваліфікованого персоналу для належної організації та проведення внутрішнього аудиту.

Побудова системи внутрішнього контролю припускає визначення найбільш суттєвих ризиків (які можуть спричинити фінансові втрати), розробку контрольних процедур, а також створення системи тестування ефективності контрольних процедур.

У світовій практиці необхідність впровадження систем внутрішнього контролю була зумовлена спотворенням фінансової звітності в таких компаніях, як Enron і Parmalat. Наприклад, у США діє закон Сарбейнса-Окслі (Sarbanes - Oxley), що регламентує вимоги до системи внутрішнього контролю. Стаття 404 цього закону «Управління і оцінка фінансового контролю» містить вимоги щодо проведення аудиторської перевірки звітів керівництва про рівень системи внутрішнього контролю. Відповідно до цього положення керівники компаній зобов'язані документально оцінювати систему внутрішнього контролю, розкриваючи в додатках до фінансової звітності усі її істотні недоліки і пропонуючи заходи по їх усуненню.

Оцінка системи внутрішнього контролю, затверджена генеральним і фінансовим директорами, повинна проходити перевірку у зовнішніх аудиторів, які формують окремий аудиторський висновок, що публікується разом з річною фінансовою звітністю компанії. При цьому керівники підприємств несуть особисту відповідальність за ефективність системи внутрішнього контролю і достовірність фінансової звітності.

Впровадження системи внутрішнього контролю слід розпочати з

визначення підрозділів і напрямів діяльності, для яких буде розроблено контрольні процедури. Введення контрольних процедур в усіх підрозділах і напрямках діяльності приведе до того, що на реалізацію подібного проекту знадобляться значні витрати. Наприклад, на виробничому підприємстві не має сенсу впроваджувати методи контролю для відділу кадрів. Як правило, система внутрішнього контролю використовується у відділах збуту, постачання, на виробництві, у бухгалтерії і казначействі, тобто в тих структурних підрозділах, що безпосередньо пов'язані з формуванням звітності, управлінням грошовими і товарно-матеріальними потоками в компанії. Аналогічно вирішується питання для групи компаній. Склад напрямів діяльності підприємства, для яких будуть впроваджені контрольні процедури, визначається експертним шляхом. Експертами можуть виступати керівники підрозділів або генеральний директор компанії, тобто ті фахівці, які мають досвід і знання бізнес-процесів, більшою мірою схильних до різних ризиків.

Ефективна система внутрішнього контролю припускає тестування контрольних процедур і оцінку їх якості. Тестування системи контролю проводиться, як правило, за двома основними напрямками:

- дотримання розроблених регламентів контрольних процедур;
- поява помилок в звітності, які не були виправлені системою контролю.

Дотримання розроблених регламентів оцінюється шляхом вибіркової перевірки документів, в яких має бути відображений факт контролю. Наприклад, у сукупності платіжних доручень перевіряється наявність правильно оформлених і підписаних листів узгодження. Поява помилок в звітності виявляється в ході аудиту звітності і первинної документації.

Забезпечити строге виконання розроблених контрольних процедур можна шляхом впровадження інформаційних систем, що можуть забезпечувати електронний документообіг і блокувати платежі, які не були авторизовані, або не дозволяти сформувати документи, необхідні для відвантаження продукції покупцеві, якщо він використав свій кредитний ліміт. Існує також програмне забезпечення, що дозволяє тестувати створені контрольні процедури, наприклад Aris Audit Manager, є окремі модулі в Ахapta, SAP, Oracle.

Невід'ємною частиною ефективного внутрішнього контролю є система моніторингу. У постійно мінливих умовах вона дозволяє не тільки забезпечити безперебійне функціонування контрольних процедур, а й вибудувати механізми виявлення нових ризиків, розробки і впровадження засобів контролю, що дозволяють знизити такі ризики до прийняттого рівня. Найкращі результати приносить поєднання безперервного спостереження і періодичних перевірок. Це дозволяє знайти оптимальне співвідношення між рівнем достовірності, витратами на перевірку, ступенем об'єктивності та якістю контролю.

Література:

1. *Виговська Н.Г. Внутрішньогосподарський контроль та внутрішній аудит: порівняльний аспект / Н.Г. Виговська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2015. – № 1(31). – С. 45-54.*
2. *«Як розробити систему внутрішнього контролю» [Електронний ресурс] // практичний журнал по управлінню фінансами підприємства. – Режим доступу: <http://fd.ru/articles/16346-red-kak-razrobotat-sistemu-vnutrennego-kontrolya>*

УДК 657:658.8

Корчагіна В.Г. – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Новокаховського гуманітарного інституту

ОБЛІКОВА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Виникнення дебіторської заборгованості пов'язано з принципом нарахування, сутність якого полягає в тому, що незалежно від сплати в момент відвантаження продукції, передачі послуг чи права власності на них підприємство відображає отримання доходу, а в разі відсутності оплати одночасно і дебіторську заборгованість.

Система управління дебіторською заборгованістю в економіці включає комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Виникнення простроченої дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом, зумовленим існуванням ризиків під час взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Задля об'єктивності та достовірності відображення дебіторської заборгованості як активу, підприємствам варто звертати увагу на строки погашення дебіторської заборгованості та розраховувати резерви сумнівних і безнадійних боргів для сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості [1, с.126].

Формування резерву сумнівних боргів зумовлено принципом обачності, відповідно до якого методи оцінки, які використовують у бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Таким чином, резерв сумнівних боргів виступає в ролі інструмента коригування оцінки дебіторської заборгованості. При цьому актуальними проблемами сучасної практики ведення обліку є питання, пов'язані з необхідністю створення резерву сумнівних боргів, вибором методу його нарахування, термінів та базою нарахування.

Основною проблемою управління дебіторською заборгованістю є різноманітність методів нарахування резерву сумнівних боргів через невпорядкованість їх застосування підприємствами.

Резерв сумнівних боргів можна складає розрахункову величину, на яку підприємство планомірно збільшує свої витрати у поточному періоді з метою достовірної оцінки дебіторської заборгованості як активу та уникнення у подальших періодах непередбачених раптових збитків від непогашення такої заборгованості боржниками [2].

Сучасний стан ведення обліку виділяє два методи визначення величини резерву сумнівних боргів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або коефіцієнта сумнівності.

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на

початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Розрахунок коефіцієнта сумнівності здійснюється на основі визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході, класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення або визначенні в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

Вибір методу досить сильно впливає на кінцеві показники, тому перед вибором методу потрібно ретельно проаналізувати ситуацію на підприємстві.

Зрозумілим є те, що використання другого методу не залежить ні від яких зовнішніх чинників, тобто підприємство в будь-якому випадку, обравши цей спосіб нарахування резерву зможе контролювати цей процес та стежити за його реалізацією. Щодо першого методу, то тут є особливості, що стосуються саме зовнішніх чинників.

Враховуючи специфіку визначення резерву сумнівних боргів, варто відмітити, що метод обчислення за допомогою коефіцієнта сумнівності вимагає певних витрат часу на формування інформаційної бази. В той же час для забезпечення ефективної організації обліку дебіторської заборгованості доцільно використовувати розрахунковий метод резерву сумнівних боргів (метод застосування коефіцієнта сумнівності).

Для прийняття рішення про створення резерву сумнівних боргів необхідно в кінці звітного року проаналізувати склад дебіторської заборгованості, враховуючи терміни оплати, вказані в договорах з контрагентами, а також беручи до уваги дані інвентаризації. Вибір методу розрахунку щодо дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги залежить від рішення керівництва підприємства і відображається в обліковій політиці.

Враховуючи вищесказане, виправданим є об'єднання двох методів визначення величини резерву сумнівних боргів у єдиний та обов'язковий для всіх підприємств метод із застосуванням коефіцієнта сумнівності, спосіб розрахунку якого підприємства вже будуть обирати самостійно та водночас при появі інформації щодо неплатоспроможності боржника, навіть якщо заборгованість по ньому ще не визнана сумнівною, скорегувати резерв сумнівних боргів і визнавати його борг як сумнівний.

Використання комплексного методичного підходу до розрахунку резерву сумнівних боргів забезпечує розробку ефективної політики визначення такого резерву, виходячи із всебічного оцінювання розмірів, складу та термінів виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання.

Література:

1. Соловей Н.В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Н.В. Соловей, К.І. Маліношевська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць НАУ. – 2010. – Вип. № 25. – С. 125-130.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. Наказом Міністерства фінансів України №237 від 08.10.1999р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zakon.rada.gov.ua>.

Круковська О.В. – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВІ КОШТИ» І СФЕРА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Поняття грошових коштів часто використовується в обліку як доходи і надходження, проте, на нашу думку, грошові кошти варто розглядати не лише як доходи і надходження, але і як витрати й фінансові результати. Оскільки при здійсненні розрахунків одні і ті ж грошові кошти для дебіторів (продавців) трактуються як доходи, а для кредиторів (покупців) - як витрати. У кінцевому результаті дані грошові кошти забезпечують фінансовий результат. Тому логічно було б розглянути термін «грошові кошти» в такому ракурсі (рис. 1).

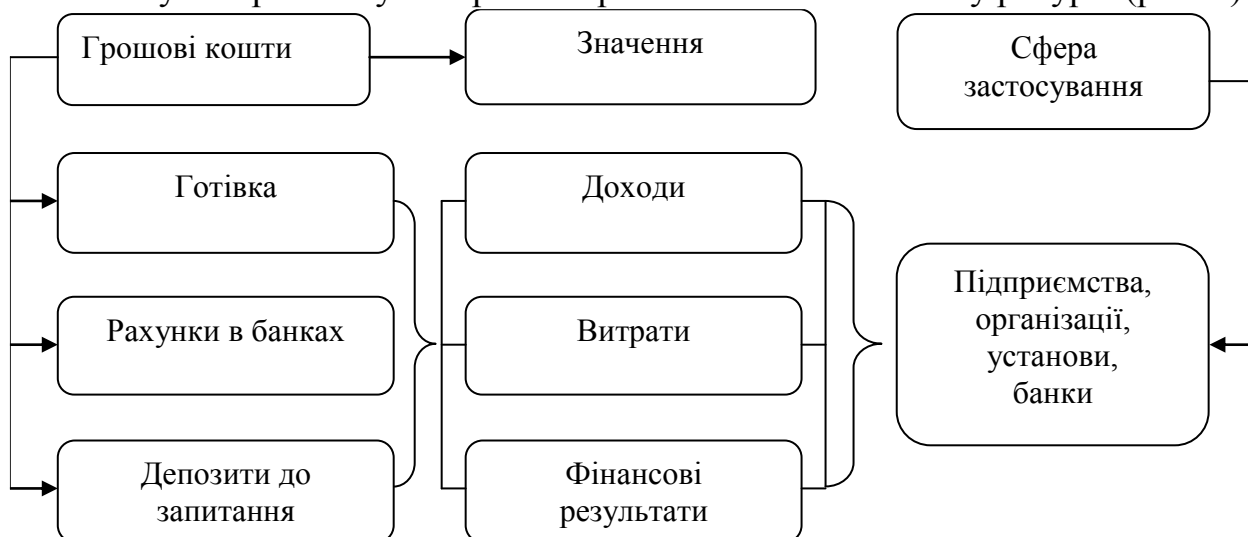


Рис. 1. Тракткування поняття «грошові кошти» і сфера їх застосування

Як відзначає Є. М. Сорокіна [2], «до складу грошей, якими володіє підприємство, поряд з грошовими коштами - активами, що мають абсолютну ліквідність, тобто здатність виступити в якості засобу платежу в будь-який момент часу і без додаткових витрат, можуть бути включені і будь-які інші активи (фінансові вкладення, запаси, основні засоби тощо), які до певного моменту часу можуть прийняти грошову форму, тобто стати абсолютно ліквідними». На мою думку, дане твердження розмиває сутність поняття «грошові кошти, що є неприпустимим для бухгалтерського обліку та економічного аналізу, оскільки визначальною характеристикою грошових коштів є те, що вони в будь-який момент часу можуть бути обміняні на визначену суму грошових знаків, або використані для придбання інших активів, в той час як всі інші активи, звичайно можуть прийняти грошову форму, але лише - до певного моменту часу, тобто не за першим бажанням керівництва підприємства. Тому поряд з абсолютно ліквідними грошовими коштами виділяють високоліквідні активи - еквіваленти грошових. Останні в сучасній

науковій літературі є малодослідженими. З метою кращого розуміння сутності досліджуваних понять необхідно встановити взаємозв'язок між ними (рис. 2).

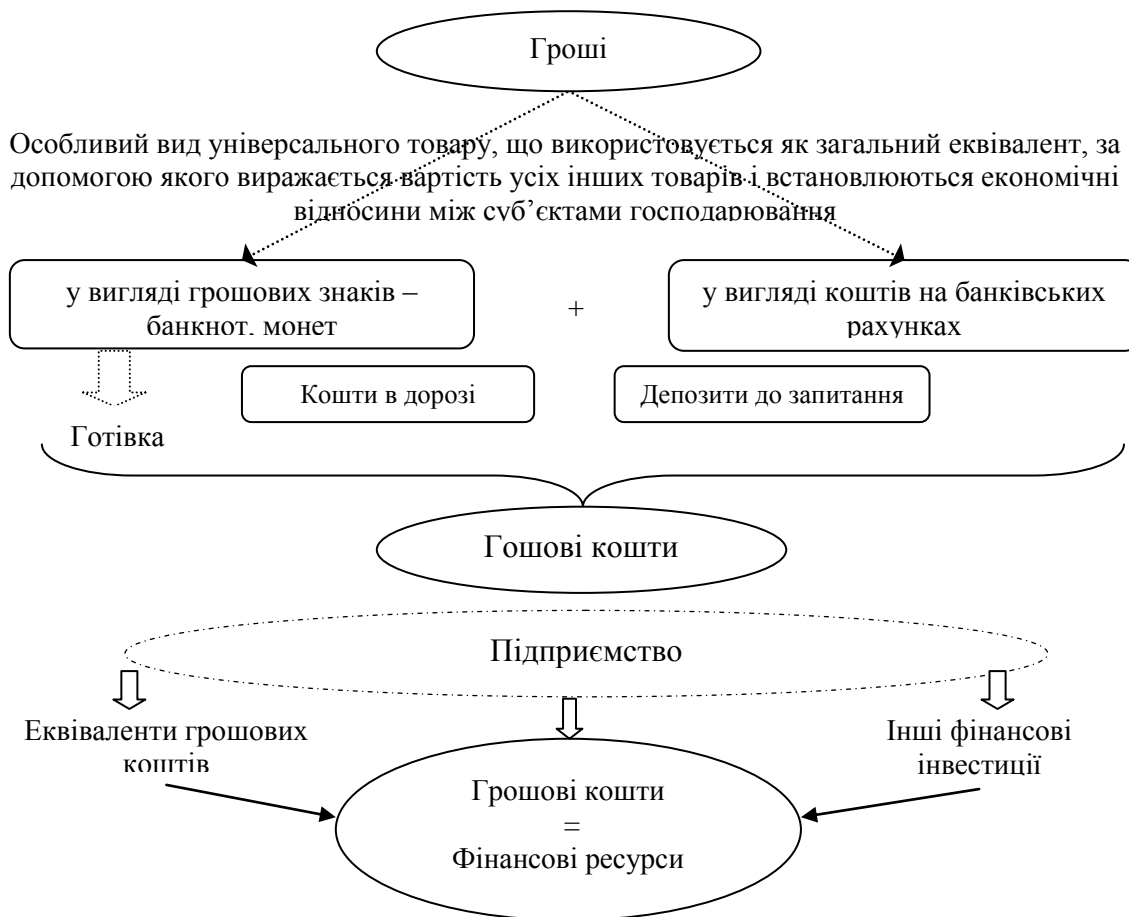


Рис. 2. Взаємозв'язок понять «гроші», «готівка», «грошові кошти», «фінансові ресурси» та «грошові активи»

Керуючись принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, визначеними у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], можна з упевненістю сказати, що грошові кошти та їх еквіваленти повинні включати показники відповідно до їх економічної суті, а не лише виходячи з юридичної форми. Еквівалент (англ. equivalent) - предмет або кількість, що відповідає іншим предметам або кількостям, може замінювати або виражати їх [3].

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змін. і доп. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1796 с.
3. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н. М. Ткаченко, 4-те вид. – К. : Алерта, 2011. – 1025 с.

УДК: 339.178:657.28

Левченко З. М. – к.е.н., доцент, професор кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії
Голушко І.В. – студентка I курсу ОКР «Магістр» факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

ПЕРЕВАГИ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У РОЗРАХУНКАХ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток фінансових інструментів створив можливості залучення суб'єктами господарювання додаткових обігових грошових коштів не лише шляхом отримання банківських кредитів, а й через послуги факторингу, що надаються факторинговими компаніями або банківськими установами. Розвиток факторингу зумовлений прагненням підприємств до прискорення обігу коштів у розрахунках, скороченні затримки коштів у дебіторській заборгованості і зменшенні обсягів платежів.

Як відомо, дебіторська заборгованість не приймає участі в господарському обороті підприємства і тому наявність великої дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства. Бухгалтерія має стежити за дебіторською заборгованістю, строками її погашення і проводити заходи по ліквідації дебіторської заборгованості. Адже після закінченні строків позовної давності дебіторська заборгованість списується в збиток підприємства або ж вираховується з винуватих осіб. Такі наслідки дуже негативно відображаються на фінансовому стані підприємства. Так, підприємства, які дбають про свій добробут і розвиток, не допускають списувати кошти, які є дебіторською заборгованістю в збитки і тому долучаються до крайніх заходів. Таким заходом є факторинг.

За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1].

Факторингові операції є основним інструментом управління дебіторською заборгованістю. Основою факторингових операцій є купівля банком розрахункових документів постачальника на відвантажену продукцію і передання постачальником банку права вимоги боргу платника зобов'язань за продукцію. Факторинг є і різновидом посередницької діяльності, за допомогою якої посередник (факторинговий відділ банку) за певну плату одержує від підприємства право стягнути і зараховувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість).

В операції факторингу, беруть участь три особи: фактор-банк – покупець

вимоги, початковий кредитор (клієнт) і (боржник), що одержав від клієнта товари з відстроченням платежу (дебітор).

Основними перевагами використання факторингу для постачальника є: додаткове беззаставне фінансування; прискорення оборотності дебіторської заборгованості; зменшення втрат у випадку затримки платежів з боку покупця; спрощення планування грошового обігу; збільшення товарообігу; посилення контролю за оплатою поточної заборгованості; можливість пропозиції покупцям еластичних строків оплати; своєчасна сплата податків і контрактів постачальників за рахунок наявності в необхідному обсязі оборотних коштів. А для покупця є: вигідніші умови оплати, які не вимагають відволікання значних коштів з обігу як у випадку передплати або оплати за фактом; планування графіка погашення заборгованості; збільшення купівельної спроможності.

Як стверджують вчені, операція факторингу полягає в тому, що факторинговий відділ банку купує боргові вимоги (рахунки фактури) клієнта на умовах негайної оплати 70-90% вартості відфактурованих поставок, тобто авансує оборотний капітал свого клієнта (дисконтування рахунків-фактур) і сплати іншої частини за відрахуванням процента за кредит та комісійних платежів, у суворо обумовлені терміни незалежно від надходження виторгу від дебіторів. 10-30%, що лишились, банк утримує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає утриману суму клієнтові. Утримані банком 10-30 % від суми боргу є також заходом стимулювання клієнта до належного виконання обов'язків щодо поставки. Якщо боржник не оплачує в термін рахунку факторингу, то виплати замість цього здійснює факторинговий відділ [2].

Одержання такої послуги найбільш повно відповідає потребам функціонуючих підприємств, оскільки дає їм змогу за допомогою факторингу перетворити продаж із відстроченням платежу в продаж із негайною оплатою й у такий спосіб прискорити оборот свого капіталу.

Варто зазначити, що цей фінансовий інструмент має значно більше плюсів, ніж мінусів. Це стосується торгових підприємств, де питання достатності оборотних коштів стоїть дуже гостро. Багато таких підприємств вирішує дилему, коли потрібно залучити нових покупців, стимулюючи їх вигідними умовами товарного кредиту та підтримувати рівень оборотних коштів на належному рівні. У цій ситуації факторинг – оптимальне рішення.

Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та позитивно впливає на продуктивність підприємства.

Література:

1. Цивільний кодекс України № 435-VI від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Кручак Л. В. Факторинг як один із способів повернення дебіторської заборгованості підприємств/ Л. В. Кручак // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. - Випуск 9-1. Частина 4. – С. 189-193

УДК 336.226

Леник Р.М. – студент IV курсу кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ НАРАХУВАННЯ, СПЛАТИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСІ

З метою збереження суверенітету і територіальної цілісності держави, а також відновлення обороноздатності України в серпні 2014 року уряд запровадив військовий збір. Кошти, які надходять до бюджету від цього податку, призначені для фінансування потреб оборони України, тому своєчасна та повна сплата цього збору є надзвичайно важливою. Саме тому вивчення проблем нарахування та сплати військового збору є актуальним.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», який набрав чинності з 01.01.2015 р., внесено зміни до Податкового кодексу України (надалі – ПКУ) у частині оподаткування військовим збором. Відповідно до п. 161 Розділу XX Перехідних положень ПКУ оподаткування військовим збором подовжено до набрання чинності рішення Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України [4].

Ставка збору становить 1,5% від об'єкта оподаткування. Відповідно до змін ПКУ розширено перелік об'єктів, що підлягають оподаткуванню збором. Так, з 1 січня 2015 року об'єктом оподаткування військовим збором є і такі види доходів як проценти, дивіденди, роялті та будь-які інші пасивні доходи, сплачені резидентами України; доходи від надання резидентам або нерезидентам в оренду; доходи від продажу рухомого та нерухомого майна, доходи від відчуження корпоративних прав, цінних паперів, у тому числі акцій українських емітентів; доходи, отримані як внески та премії на страхування і перестраховування ризиків на території України; доходи страховиків-резидентів; доходи від спадщини, подарунків; вигравів, призів інші доходи.

Таким чином, оподаткуванню військовим збором підлягає загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід, який оподатковують податком на доходи фізичних осіб [2, с. 202]. Проте, на відміну від податку на доходи фізичних осіб, базою оподаткування є повністю розмір загального доходу, який не зменшується на суму податкової соціальної пільги.

Важливим питанням є не лише порядок нарахування та сплати військового збору, а й відображення його у бухгалтерському обліку. Так, у Плані рахунків бухгалтерського обліку щодо обліку військового збору не передбачено окремого субрахунку щодо обліку військового збору [1, с. 251]. Тому підприємства та організації здебільшого відображають облік військового збору на субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» як інші платежі. Суму нарахованого збору необхідно відображати за кредитом субрахунку 642 в кореспонденції з дебетом відповідних рахунків з яких стягується збір, а сплата

збору відповідно відображається за дебетом субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами».

На сьогодні не має законодавчо-нормативного акту, який регламентує бухгалтерський та податковий облік з нарахування та сплати військового збору. Також, варто зазначити, що немає й окремої форми звітності для звітування по нарахуванні і сплаті військового збору. Відображення податковим агентом загальної суми доходу, з якого утримано військовий збір за звітний період, передбачено у податковому розрахунку форми № 1ДФ «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку» [3]. Визначену суму збору слід перераховувати до бюджету за правилами, встановленими для податку на доходи фізичних осіб.

Враховуючи вище сказане, необхідно якнайшвидше доопрацювати та вдосконалити законодавчо-нормативну базу щодо справляння військового збору, відображення його в обліку, що полегшить роботу бухгалтерської служби. Адже, військовий збір є важливим елементом надходжень до бюджету, особливо в такі важкі часи для нашої країни.

Література:

1. Овчарик З. Д. *Актуальність введення і продовження терміну стягнення військового збору та його облік* /З. Д. Овчарик // *Збірник наукових праць. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси».* ЛНТУ. Випуск 11(41). – Ч. 2.– Луцьк, 2014. – 248-254 с.

2. Острівна Л. В. *Проблемні аспекти нарахування та сплати військового збору* /Л. В. Острівна // *Збірник наукових праць. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету.* Випуск 26. – Кіровоград: КНТУ, 2014. – 200-207 с.

3. *Про внесення змін в адміністрування податку на доходи фізичних осіб та військового збору: Лист ДФС України № 1665/7/99-99-17-02-01-17 від 21.01.2015 р.*

4. *Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України №71-VIII від 28 грудня 2014 року.*

УДК 338.48:330.131.7

Лобода Н.О. - к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І. Франка

Біляковська Х.І. - студентка IV курсу факультету управління фінансами та бізнесу Львівського національного університету ім. І. Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛЬНОГО РОЗРАХУНКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах переходу до ринкової економіки виникла об'єктивна необхідність формування професійного вексельного ринку в Україні. Векселі кредитних установ, фінансових і страхових компаній, великих підприємств стають об'єктами біржових торгів. За допомогою вексельних програм здійснюються спроби розв'язання проблеми неплатежів, здійснення взаємозаліків заборгованості, а також розробляються і здійснюються інші фінансові програми.

Відродження ринкової економіки, фінансового ринку і багатьох його традиційних механізмів призвело до відновлення вексельного обігу в Україні та зумовило необхідність належного відображення вексельних операцій в обліку та удосконалення його здійснення. Проблеми організації бухгалтерського обліку з векселями пов'язані з особливостями цього фінансового інструменту, а саме - з його двоїстою сутністю. Окрім того, є перелік проблем, пов'язаних з обліком, аналізом і контролем вексельних операцій, які недостатньо розроблені і вимагають вирішення з врахуванням особливостей вітчизняної економіки, права та сучасної ситуації в країні.

Сьогодні вексель виступає складним розрахунково-кредитним інструментом, що здатний виконувати функції як засобу платежу і кредитних грошей, так і функції цінного паперу, і сам, як цінний папір, може виступати об'єктом різних угод (застави, міни, купівлі-продажу тощо) [1]. Його сміливо можна назвати зручним фінансовим інструментом використовуваним переважно для надання короткострокового та середньострокових позик.

Загалом векселі відіграють позитивне значення для суб'єктів господарської діяльності, особливо у період кризового стану економіки, оскільки векселі не знецінюються, в обігу перебувають визначений договором час, зменшують потреби в готівці [2, с. 219].

Вексель належить до числа формальних документів. Виходячи із цього, його складають суворо відповідно до вимог, установлених законодавством до його форми і змісту.

Велика кількість реквізитів та особливі вимоги до оформлення підвищують ризик визнання векселя недійсним. Тому доцільно звертати особливу увагу на процес оформлення векселя і документів, які супроводжують

його видачу, передачу чи пред'явлення до платежу, а в окремих випадках залучати до цього процесу кваліфікованих фахівців [3, с. 111].

Аналіз ситуації в сфері вексельного обігу вказує на те, що активізації цивілізованого вексельного обігу в Україні заважають численні зловживання окремих суб'єктів вексельного обігу (зокрема через застосування фіктивних фірм у вексельних розрахунках), та недостатній рівень регулювання та контролю, що призводить до формування негативного іміджу векселя як платіжного інструменту.

Невиконання виконавчими органами рішень Президента України, Верховної Ради України, та норм Законів України щодо вдосконалення національного законодавства, що регулює вексельний обіг, та недостатній рівень обізнаності учасників вексельного обігу також не сприяють розвитку цивілізованого вексельного обігу в Україні [4, с. 86]. Все це створює додаткові фінансові ризики у діяльності суб'єктів господарювання. Необхідно систематизувати законодавчо-нормативне регулювання, яке, з одного боку, гарантує можливість ширшого застосування даних операцій, а з іншого – безумовне стягнення вексельного боргу. Оскільки нині законодавчо-нормативна база з питань вексельного обігу в Україні є складною й несистематизованою, а подекуди має суперечливий характер, то існує потреба її подальшого вдосконалення, систематизації та гармонізації.

Для удосконалення обліку і звітності вексельних операцій на основі їх гармонізації та стандартизації, та зважаючи на досвід європейських країн у цій сфері потрібно здійснити ряд заходів:

- застосувати комплексний підхід до оцінювання вексельних операцій, що базується на коригуванні первісної вартості векселів відповідно до коефіцієнта часу;
- удосконалити методіку визначення розрахунків по векселях; провести роз'яснювальну роботу серед спеціалістів, відкорегувати нормативно-правову базу;
- збільшити кількість спеціальної економічної і юридичної літератури з цих проблем відповідно до змін у законодавстві України.

Після проведення вище наведених заходів, можна говорити про новий рівень у використанні векселів – як ефективного засобу обігу, у різних непередбачуваних ситуаціях на підприємствах будь-якої форми власності.

Література:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV (зі змінами та доповненнями).
2. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / під заг. ред. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2011. – 912 с.
3. Рудненко Т. Світовий досвід застосування векселів / Т. Рудненко// Збірник тез Міжнародної інтернет-конференції «Бухгалтерський облік в умовах глобалізації».
4. Романів Є.М. Фінансовий облік: [навчальний посібник]/ Є. М. Романів, А.П. Шот – К: Львів, 2012 р. - 486 с.

Лобода Н.О. – доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І. Франка, к.е.н.

Кухар Н.П., Платонова Ю.Р. – студентки IV курсу факультету управління фінансами та бізнесу Львівського національного університету ім. І. Франка

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами. Відвантажуючи виготовлену продукцію, підприємство, як правило, не отримує оплату одразу, тобто відбувається кредитування покупця. Тому протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості [1].

Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою збутової діяльності будь-якого підприємства. Велика частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств, адже за даними Державної служби статистики України станом на 31.12.2014 року виявлено, що спостерігається збільшення дебіторської заборгованості на 396 145,6 млн. грн. порівняно з початком року.

Зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в максимізації прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості.

Основною функцією, на якій базується процес управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль за фінансовими потоками підприємства.

До основних проблем управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства належать:

- відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов'язань дебіторами;
- не розроблений регламент та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів і ефективність надання відстрочок платежів [2].

Вітчизняним підприємства слід приділити велику увагу управлінню дебіторською заборгованістю. Головними завданнями управління дебіторською заборгованістю є:

- визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями;

- розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів;
- надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних покупців;
- контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.;
- мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- мінімізація втрат від інфляційного знецінення сум заборгованості.

В сучасних умовах для покращення управління дебіторською заборгованістю доцільно використовувати такі економічні заходи як реструктуризація та рефінансування дебіторської заборгованості, які відповідно дозволяють прискорити процес її погашення.

Необхідність реструктуризації дебіторської заборгованості може виникнути не лише у разі проведення внутрішньої фінансової санації підприємства - постачальника в час загрози банкрутства, а й при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної із зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів [3].

Рефінансування дебіторської заборгованості - це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо.

При управлінні дебіторською заборгованістю слід застосовувати такі методи:

- створення клірингових центрів;
- факторинг;
- форфейтинг;
- механізм застави [4].

Отже, підсумовуючи вище сказане можна зробити висновок, що надмірна величина дебіторської заборгованості в активах підприємства є проблемою не тільки для підприємства, а й для економіки країни в цілому. Це може призвести до втрати підприємствами-кредиторами платоспроможності та ліквідності через нестачу ліквідних коштів, що відповідно позначається на стані економіки країни.

Література:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець та ін.; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2009. - 912 с.
2. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Блакита Г.В. // Збірник наукових праць ВНАУ. - 2012. - № 3(69). - С. 23-30.
3. Блащак Л.М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю / Блащак Л.М. // Науковий вісник «Львівської політехніки». - 2009. - № 1. - С. 157-159.
4. Пересунько З.М. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: завдання, мета і методи / З.М. Пересунько, Д.І. Щербо. - Електронний ресурс: [Режим доступу]: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/7_57082.doc.htm

УДК: 657.471

Пилипенко К.А. – к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

Сидьорка Ю.І. – студент VI курсу факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАПАСІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обов'язкова умова здійснення процесу виробництва будь-якого суб'єкта господарювання – наявність в необхідній кількості запасів. У фінансовій звітності запаси знаходять своє відображення у Балансі (Звіті про фінансовий стан) та примітках до річної фінансової звітності.

Метою складання звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства, його активи, капітал і зобов'язання на звітну дату для прийняття економічних управлінських рішень.

Умови визнання статей балансу (звіту про фінансовий стан) передбачені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності», а правила оцінки статей запасів розкриває П(С)БО 9 «Запаси».

Актив визнається та відображається в балансі за умов, якщо:

- оцінка його може бути достовірно визначена;
- у майбутньому очікується отримання економічних вигод, пов'язаних з його використанням [3].

В оновленій формі Балансу (Звіту про фінансовий стан) по коду рядка 1100 включена стаття «Запаси». Однак у Додатку 3 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в Переліку додаткових статей фінансової звітності наведено додаткові статті, які можна відкривати до статті «Запаси» (рис. 1) [2].



Рис. 1. Додаткові статті до розділу «Оборотні активи» статті запаси

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» публічні акціонерні товариства зобов'язані вести облік подавати фінансову звітність складену за міжнародними стандартами фінансової звітності та обліку. Одним з складових фінансової звітності є порядок подання приміток

до неї.

Метою складання приміток до річної фінансової звітності є забезпечення деталізації і обґрунтованості статей фінансових звітів [1].

ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» - постачальник комплексних рішень для галузі зберігання та обробки зерна. Тому у своїй діяльності підприємство використовує запаси.

Публічне акціонерне товариство для відображення запасів у Балансі (Звіті про фінансовий стан) використовує розширений перелік статей, що дає можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди та фінансові звіти різних підприємств (рис.2) [1].

Назва	Код рядка	Зміст статей
Запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.	1100	У цій статті відображається загальна вартість активів, які визнаються запасами: - виробничі запаси (20,22); - незавершене виробництво (23,25); - готова продукція (26,27); - товари, які призначені для споживання в ході нормального операційного циклу (28).
Виробничі запаси (додаткова стаття) – це матеріальні ресурси, які використовуються в поточній виробничій діяльності підприємства не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше року.	1101	У цій статті відображається вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу.
Незавершене виробництво (додаткова стаття) – це витрати виробничих ресурсів, які в результаті особливості технологічного процесу ще не стали готовою продукцією.	1102	У цій статті відображаються витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва.
Готова продукція – це продукція, виготовлена на підприємстві, що знаходиться на складі, обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам або іншим нормативно-правовим актам і призначена для продажу.	1103	У цій статті показуються запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам.

Рис. 2. Розширений перелік статей

Ресурс не визнається активом і відповідно не відображається в балансі, якщо були здійснені витрати, за якими отримання в майбутньому економічних вигод є малоімовірним по закінченні поточного облікового періоду.

У Примітках до річної фінансової звітності ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» у VIII розділі, застосовує більш детальне розкриття статей Балансу та оцінку запасів (рис.3).

Найменування показника	Код рядка	Балансова вартість на кінець року
Сировина і матеріали	800	Залишок на кінець року за субрахунками
Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	810	
Паливо	820	
Тара і тарні матеріали	830	
Будівельні матеріали	840	
Запасні частини	850	
Матеріали сільськогосподарського призначення	860	-
Поточні біологічні активи	870	-
Малоцінні та швидкозношувані предмети	880	Залишок на кінець року за субрахунками
Незавершене виробництво	890	
Готова продукція	900	-
Товари	910	-
Разом	920	Сума рядків 800-910

Рис. 3. Відображення запасів у примітках до річної фінансової звітності

Отже, розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» дає для користувачів фінансової звітності більше обліково-аналітичної інформації у аналізі структури активів підприємства загалом, та оборотних активів і запасів зокрема.

Література:

1. *Звітність підприємств : [підручник] / М. І. Бондар, Ю. А. Верига, М. М. Орищенко. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 570 с.*
2. *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.kiev.ua>.*
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.kiev.ua>.*

УДК: 657

Покас В.М. – здобувач вищої освіти ступеня «Магістр» факультету «Обліку та фінансів» Полтавської державної аграрної академії

Пилипенко К.А. – к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННІ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості. Документація виконує роль імпульсу, що дає початок руху облікової інформації. Вона забезпечує бухгалтерському обліку безперервне відображення господарської діяльності підприємства. За допомогою документації контролюється правильність здійснення операцій, ведеться поточний аналіз виконаної роботи.

Первинні документи з виникнення та погашення заборгованості по розрахунках з покупцями і замовниками :

1. Накладні; рахунки-фактури; рахунку; акти прийнятих робіт, послуг; податкові накладні; товарно-транспортні накладні; товарні накладні.

2. Комерційні документи; транспортні накладні (залізнична накладна, авіанакладна, товарно-транспортна накладна, пакувальні листи); платіжні документи на перерахунок сум митних платежів та інших податків на рахунки митних установ; розрахунки бухгалтерії про наявність курсової різниці.

3. Виписки банку, ПКО, векселі.

4. Інкасо.

Своєчасний оперативний та безперервний контроль за суворим виконанням договірних зобов'язань з постачальниками та покупцями вирішується за умови використання автоматизованих комп'ютерних систем, які на якісно більш високому рівні формують результатну інформацію. Автоматизовані системи забезпечують встановлення більш тісних планомірних взаємозв'язків з постачальниками сировини і матеріалів та покупцями. Тому, виникає необхідність у поліпшення роботи в обліку дебіторської заборгованості за допомогою автоматизованих систем обліку.

Дослідивши сучасні літературні джерела ми дійшли висновку про те, що більшість авторів (Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, А.М. Кузьмінський, В.С. Лень, А.А. Пилипенко, В.В. Сопко) пов'язують організацію обліку у її технологічному аспекті з трьома етапами облікового процесу: первинним, поточним та підсумковим обліком. Навіть у дослідженнях з використання інформаційних технологій у організації обліку наповнення кожного етапу обліку визначається вченими у досить традиційний спосіб [1].

На ринку бухгалтерських програм існує велика кількість програмних продуктів, які дозволили б автоматизувати облік: «1С: Підприємство», «Галактика», «Парус», «BEST». В Україні використовується велика кількість

програм для автоматизації бухгалтерського обліку, але за результатами обстеження більшість підприємств здійснюють облік за допомогою програми «1С: Підприємство» [2]. Програма «1С: Бухгалтерія 8.2» забезпечує рішення всіх задач, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства, якщо до її повноважень повністю входить облік на підприємстві, включно з випискою первинних документів, обліком продажів і т.д.

Автоматизація обліку дебіторської заборгованості забезпечить збір та обробку інформації для оптимізації управління дебіторською заборгованістю. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості ставить нові вимоги до первинної інформації.

Основним первинним документом для обліку дебіторської заборгованості є «Договір», щоб його зареєструвати, спочатку потрібно визначити контрагента (довідник «Контрагенти»), з яким даний договір укладений і параметри договору («вид ПДВ» з довідника «Податки і відрахування», «вид торгівлі», «терміни і суми договору», параметри податкового обліку з довідника «Валові доходи / витрати»), «Надходження товарів і послуг», «Реєстрація вхідного податкового документа», «Платіжне доручення» і т.д. Для отримання і аналізу даних по залишках і оборотах рахунків бухгалтерського і податкового обліку використовують стандартні звіти (меню «Звіти»). Для кожного обліку передбачені свої набори стандартних звітів. Будь-який документ може бути сформований для певної організації і для певного періоду часу.

Основними звітами, які використовуються для обліку дебіторської заборгованості в програмі «1С: Бухгалтерія» є:

1. «Аналіз рахунка». Цей документ містить обороти рахунку з іншими рахунками за обраний період, а також сальдо на початок та кінець періоду.

2. «Оборотно-сальдова відомість по рахунку». Використовується для рахунків, по яких ведеться аналітичний облік, при цьому здійснюється відокремлення залишків від оборотів по конкретних об'єктах аналітичного обліку.

3. «Картка рахунку». Включаються всі проводки в яких задіяний даний рахунок, крім того, поведеться залишок на початок та кінець періоду, обороти за період та залишки після кожної проводки.

4. «Журнал-ордер по рахунку».

5. «Головна книга по рахунку» [3].

При автоматизації підприємство має змогу згрупувати дані бухгалтерського обліку, що дозволяє отримати інформацію про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами, тобто задовольняє вимоги отримання повної, оперативної інформації щодо стану дебіторської заборгованості.

Література:

1. Івахненко С. В. *Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб./ Івахненко С.В. – [3-є вид, випр. і доп.] – К.: Знання, 2006. – 350 с.*
2. Клименко О.В. *Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб./ Клименко О.В. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.*
3. *Офіційний сайт «1С Предприятие 8» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.1c.ru.v8.2c.ru>.*

УДК 657:339.9

Лугінін О.Е. – к.т.н., професор кафедри загальнотехнічних дисциплін Херсонської філії Національного університету Кораблебудування ім. адмірала Макарова
Рибакова А.Ю. – студентка I курсу факультету економіки Херсонського національного технічного університету

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КООРДИНАТ

У всьому світі міжнародний бухгалтерський облік базується на міжнародних стандартах бухгалтерського обліку.

Стандарти бухгалтерського обліку – це нормативно – правовий документ, що визначає правила та процедури ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Стандарти розробляє комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Він являється незалежним органом, який розпочав свою роботу в 1973 році та знаходиться в Лондоні. До нього входять 153 професійні бухгалтерські організації зі 112 країн світу.

Проміжні цілі комітету міжнародних стандартів бухгалтерського обліку:

- Прийняття та застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку мультинаціональними компаніями для позичання капіталу;

- Надання основних стандартів бухгалтерського обліку країнам, які вирішили не розробляти власні стандарти.

Міжнародні стандарти мають рекомендаційний характер, тому більшість країн світу розробляють свої стандарти обліку, що мають свою силу.

Методологічно і організаційно бухгалтерський облік поділяють на фінансовий та управлінський облік. Ці дві галузі єдиної системи обліку відіграють певну роль в управлінні підприємством і забезпечені необхідною інформацією різнопланових користувачів.

Базовим варіантом побудови обліку є облік витрат за елементами та доходів за видами. При цьому для фінансового обліку розробляють докладну номенклатуру елементів витрат і кожному елементу витрат за елементом. Прикладом елементів витрат є матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на амортизацію та інші. Кожен з них в аналітичному розрізі може поділятися на докладніші елементи витрат. Доходи обліковують загалом за їх видами по підприємству, розробляють докладну номенклатуру доходів за їх видами. На рахунках накопичуються доходи впродовж звітного періоду. Наприкінці звітного періоду доходи порівнюють з витратами і визначають фінансовий результат.

Ще одним варіантом побудови фінансового обліку є облік витрат за їх цільовим призначенням, із застосуванням відповідної системи рахунків. Доходи обліковують за їх видами на рахунках доходів. Накопичені дані звітного періоду про витрати і доходи узагальнюють на рахунку «Фінансовий результат».

Третій варіант передбачає витрати за елементами, витрати за видами, доходи за видами. Витрати відносять на рахунки витрат за їх цільовим призначенням.

Гармонізація обліку передбачає певну відповідальність та злагодженість, дотримання принципів ведення бухгалтерського обліку і статистики, складання звітності групою країн чи їх об'єднанням, наприклад країнами ЄС, СНД. Гармонізація передбачає поєднання та взаємну відповідальність законодавства країн щодо регулювання бухгалтерського обліку і статистики, існування в кожній країні своєї моделі організації обліку і системи стандартів. Головне завдання гармонізації полягає в тому, щоб вони суттєво не відрізнялися від аналогічних стандартів в інших країнах – членах співтовариства, тобто знаходились у гармонії один з одним.

Таким шляхом пішли країни Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), які опублікували низку нормативних документів, які називаються Директивами, або законами ЄЕС, зокрема, найбільш важливі серед них Четверта Директива «Про уніфікацію форм звітності і правил їх аудитування» (від 25 липня 1978 р.) і Сьома Директива «Про принцип складання консолідованої звітності» (від 13 червня 1983 р.). Вони є обов'язковими для виконання у всіх країнах, що входять до ЄЕС. Цей підхід до уніфікації обліку відносять до регіонального рівня.



Ри

с. 1 Моделі бухгалтерського обліку

На рис. 1 показано моделі бухгалтерського обліку, які використовують різні країни світу. Основні принципи англосаксонської моделі було розроблено у Великобританії і США. Основна ідея цієї моделі – орієнтація обліку на інформаційні запити інвесторів і кредиторів. Це зумовлено тим, що промислові революції в США і Великобританії привели до того, що власники компаній (інвестори) відійшли від оперативного управління, передавши його професійним

управлінням. Разом з тим у англосаксонській моделі немає: уніфікованих плану рахунків, облікових реєстрів, форм звітності, що може бути й позитивною стороною цієї моделі. Ця модель обліку широко застосовується в Австралії, Великобританії, Ізраїлі, Ірландії, Іспанії, Індії, Канаді, на Кіпрі, у Мексиці, Нідерландах, а також у країнах Центральної Америки. Континентальній моделі дотримуються у більшості країн Європи і Японії. Вона передбачає тісний зв'язок бізнесу з банками, які в основному і задовольняють потреби фінансових компаній. Бухгалтерський облік регламентується законодавчо, характеризується значним консерватизмом. Південноамериканську модель бухгалтерського обліку використовують країни з такими характеристиками: нестабільна політична система; нерозвинута економіка; фінансовий звіт спрямований на задоволення потреб державних органів; облікові стандарти регламентуються законодавчо; методики обліку, які використовуються, - уніфіковані; постійне коригування облікових даних відносно темпів інфляції; облік зорієнтований на державні органи. Ця модель є характерною для Аргентини, Еквадору, Бразилії, Перу, Чилі та інших країн. Становлення ринкової економіки, поява нових господарських структур різних форм власності. Розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють вдосконалення обліку і контролю як складових частин економічної інформації, необхідної для управління на всіх рівнях. Гармонізація обліку передбачає певну відповідальність та злагодженість, дотримання принципів введення бухгалтерського обліку і статистики, складання звітності групою країн чи їх об'єднанням. Гармонізація передбачає поєднання та взаємну відповідальність законодавства країн щодо регулювання бухгалтерського обліку і статистики, існування в кожній країні своєї моделі організації обліку і системи стандартів. Головне завдання гармонізації полягає в тому, щоб вони суттєво не відрізнялись від аналогічних стандартів в інших країнах – членах співтовариств, тобто знаходились у гармонії один з одним.

Стандартизація обліку і статистики передбачає встановлення єдиних норм і вимог щодо бухгалтерського обліку і статистики, застосування уніфікованого набору стандартів, що регулюють облікову подію та її відображення у звітності. Стандартизація дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності. Вона здійснюється в рамках уніфікації обліку на міжнародному рівні яку проводить Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Література:

1. Губанова О.М., Мельник С.І. *Облік у зарубіжних країнах: Підручник.* - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 432 с.
2. Бутинець Ф.Ф. *Облік у зарубіжних країнах.* . Підручник / За ред. проф. Бутниці Ф.Ф.- Житомир : ЖІТІ, 2002. – 608 с.
3. Лучко М.Р., Бенько І.Д. *Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах Навч. посіб.-Підручник.* - К.: Знання, 2007. - 422 с. - (Вища освіта XXI століття).

УДК 657.27:339.146.2

*Сакун А.Ж. – к.е.н., завідувач кафедри
обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ
«Херсонський ДАУ»*

СТАН ТА ЯКІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Так, наприклад, значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може призвести до так званого технічного банкрутства. Це пов'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю гасити вчасно заборгованість перед кредиторами. На підставі цього необхідно проводити аналіз стану розрахунків. Для проведення аналізу використовуються данні бухгалтерського обліку та звітності, тому важливу роль відіграє правильна організація на підприємстві бухгалтерського обліку розрахункових операцій, яка вимагає своєчасного і повного відображення господарських операцій із розрахунків первинних документах і облікових регістрах.

Розрахунки з постачальниками є кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги за умов наступної оплати або іншого погашення зобов'язань. Кредиторська заборгованість, хоча і є тимчасовим залученням позикових засобів, в результаті негативно впливає на стан підприємств, оскільки наявність кредиторської заборгованості говорить про неплатоспроможності підприємства і підриває авторитет підприємства у покупців і замовників. Кредиторська заборгованість з терміном позовної давності, що тік, підлягає віднесенню до бюджету, тобто остаточно вилучається з господарської діяльності підприємств-виробників [1].

З метою підвищення надійності поставок при виборі постачальника потрібно враховувати ряд умов, серед яких: цінова конкурентоспроможність (включаючи витрати на зберігання, транспортування і страхування); умови платежу; гарантійні строки; ремонт і після продажне обслуговування; відповідність продукції постачальника стандартам якості; можливість закупок безпосередньо у виробників або оптовиків; географічне місце розташування; основні види діяльності та фінансовий стан; виробнича потужність та обсяги випуску продукції за останні роки.

Практика переконливо доводить, що успішна діяльність підприємства можлива за умови чіткого обліку розрахунків і коштів. Сучасні ж ринкові умови посилюють ці вимоги, оскільки будь-які упущення можуть звести нанівець позитивні результати виробничої діяльності підприємства.

Наприклад, затримка з розрахунками за відвантаженою покупцям продукцію рівнозначна втраті частини прибутку підприємства внаслідок уповільнення обороту його активів. Так само негативно позначається на результатах діяльності підприємства дебіторська заборгованість постачальників за перерахованою їм попередньою оплатою під майбутні поставки сировини й

матеріалів, коли з будь-яких причин вони своєчасно не були відвантажені підприємству. В умовах інфляції на це накладається втрата реальної вартості грошей, що зумовлює ще більші збитки, інколи навіть такі, що спричиняють банкрутство підприємства. Тому розрахунки та грошові потоки мають бути одними з головних об'єктів управлінського обліку. На нашу думку, малоімовірно, що належний контроль за ними можна забезпечити лише за допомогою фінансового обліку, хоч більшість авторів, які висвітлюють проблеми управлінського обліку, розрахунки та рух грошових потоків залишають поза увагою або ж розглядають облік коштів лише в зв'язку з аналізом інвестиційних проектів [3].

Разом з цим навіть облік розрахунків із постачальниками, хоч і опосередковано, також впливає на формування фінансових результатів, причому надто відчутно, щоб його ігнорувати в управлінському обліку.

Адже несвоєчасні розрахунки спричиняють недовіру до підприємства, що повертається необов'язковим ставленням постачальників щодо дотримання термінів поставки сировини й матеріалів і, як наслідок, зривом виробничої програми, а далі ланцюговою реакцією невиконання зобов'язань перед партнерами, отже, збитками, що були б неможливими, якщо б їх не спровокував недостатній контроль за своєчасністю розрахунків. Таким чином, облік розрахунків має бути чітко контрольований. Причому не тільки на кінцеві звітні дати, що забезпечується засобами фінансового обліку, головна мета котрого - формування звітної інформації для зовнішніх споживачів, тому дані про стан розрахунків і наявність коштів на кінець місяця є самодостатні, а й щоденно [2]. Отже, виникає потреба поглиблення інформативності обліку та виникнення сфери управлінського обліку за цими об'єктами. Розмежування сфер фінансового й управлінського обліку розрахунків і грошових потоків зумовлене їх різною метою.

Таким чином власне облікова інформація в управлінському обліку - це лише вихідні дані для аналітичних розрахунків, котрі необхідно здійснювати щодо можливих напрямків використання коштів з урахуванням планових джерел їхнього надходження. Тому очевидно, що оминати в управлінському обліку при розрахунках із покупцями й замовниками, постачальниками й підрядниками грошові потоки було б помилкою.

Література:

1. *Лапуста, М.Г. Финансы фирмы [Текст] : учебное пособие / М.Г.Лапуста. – М.: Инфра-М, 2002. – 264 с. – ISBN 5-16-000880-2*
2. *Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: Монографія. / Карпенко О.В. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005.– 341 с.*
3. *Фінансовий облік і звітність на підприємствах різних галузей: навч. посіб. / [Гарасим П.М., Кізима А.Я., Забчук В.Д. та ін.]. – Тернопіль: Астон.- 2000р. – 288 с.*

УДК 631.162:631.115.8

Скрипник С.В. – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ВАРТІСТЬ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (СОК) є об'єднанням громадян зі статусом юридичної організації, що не має на меті отримання прибутку (неприбуткова). Тобто, основна діяльність СОК – некомерційна діяльність згідно Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [1].

СОК, як і інші суб'єкти господарювання, користується земельною ділянкою, за яку потрібно сплачувати земельний податок. ПКУ свідчить, під земельним податком слід розуміти обов'язковий платіж, що справляється із власників земельних ділянок, а також постійних землекористувачів (пп. 14.1.72 ПКУ). Землекористувачами земельних ділянок є юридичні та фізичні особи (резиденти і нерезиденти), яким відповідно до закону надані у користування земельні ділянки державної та комунальної власності, у тому числі на умовах оренди (п. 14.1.73 ПКУ) [2]. Отже, платниками земельного податку є власники земельних ділянок та землекористувачі у т.ч. і СОК.

Згідно з п. 286.5 ПКУ нарахування фізичним особам сум податку проводиться податківцями, які видають платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення-рішення про внесення податку за встановленою формою. Для окремих фізичних осіб передбачено пільги зі сплати земельного податку (ст. 281 ПКУ). Так, від сплати земельного податку звільняються такі особи [3]: інваліди першої і другої групи; фізичні особи, які виховують трьох і більше дітей віком до 18 років; пенсіонери (за віком); ветерани війни та особи, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; фізичні особи, визнані законом особами, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи. Разом з цим існує й обмеження розміру земельної ділянки: зокрема, таке звільнення від сплати земельного податку поширюється лише на одну земельну ділянку для індивідуального дачного будівництва площею не більш як 0,10 га та на одну земельну ділянку для ведення садівництва – площею не більше як 0,12 га. Іншими словами, якщо серед учасників садівничого товариства є фізичні особи з перелічених категорій, та якщо вони мають дачну ділянку не більше 0,10 га та садову ділянку не більше 0,12 га, вони не сплачуватимуть податок за такі ділянки.

Порядок ведення бухгалтерського обліку земельних ділянок в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах здійснюється відповідно до національних стандартів, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 14 «Оренда». Мета обліку земельних ділянок СОК є суцільне детальне спостереження за господарськими операціями із земельними ділянками, правильне їх документальне оформлення, своєчасне відображення в реєстрах

бухгалтерського обліку та звітності для забезпечення інформаційних потреб управління та інших зацікавлених сторін [4].

Облік земельних ділянок, якими володіє СОК в бухгалтерському обліку здійснюється на підставі державних актів (свідоцтв про державну реєстрацію з 2013 р.). Цей документ є основним і посвідчує право власності на земельну ділянку або право постійного користування нею, за якою встановлюється загальна земельна площа та вартість переданих земельних ділянок. Підставою для користування земельної ділянки СОК в бухгалтерському обліку є договір оренди такої земельної ділянки, оформлений та зареєстрований відповідно до законодавства. Одним з головних питань обліку земельних ділянок є їх визнання та оцінка підприємством. Первісна вартість земельної ділянки – це вартість, що історично склалася, тобто собівартість за фактичними витратами на їхнє придбання та введення в експлуатацію [4, с. 381]. Балансова вартість земельної ділянки – первісна вартість за вирахуванням суми нарахованого зносу (на земельні ділянки амортизація не нараховується, однак нараховується на капітальні поліпшення земель). Вартість земельної ділянки СОК за якої вони потрапляють на баланс наведено на рис. 1.

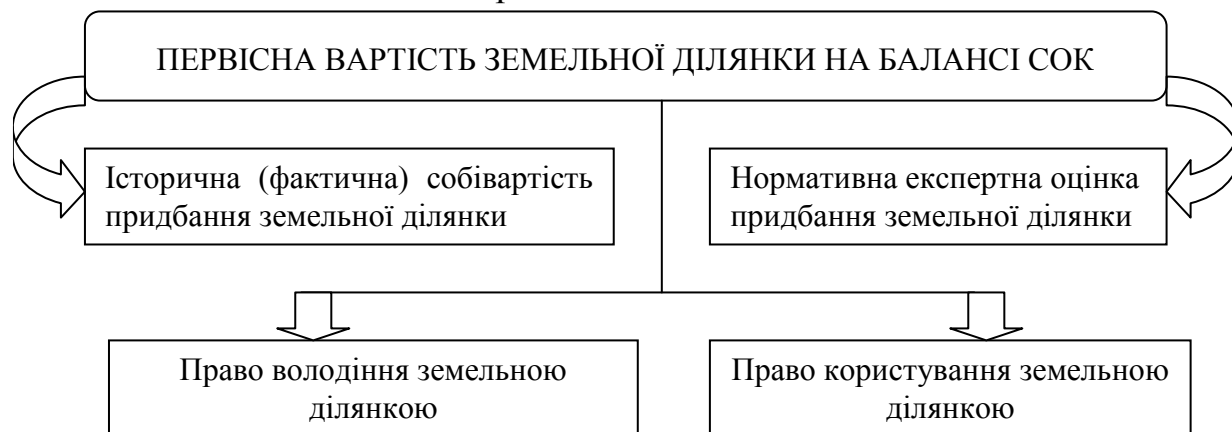


Рис. 1. Первісна вартість придбання земельної ділянки та її відображення на балансі СОК

Література:

1. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 р. (в редакції Закону від 20.11.2012 № 5495-VI) / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. - 1997. - № 39. - Ст. 261.
2. Податковий Кодекс України: Затверджений Верховною радою України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Єгорова Ю. Справляння земельного податку з членів кооперативу / Ю. Єгорова // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/pytannia-bukhgalteriii/3793-spravliannia-zemelnogo-podatku-z-chleniv-kooperatyvu.html>
4. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах [підручник] / За заг. ред. В.Я. Плаксієнка / Плаксієнко В.Я., Мармуль Л.О., Камінська Т.Г., Маренич Т.Г., Гордієнко М.І., Павлова Г.Є., Скрипник С.В. Ільчак О.В. – К.: Центр учбової літератури, 2014. - 448 с.

УДК 657.01+336.741.2

Собченко А.М. – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА У ЗВІТНОСТІ

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», усі юридичні особи, створені відповідно до чинного законодавства, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову, податкову, статистичну та інші види звітності. З прийняттям Національного положення(стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (П(С)БО 1) [1] відбулись чергові зміни у формах і структурі фінансової звітності. Поряд із зазначеним національним стандартом, який відмінив дію положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які регулювали складання фінансової звітності (П(С)БО 1-6), при заповненні та перевірці правильності складання фінансової звітності застосовують Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності та Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності. Нові форми фінансової звітності використовують як підприємства, що застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, так і підприємства, які ведуть бухгалтерський облік відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, за винятком суб'єктів малого підприємства, які і надалі складають звітність за спрощеною формою [2].

Порядок складання фінансової звітності до березня 2013 р. регулювався відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Міністерство фінансів України наказом № 73 від 07.02.2013 р. затвердило НП(С)БО 1, за яким встановлено нові форми фінансової звітності (рис. 1).

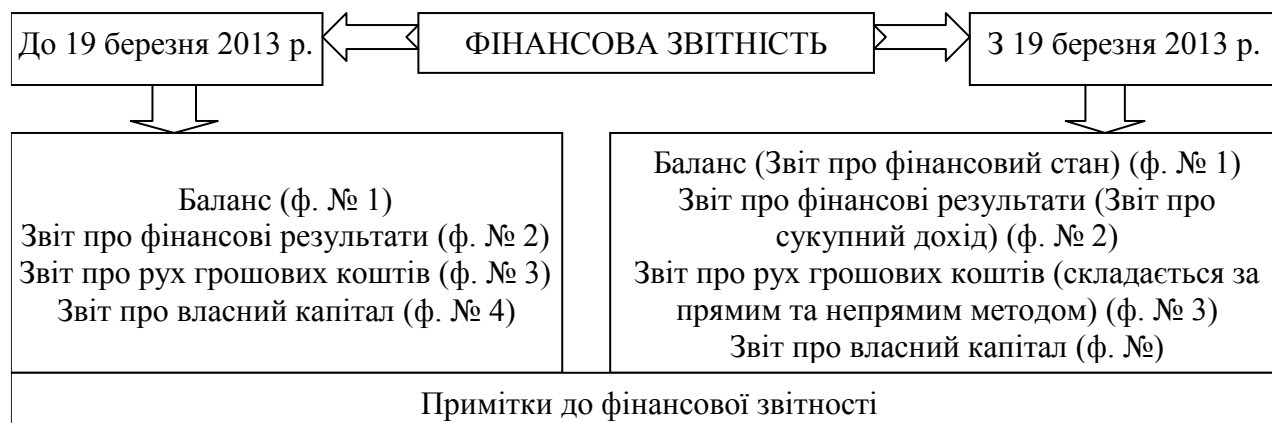


Рис. 1. Зміни у складі фінансової звітності підприємств

Структуру та форму приміток до річної фінансової звітності НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» не регулює [1]. Враховуючи зазначене з 19 березня 2013 р. всі підприємства (крім банків та бюджетних установ) мають

подавати звітність за новою формою. Обов'язкова форма та зміст статей фінансової звітності визначаються НП(С)БО 1 і наводяться в додатку 1 та 2 до цього положення.

Інформація про витрати виробництва відображається у таких формах звітності, як форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення інформації про витрати виробництва у фінансовій звітності

Показник	Розділ та рядок
Форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Р. 1, ряд. 2000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Р. 1, ряд. 2050
Форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»	
Розділ 2 «Витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг»	ряд. 0280-0355
Довідка 1. «Структура виробничої собівартості за видами продукції сільського господарства»	Р. 1, ряд. 0601-0611

Згідно П(С)БО 16 у примітках до фінансової звітності наводиться інформація про: склад і суму витрат, відображених у статтях «Інші операційні витрати» код рядка 2180 та «Інші витрати» – код рядка 2270 Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та склад і суму витрат, які не включені до статей витрат Звіту про фінансові результати, а відображені безпосередньо у складі власного капіталу (крім вилучення капіталу та розподілу між власниками).

Основним статистичним джерелом для отримання інформації про витрати є форма 50-с.-г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», що затверджена наказом Держстату України від 17.07.2012 р. № 301. З довідки 1 «Структура виробничої собівартості за видами продукції сільського господарства» до розділу 1 даної форми можна отримати інформацію щодо складових виробничої собівартості за видами продукції рослинництва. Розділ 2 «Витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг» доцільно використати для аналізу витрат за елементами.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змін. і доп. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 336.647:658.14

Танклевська Н.С. – д.е.н., професор
ДВНЗ "Херсонський державний аграрний
університет"

Ковальова А.О. – аспірант ДВНЗ
"Херсонський державний аграрний
університет"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФОРМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головною проблемою функціонування сільськогосподарських підприємств є рівень забезпеченості фінансовими ресурсами. У більшості підприємств аграрної сфери гостро постає питання нестачі фінансових ресурсів. Дієвий пошук та залучення ресурсів відбувається через форми фінансового забезпечення. Не існує єдиної думки щодо визначення форм фінансування. Проте найпоширенішими з них є самофінансування, кредитування та бюджетне фінансування.

В українській сільськогосподарській енциклопедії знаходимо таке пояснення: фінансування сільського господарства – надання сільськогосподарським підприємствам коштів з державного бюджету та використання ними власних ресурсів для забезпечення процесу виробництва [1, с. 393].

Фінансові ресурси для створення підприємства чи ведення господарської діяльності залучаються у формі: грошових коштів, матеріальних цінностей (будівлі, машини, транспортні засоби), матеріальні оборотні активи (запаси сировини, хімікатів, добрив тощо), нематеріальних активів (патентні права, ноу-хау тощо), біологічні активи (худоба, багаторічні насадження), фінансові активи (цінні папери), земельні ділянки [2, с. 43-44]. Власні кошти формуються при створенні підприємства у вигляді статутного фонду, який може змінюватись в продовж ведення господарської діяльності. До власних фінансових ресурсів належать: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, збереження громадян та юридичних осіб, кошти, які виплачуються органами страхування у вигляді відшкодування втрат від стихійного лиха, аварій тощо. Залучені кошти створюються за рахунок прирівняних до власних коштів, які постійно перебувають у господарському обігу підприємства, але не є власністю підприємства (емісія акцій). Позичені кошти – це ресурси, мобілізовані на фінансовому ринку (банківський, лізинговий або комерційний кредит).

О.П. Кириленко, П.Ю. Буряк, С.Д. Смолінська, П.Б. Татарин розглядаючи фінансове забезпечення, як один з методів фінансового механізму, стверджують, що до методів фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності відносять: бюджетне фінансування; кредитування; самофінансування; оренда (лізинг); інвестування [3, с. 212; 4, с. 392]. Складовими елементами фінансового

механізму є: фінансове забезпечення – реалізується на основі відповідної системи фінансування – самофінансування, зовнішнє фінансування (як різновид бюджетне), кредитування; фінансове регулювання [5, с. 81].

При цьому, О.Р. Романенко стверджує: " Фінансове забезпечення розширеного відтворення може здійснюватись у таких формах: бюджетне фінансування як надання коштів з бюджету на безповоротних засадах; кредитування – надання коштів на принципах повернення, платності, строковості і забезпеченості; самофінансування передбачає відшкодування витрат суб'єктів господарювання з основної діяльності та її розвитку за рахунок власних джерел. Принцип самофінансування допускає залучення кредитних ресурсів; оренда (лізинг) — це передання майна у користування за певну плату і на певний строк; інвестування — процес вкладення грошей у ті чи інші об'єкти з розрахунком на збільшення їх вартості, а також отримання додаткового доходу [6, с. 25].

В свою чергу, О.Г. Біла, С.І. Юрій дають визначення поняттю " Фінансове забезпечення може здійснюватись у таких формах, як самоокупність і самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, оренда (лізинг) та інвестування " [7, с. 86; 8, с. 357].

А.М. Подд'юргін та В.М. Опарін зазначають, що фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. Різні форми фінансового забезпечення використовуються на практиці одночасно через установлення оптимального для даного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними [9, с. 11; 10, с. 6].

Основними елементами фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств є такі: самофінансування (відшкодування витрат на основну діяльність та її розвиток за рахунок власних джерел); кредитування (надання коштів за принципами поворотності, платності, строковості і забезпеченості); бюджетне фінансування (надання коштів з бюджету на безповоротних засадах); оренда (передача майна у користування на певний строк і за певну плату); інвестування (вкладання коштів в ті або інші об'єкти з метою отримання прибутку або соціального ефекту). первинне розміщення акцій також є формою фінансового забезпечення, яку слід розмежувати від "інвестування". Дана форма полягає у залученні зовнішніх інвестицій, яка "охоплює первинне розміщення та обіг не тільки акцій, а й інших емісійних цінних паперів." [11, с. 123-124].

Фінансове забезпечення є складною системою фінансового управління і являє собою здатність підприємства досягти поставлені перед ним цілі за допомогою ефективного використання наявних фінансових ресурсів. Сільське господарство є ризиковим для ведення успішної діяльності, і тому найбільше потребує фінансової підтримки. Розвиток виробництва та стабільність залучення фінансових ресурсів на аграрних підприємствах потребує пільгового кредитування товаровиробників та створення умов для залучення коштів комерційних банків, удосконалення механізму здешевлення відсоткових ставок з користування кредитами, державної підтримки підприємств агропромислового комплексу через дотації, вдосконалення системи страхування.

Література:

1. Бажан М.П. Українська сільськогосподарська енциклопедія / Б.М. Бабій, І.К. Білодід, П.А. Власюк. – К. : Київська книжкова фабрика, 1972. – III, 393 с.
2. Воробйов Ю.М. Управління фінансовими ресурсами в аграрних підприємствах : монографія / Ю.М. Воробйов. – Сімферополь: Національна академія природоохоронного та курортного будівництва (НАПКБ), 2009. – 43-44 с.
3. Кириленко О.П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика) / О.П. Кириленко. – Тернопіль : АСТОН, 2002. – 212 с.
4. Буряк П.Ю. Фінанси / П.Ю. Буряк, С.Д. Смолінська, П.Б. Татарин: Підручник. – К.: "Хай-Тек Прес", 2010. – 392 с.
5. Кремень О.І. Фінанси / О.І. Кремень, В.М. Кремень. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 81 с.
6. Романенко О.Р. Фінанси Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. — 2-ге вид., перероб. і доп. / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. — К.: КНЕУ, 2003. — 25 с.
7. Біла О.Г., Фінанси / О.Г. Біла, І.Р.Чуй. – Львів : "Магнолія 2006", 2012. – 86 с.
8. Юрій С.І. Фінанси / С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-блани, 2002. – 357 с.
9. Подд'ьоргін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Подд'ьоргін. 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. – 11 с.
10. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія). – К.: КНЕУ, 2002. – 6 с.
11. Партин Г.О. Переваги і недоліки первинного публічного розміщення акцій як інструмента формування інвестиційних ресурсів підприємства / Партин Г.О., Заdereцька Р.І., Бирка І.І. // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т 19, Вип 2/5. – С. 123-124.

УДК 657.421.3

Чугрій Н.А. – м.н.с. лабораторії інноваційного провайдингу та інтелектуальної власності Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції НААН України

ФЕНОМЕН НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ І ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВИЗНАННЯ

Новітні тенденції розвитку підприємництва, безпосередньо пов'язані з комерціалізацією наукової інформації та перетворенням наукових знань на конкретний товар, визначило у двадцятому столітті виникнення феномену володіння нематеріальними активами. Відтак нематеріальні активи як результат інтелектуальної діяльності забезпечують майбутні економічні вигоди на ринку інтелектуальної власності, що постає одним з найважливіших в економіці не лише окремих країн, а й світової спільноти.

Світова практика свідчить про посилення ролі нематеріальних ресурсів у системі нарощування національного багатства, бо економічне зростання України пов'язують з активізацією інноваційної діяльності і стимулюванням суспільства до розширеного відтворення інтелектуального капіталу, що вимагає пошуку нових засобів створення нематеріальних активів у господарському обігу для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Хоча теоретично-практичні проблеми обліку нематеріальних активів достатньо досліджені провідними вченими, зокрема В.Д. Базилевич, П.Сук, В.Палій, І.Бігдан, І.Жураковська та ін., низка практичних питань у цій сфері залишається дискусійною і має актуальний характер.

В обліково-аналітичній системі нематеріальні активи визначаються як немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Основними компонентами, які характеризують нематеріальні активи, є: відсутність матеріально-речовинної структури; використання протягом тривалого періоду часу; реальна участь в фінансово-економічних процесах; значна міра невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання; суттєва роль в інноваційних процесах [1, с. 67-68].

На етапі первинного облікового визнання будь-якого активу визначальним є фактор ідентифікованості. Для визнання нематеріальних активів ідентифікація означає, що такий актив може бути віднесений до певної групи нематеріальних активів і відокремлений від підприємства, іншими словами, по відношенню до конкретного об'єкта нематеріальних активів існує можливість вилучення його із сукупності майна, зафіксованого у балансі підприємства, відокремлення його від інших активів і розпорядження ним. Феноменальна в даному випадку та обставина, що в відношенні нематеріальних об'єктів активу балансу фактор ідентифікованості на етапі їх первинного облікового визнання повинен базуватися ще й на праві розпорядження та використання даними активами [3, с. 309].

Критеріями віднесення до нематеріальних активів є насамперед відсутність матеріально-речової форми, довгостроковість використання та здатність забезпечувати економічну вигоду. Якраз саме відсутність матеріально-речової форми втілення нематеріальних активів викликає ускладнення щодо їх обліку, що зазначено, зокрема, в ГААР: «...відсутність у них фізичних якостей робить невловимими свідоцтва, що підтверджують їх вартість і строк економічного життя, вартість важко оцінити, а строк їх корисного вжиття часто не піддається визначенню» [2, с. 219]. Якщо нематеріальний актив не відповідає зазначеним критеріям, то витрати, пов'язані з його придбанням або створенням, визнаються витратами того звітного періоду, упродовж якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальними активами. Отож, складність обліку нематеріальних активів насамперед пов'язана з їх нематеріальністю: визначити строк служби і можливість отримання економічної вигоди від використання того, що не має матеріального втілення, як правило, досить складно.

Крім того, поняття «нематеріальні активи» об'єднує різні за природою об'єкти, багато з яких унікальні і не мають аналогів, що, у свою чергу, ускладнює класифікацію цього виду активів, й інколи взагалі ставить під сумнів можливість віднесення того або іншого об'єкта до складу нематеріальних активів.

Облікові проблеми з нематеріальними активами в основному проявляються на етапі їх первинного визнання та капіталізації витрат, понесених у зв'язку з придбанням їх або створенням власними силами. Це пояснюється не тільки їх новизною з позиції облікової практики, але й наявністю феноменальних характеристик, які притаманні нематеріальним активам. Дослідження довели, що феноменальні особливості нематеріальних активів зведені наступним чином: відмінність об'єктів за природою виникнення та сферами використання; відсутність матеріальної форми існування; складність оцінки та визначення строку їх корисного використання; високий ступінь невизначеності моменту та величини отримання прибутку від використання.

Зважаючи на їх недосконале методичне забезпечення, на сьогодні у даній площині наявний цілий ряд проблемних аспектів, основними шляхами вирішення яких може стати подальше вивчення їх економічної сутності та врахування зарубіжного досвіду обліку даних активів.

Література:

1. Булат Г.В. Сутність нематеріальних активів та особливості організації їх обліку / Г.В. Булат, А.Н. Камінська // *Young Scientist*. – 2014. – № 5. – С. 67-69.
2. Диба В.М. Нематеріальні активи: принципи визначення та визнання / Диба В.М. // *Вчені записки : зб. наук. пр.* – Київ : КНЕУ, 2008. – Вип. 10. – С. 217–222.
3. Безкоста Г.М. Обґрунтування сутності нематеріальних активів в обліку / Г.М. Безкоста // *Бізнес Інформ*. – 2013. – №10. – С. 306-310.
4. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Міністерством фінансів України № 242 від 18.10.1999р.

УДК 330.311 + 658

Науковий керівник

Скорик М.О. – *ст. викладач кафедри економічної теорії Університету ДФС України*

Чуприна О.О. – *студентка IV курсу ННІ обліку, аналізу та аудиту Університету ДФС України*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ефективність підприємницької діяльності її процвітання і прибутковість значною мірою визначається рівнем її фінансового потенціалу. Питання фінансового забезпечення є невід'ємною складовою будь-якого суб'єкта підприємництва, так як характеризує прибутковість підприємства, формування фінансових ресурсів, ведення поточної операційної, фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності, забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед партнерами, бюджетом і цільовими фондами.

Фінансове забезпечення підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань, які створюються внаслідок його господарської діяльності: фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, бюджетом, банками тощо [1].

Основними формами фінансового забезпечення господарської діяльності в Україні є:

— бюджетне фінансування як надання коштів з бюджету на безповоротних засадах;

— кредитування — надання коштів на принципах поворотності, платності, строковості і забезпеченості;

— самофінансування передбачає відшкодування видатків суб'єктів господарювання по основній діяльності та її розвитку за рахунок власних джерел;

— оренда (лізинг) — це передача майна у користування за певну плату і на певний строк;

— інвестування — процес вкладання грошей в ті чи інші об'єкти з розрахунком на збільшення їх вартості, а також отримання додаткового доходу.

— фінансове регулювання діяльності відбувається, в першу чергу і головним чином, через оподаткування як вилучення

— частини доходів підприємств і організацій, а також населення і спрямування цих коштів в бюджети та державні цільові фонди для задоволення державних потреб [3].

Найпоширенішою формою фінансового забезпечення є самофінансування – це ефективне використання власних коштів в процесі

господарської діяльності і отримання такого прибутку, який після сплати податкових платежів і зборів, покриття видатків і витрат дасть змогу забезпечити потреби на розширене відтворення [3].

Найбільш бажаним методом фінансування розвитку підприємства є бюджетне фінансування, яке передбачає отримання засобів з бюджетів різних рівнів. Привабливість цієї форми фінансування полягає в тому, що за роки радянської влади керівники підприємств звикли до того, що це джерело ресурсів практично безкоштовне, нерідко отримані кошти не повертаються, а їх витрати слабо контролюються. В силу низки об'єктивних причин доступ до цього джерела постійно зростає. Крім того, фінансування підприємства можна проводити за рахунок спеціальних фондів та програм. Спеціальні фонди здійснюють адресну підтримку підприємств для стимулювання розвитку окремих галузей національної економіки [2].

На сьогоднішній день, для України збитки та ризику в підприємницькій діяльності стали нормою. Тому, з метою покращення фінансового забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва, на нашу думку є необхідним проведення певних заходів, що передбачають:

активізація політики в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції на ринки збуту (правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції);

зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження інновацій;

застосування методу системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку і визначення на його основі критичного обсягу реалізації товарів (точки беззбитковості); раціонального використання чистого прибутку;

застосування тих форм розрахунків з платниками, які гарантують своєчасність платежів [3].

Отже, фінансове забезпечення – це один з важливих елементів фінансового механізму підприємницької діяльності. Головною метою підтримки підприємництва повинно стати створення сприятливих умов для підвищення ефективної діяльності суб'єктів підприємництва, як невід'ємної частини структури економіки, та участі суб'єктів підприємництва у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Обіход О. В. Суть, форми та джерела фінансового забезпечення операційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NND_2011/Economics/3_81618.doc.htm. Назва з екрану.

2. Забарна Е. М. Сучасні тенденції фінансування розвитку підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VSU_ekon_2013_2_11.pdf.

3. Квасницька Р. С. Фінансове забезпечення підприємницької діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/katsay-k-a-kand-ekonom-nauk-kvasnitska-r-s-finansove-zabezpechennya-pidpriemnitskoyi-diyalnosti/>. - Назва з екрану.

УДК: 657.411

Шацький І.А. – здобувач вищої освіти ступеня «Магістр» факультету «Обліку та фінансів» Полтавської державної аграрної академії

Пилипенко К.А. – к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ – ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Для управління діяльністю підприємства, оцінки її результатів, виявлення ресурсів зростання обсягу виробництва та підвищення його ефективності складається фінансова звітність. Фінансова звітність містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності підприємства за звітний період. Правильно складена фінансова звітність підприємства дає можливість користувачам охарактеризувати фінансовий стан підприємства та оцінити динаміку його розвитку.

Складність управління власним капіталом полягає у тому, що в процесі поточної діяльності відбуваються безперервні зміни, пов'язані зі збільшенням або зменшенням як його загальної величини, так і окремих його складових. Для управління власним капіталом необхідна облікова інформація про засновників, їх частку у статутному капіталі, розмір прибутку та напрями його використання, ступінь незалежності від залучених джерел фінансування.

Така інформація наводиться у Балансі (Звіті про фінансовий стан) та Звіті про власний капітал підприємства.

Інформація про стан власного капіталу на початок і на кінець звітного періоду відображається у першому розділі пасиву Балансу. Дані про власний капітал необхідні для визначення потреб у фінансових ресурсах в майбутньому та для передбачення розподілу прибутку.

За даними першого розділу пасиву Балансу можна з'ясувати лише стан власного капіталу за його видами на початок та кінець звітного періоду, та загальну його зміну за звітний період, але не можливо з'ясувати за рахунок чого сталися зміни. Заповнення I розділу пасиву балансу проводиться у такій послідовності:

- у рядку 1400 наводиться зафіксована в установчих документах сума статутного капіталу підприємства з урахуванням суми внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу (Кт 40);

- у рядку 1405 наводиться сума дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів (Кт 41);

- у рядку 1410 відображаються вартість безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб необоротних активів та інші види додаткового капіталу (Кт 42);

- у рядку 1415 наводиться сума резервів, створених відповідно до

законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства (Кт 43);

- рядок 1420 містить інформацію про суму нерозподіленого прибутку та непокритого збитку (Кт 441 або Дт 442);

- у рядку 1425 відображається сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу (Кт 46);

Зміст, структура, форма і методика складання Звіту про власний капітал визначені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Цей звіт є складовим елементом річної фінансової звітності підприємств. Він складається за формою № 4 за звітний період (календарний рік) за даними з початку року до кінця звітного періоду усіма підприємствами [1]. Форма Звіту має формат таблиці на зразок шахової відомості, графами якої є складові власного капіталу, а рядками – операції, які спричиняють зміни цих складових. На перетині відповідних граф та рядків Звіту записуються дані, які призвели до зміни власного капіталу. Якщо внаслідок господарської операції якась із складових власного капіталу зменшуються, то такі дані наводяться у дужках.

У графах Звіту про власний капітал наводяться лише ті складові власного капіталу, які зазначені в розділі I «Власний капітал» пасиву Балансу. Статті, за якими інформація в поточному й попередньому звітних періодах відсутня, у Звіті про власний капітал не наводиться. Крім того передбачена можливість самостійно додавати статті з переліку додаткових статей фінансової звітності, за умови що інформація є суттєвою та оцінка статті може бути достовірно визначена.

У Звіті про власний капітал наводять інформацію про такі складові власного капіталу:

- зареєстрований капітал (графа 3);
- капітал у дооцінках (графа 4);
- додатковий капітал (графа 5);
- резервний капітал (графа 6);
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (графа 7);
- неоплачений капітал (графа 8);
- вилучений капітал (графа 9).

Враховуючи результати дослідження можна стверджувати, що власний капітал є основним показником фінансової стабільності підприємства і будь-які його зміни впродовж звітного періоду та їх джерела повинні бути детально проаналізовані.

Отже, невід'ємним елементом всієї системи бухгалтерського обліку та завершальним етапом облікового циклу, що зумовлює органічну єдність показників виступає бухгалтерська звітність.

Література:

1. *Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу до документу : <http://www.minfin.gov.ua>.*

УДК 631.130

Шепель І.В. - к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової і статистичної звітності на кожному підприємстві здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки з регулювання в Україні питань обліку і звітності. Це дає змогу вести облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою і таким чином забезпечувати порівнянність облікової інформації. Однак це не означає, що підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання, не може вибрати найбільш прийнятні для нього форми ведення обліку.

Термін «облікова політика», визначений Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», означає сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Однак облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з урахуванням конкретних умов його діяльності. Облікову політику можна розглядати, з одного боку, як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – як сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності [2].

Облікову політику підприємство визначає самостійно в особі його керівника та головного бухгалтера відповідним наказом чи розпорядженням з обов'язковим розкриттям в окремих розділах методичних принципів побудови бухгалтерського обліку, техніки його ведення та складання фінансової і статистичної звітності, організації роботи бухгалтерської служби. Чинне законодавство надає широкі права стосовно формування облікової політики [2].

У формуванні облікової політики визначальна роль належить керівнику і головному бухгалтеру. Від їх компетенції та взаємостосунків залежить успішне здійснення (провадження) облікової політики підприємства. Головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства, має вже зазначені в попередньому підрозділі обов'язки. У свою чергу керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку

первинних документів. Основні фактори, які повинні бути враховані при формуванні облікової політики як на рівні держави так і підприємства наведено на рис. 1.

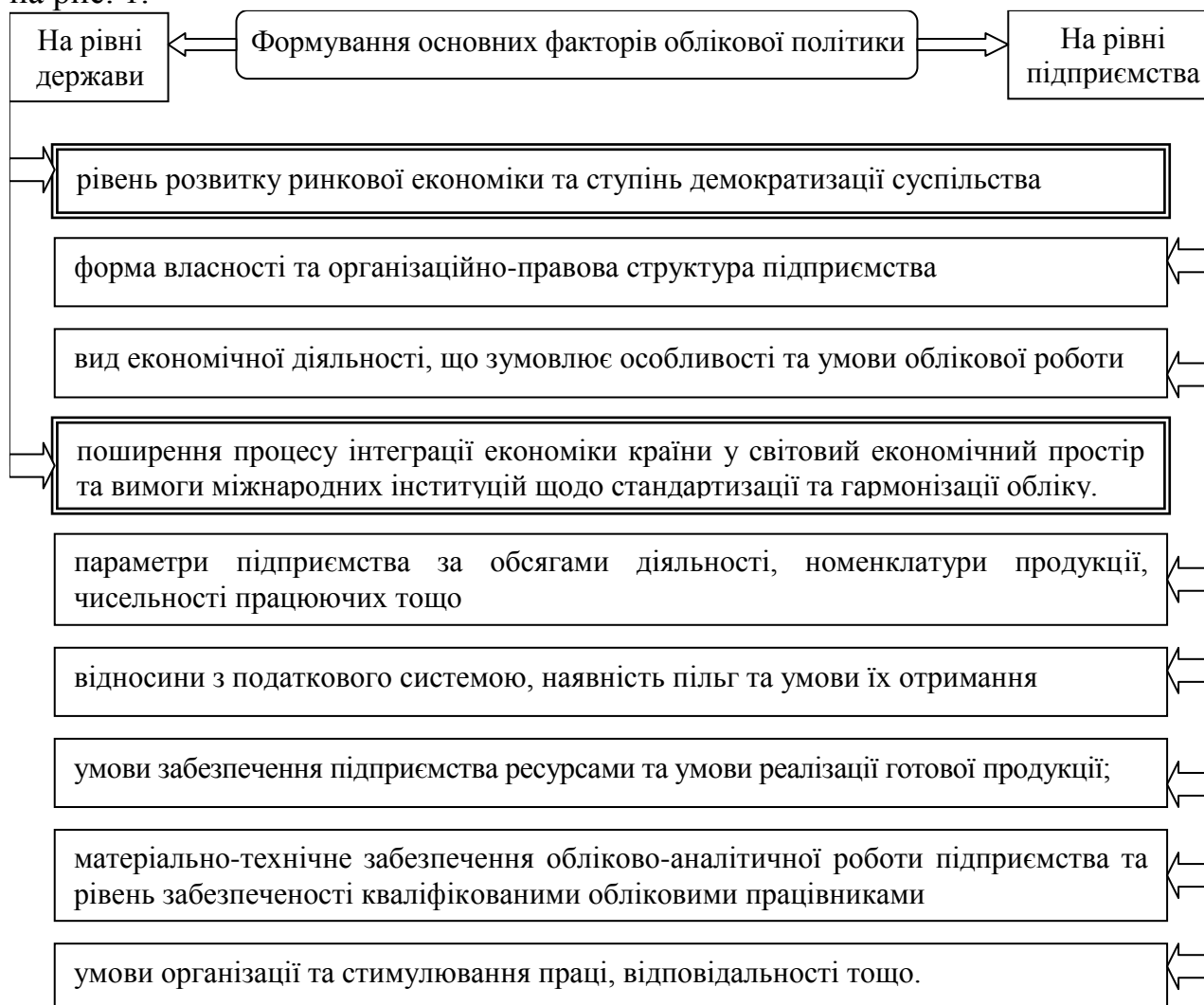


Рис. 1. Формування основних факторів облікової політики

Формуючи облікову політику, необхідно керуватися основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Обрана облікова політика застосовується підприємством із року в рік. У будь-якому разі вона має залишатися незмінною принаймні протягом календарного року (з 1 січня по 31 грудня). Зміна облікової політики можлива у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, у зв'язку зі змінами в законодавстві, розробкою та застосуванням нових методів ведення обліку або суттєвими змінами в умовах роботи чи у структурі підприємства.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змін. і доп. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Облікова політика: [навч. посіб.] / [Савченко В.М., Пальчук О.В., Саловська Л.В. та ін.]; за ред. Г.М. Давидова. – К. : Знання, 2010. – 479 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

стор.

<i>Адгъозаллі С.</i>	
Резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.....	4
<i>Алакбаров М.</i>	
Теоретичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства....	7
<i>Алескерлі Г., Петренко В.С.</i>	
Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві.....	9
<i>Барбаренко І.С., Мохненко А.С.</i>	
Бізнес план як інструмент виробничої діяльності підприємства.....	11
<i>Бірюк А.</i>	
Теоретичні аспекти податку на прибуток підприємства	13
<i>Богданов С.М., Помогайко А.В.</i>	
Контролінг як фактор підвищення ефективності управління підприємством.....	15
<i>Бойко Я.Б.</i>	
Проблеми та перспективи можливостей експортної орієнтації аграрних підприємств.....	17
<i>Веретьонова А.В.</i>	
Основний капітал: його фізичний і моральний знос.....	19
<i>Веремеєнко М.І., Ковальов В.В.</i>	
Теоретичні аспекти амортизаційної політики підприємства.....	21
<i>Вронська К.Ю.</i>	
Об'єкти і суб'єкти регіональної політики.....	23
<i>Гаманович А., Петренко В.С.</i>	
Теоретичні основи визначення боржника банкрутом.....	26
<i>Гатілова Л.</i>	
Аналіз платоспроможності та шляхи її покращення в майбутньому.....	28
<i>Голубка М.М.</i>	
Актуальні процеси розвитку економічної освіти в сучасних умовах: теоретична площина.....	30
<i>Гриб С.В., Скоробач Д.С.</i>	
Проблеми автоматизації фінансово-господарської діяльності підприємства.....	32
<i>Громова В.</i>	
Особливості системи оподаткування суб'єктів господарювання в Україні	

на сучасному етапі.....	34
<i>Гулієв Н., Петренко В.С.</i>	
Ефективність ресурсозбереження матеріальних запасів.....	37
<i>Гусейнов І., Ковальов В.В.</i>	
Основні методи формування витрат підприємства.....	40
<i>Джура Г.В., Петренко В.С.</i>	
Формування та шляхи покращення економічного потенціалу підприємства.	42
<i>Дорошенко А. П., Красоткіна К.В.</i>	
Аналіз формування фонду оплати праці.....	44
<i>Єгорова О. В., Старокожко А.О.</i>	
Завдання аналізу ділової активності підприємства.....	46
<i>Ковальов В.В., Єременко Є.</i>	
Основні засоби підприємства та показники їх ефективність їх використання.....	48
<i>Заїка С.О., Грідін О.В.</i>	
Ієрархічна структура робіт інвестиційного проекту.....	50
<i>Иценко Н.С., Байша К.М.</i>	
Управління пасивними операціями комерційного банку.....	52
<i>Кардаш М.В., Пристемський О.С.</i>	
Виробнича потужність та методи її оцінки.....	54
<i>Карнаухова Н.О.</i>	
Історичний розвиток північноамериканської моделі менеджменту та впровадження її на сучасному підприємстві.....	56
<i>Карнаушенко А.С.</i>	
Становлення краудфандингу в Україні	59
<i>Касянюк О., Мохненко А.С.</i>	
Сутність та структура виробничого потенціалу.....	62
<i>Клімович І. М., Стась О. Г.</i>	
Внутрішній аудит як механізм контролю на підприємстві.....	64
<i>Ключник А.В., Мисько С.С.</i>	
Актуальність інтернет-маркетингу в міжнародній співпраці учасників аграрного сектору України.....	66
<i>Ковальчук О.В., Мельникова К.В.</i>	
Фінансовий стан підприємства як об'єкт фінансового аналізу.....	68
<i>Козленко Ю.В., Тютюнник С.В.</i>	
Особливості факторного аналізу ефективності виробництва одного виду продукції.....	70
<i>Колесник О.</i>	
Розвиток маркетингової діяльності на підприємстві	72

Колеснікова Н.С.

Не ефективне землекористування в сільському господарстві України..... 74

Коновалов Ю.О.

Вибір підходу для проведення оцінки товарів..... 76

Корабахіна А. Ю., Ковальчук І. С.

Особливості управління фінансовими ризиками сільськогосподарських підприємств..... 78

Корабахіна А.Ю., Михайловська К. В.

Оцінка ефективності використання прибутку сільськогосподарських підприємств..... 80

Короткова О., Мохненко А.С.

Підвищення ефективності управління персоналом підприємства..... 82

Крыжановская В.О., Ушкаренко Ю.В.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия..... 84

Крыжановский В.О., Ушкаренко Ю.В.

Первое публичное предложение – способ выхода предприятия из кризиса..... 86

Кузнєцова Д.С., Петренко В.С.

Аналіз та шляхи покращення грошових потоків підприємства..... 88

Кулянкова Д.В., Мельникова К.В.

Аналіз та оцінка ліквідності підприємства..... 90

Куниця Д.О.

Розвиток інфраструктури як основа підвищення конкурентоспроможності регіонів України..... 92

Кучеревская В.К.

Экономическая мотивация персонала в современных организациях республики Беларусь..... 94

Ліпко Т.В., Ушкаренко Ю.В.

Правові основи розвитку підприємств сільськогосподарської кооперації в аграрній сфері економіки України..... 96

Макаренко С., Олійник Н., Копієвська І.

Удосконалення процесів залучення інвестицій у розвиток суб'єктів господарювання регіону..... 98

Макаренко С.М., Панасенко Є.В.

Визначення основних напрямів підвищення прибутковості підприємств... 101

Макаренко С.М., Прокопчук О.Д.

Особливості регулювання рівня безробіття в Україні..... 103

Макаренко С.М., Шкворченко А.В.

Визначення основних напрямів удосконалення операційних процесів на підприємстві..... 105

<i>Мамедов Е., Ковальов В.В.</i>	
Чинники впливу на інноваційну активність підприємств.....	107
<i>Маркова Л.Г., Пашикян І.С., Русіна О.В.</i>	
Тенденції оптимізації оподаткування ПДВ в процесі євроінтеграції.....	109
<i>Мацюта А., Мельникова К.В.</i>	
Особливості визначення економічної ефективності інновацій.....	112
<i>Медведик Д.А.</i>	
Стан дослідження та актуальність поняття «основні фонди» в сучасних економічних умовах.....	115
<i>Мельникова К.В., Василькова Ю.К.</i>	
Особливості оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств агропромислового комплексу.....	117
<i>Мисник Т.Г.</i>	
Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника.....	119
<i>Михайличенко Н.Н., Швецова І.В.</i>	
Пути совершенствования методов управления на предприятии.....	121
<i>Мороз А.А., Ковальов В.В.</i>	
Формування інвестиційної привабливості підприємства.....	123
<i>Москаль А.А.</i>	
Управління конкурентоспроможністю продукту на підприємстві.....	125
<i>Мохненко А.С.</i>	
Регіональна спрямованість малого підприємництва.....	127
<i>Мудра Г.</i>	
Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності підприємства.....	130
<i>Мурадов Н., Петренко В. С.</i>	
Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення.....	132
<i>Назаренко О.П.</i>	
Інвестиційна політика та тенденції розвитку інвестиційних процесів на транспорті України.....	135
<i>Науменко І.В., Мандич О.В.</i>	
Порівняльна характеристика ресурсного потенціалу аграрних підприємств провідних країн світу.....	138
<i>Некряч В.</i>	
Показники оцінки ефективності господарської діяльності підприємства... ..	140
<i>Ніжнік А.А., Ніжнік А.О.</i>	
Формування політики управління товарними запасами торговельної компанії.....	142
<i>Новак Ю.В.</i>	
Проблеми управління підприємством в сучасних умовах.....	144

Олійник Н., Макаренко С., Сивоненко Ю.

Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу..... 146

Орусь М.

Підвищення інвестиційної привабливості підприємства..... 148

Осадчий О.Д.

Складові економічної безпеки підприємства..... 150

Пальгуй Н.

Теоретичні аспекти фінансового планування 152

Парубок Н.В.

Буряківництво в економіці підприємств сільського господарства..... 155

Петренко В.С.

Аутсорсинг та аутстафінг як основні стратегії механізму управління спільним підприємством..... 157

Пилипенко К.А.

Маркетингово-цінові чинники розвитку ринку продовольчої продукції в Україні..... 160

Покотило Л.Ю.

Проблеми соціально-етичного маркетингу в Україні..... 162

Полівода К.І.

Удосконалення управління підприємствами аграрного сектору в системі міжнародного співробітництва..... 164

Пузанова Я.А.

Матеріальні ресурси підприємства..... 166

Пчелінцев О., Петренко В. С.

Аналіз оборотних коштів як фактору ефективності діяльності промислового підприємства..... 168

Ратошнюк Т.М., Ратошнюк В.І.

Люпин – високобілкова кормова культура полісся..... 170

Різник А.Г., Петренко В.С.

Економічне районування України..... 173

Русавська Г.

Сучасні підходи до аналізу господарської діяльності підприємства..... 175

Савченко О.С.

Вдосконалення методів управління інформацією як основи перманентного розвитку суб'єктів господарювання..... 178

Савченко М., Мохненко А.С.

Управління позиковим капіталом підприємства..... 180

Сакун К.В.

Використання концепції логістичного аутсорсингу у діяльності агропідприємств..... 182

<i>Самохвалова Н., Мохненко А.С.</i>	
Основи управління фінансами акціонерних товариств.....	184
<i>Синякова К.М., Миронюк М.Р.</i>	
Сучасний стан залучення іноземного капіталу в економіку країни.....	186
<i>Сипко Ю., Байша К.М.</i>	
Управління оборотними активами підприємства.....	188
<i>Слепцов В.А.</i>	
Нова парадигма підходів формування місцевих бюджетів.....	190
<i>Соловйов А.І.</i>	
Впровадження організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком сільськогосподарського підприємства.....	192
<i>Станкевич Ю.Ю., Каур А.О.</i>	
Особливості становлення вітчизняної моделі корпоративного управління.....	194
<i>Сушко А.В., Костюкова Е.Н.</i>	
Управление комплаенс-риском: преимущества комплексного подхода.....	197
<i>Танклевська Н.С., Герасименко Н.В.</i>	
Методи адміністрування податків у взаємодії фіскальних органів і платників податків.....	199
<i>Танклевська Н.С., Мірошниченко В.О.</i>	
Концептуальні підходи до методики оцінки фінансового потенціалу підприємства.....	201
<i>Танклевська Н.С., Синенко О.О.</i>	
Характеристика елементів формування фінансового механізму.....	203
<i>Татарінова Г.В., Мельникова К.В.</i>	
Шляхи підвищення рівня рентабельності.....	205
<i>Тесля А.М.</i>	
Шляхи вдосконалення ціноутворення підприємств.....	207
<i>Тронь О.Я.</i>	
Державне регулювання у сфері використання паливно-енергетичних ресурсів України.....	209
<i>Троцько П.М., Ушкаренко Ю.В.</i>	
Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.....	211
<i>Ушкаренко Ю.В.</i>	
Теоретичні аспекти проблеми взаємодії підприємств сільськогосподарської кооперації.....	213
<i>Федорчук О.М.</i>	
Сучасні аспекти діяльності інституціональної інфраструктури аграрного сектору.....	215
<i>Федорчук О.М., Баранчук В.Г.</i>	
Удосконалення організації процесу управління персоналом на	217

підприємстві.....	
<i>Федорчук О.М., Даниленко В.О.</i>	
Шляхи вдосконалення організації оплати праці на підприємстві.....	219
<i>Федотов В. І.</i>	
Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація.....	221
<i>Фурса Є.О., Петренко В.С.</i>	
Економічні союзи як основна складова інтеграційних процесів.....	224
<i>Ковальов В.В., Харламенко Л.</i>	
Управління дебіторської заборгованістю підприємства	226
<i>Чайковська К.І., Петренко В.С.</i>	
Міжгалузеві комплекси, їх сутність, структура та значення.....	228
<i>Шаповалова А.А., Петренко В.С.</i>	
Планування виробництва продукції підприємства.....	230
<i>Шашкова Н.І., Бондарчук І.Г.</i>	
Чинники розвитку організаційної культури підприємств молочної промисловості	232
<i>Шашкова Н.І., Шаповалов В.</i>	
Вдосконалення маркетингової стратегії підприємства.....	235
<i>Шийко Н.М., Мохненко А.С.</i>	
Аналіз прибутку підприємства та шляхи його збільшення.....	237
<i>Шпонька В., Ковальов В.В.</i>	
Фінансовий стан та його роль у ефективності господарської діяльності підприємства.....	239
<i>Шульга М.А.</i>	
Интеграционные связи предприятий пищевой промышленности Херсонской области.....	241
<i>Щербина Ю.О.</i>	
Податкове планування як засіб оптимізації податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства.....	243
<i>Якушенко А.А., Петренко В.С.</i>	
Основні закономірності розміщення продуктивних сил.....	245
<i>Яровий В.Ф.</i>	
Інституційні засади формування туристичних кластерів в Україні.....	247

СЕКЦІЯ 2

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

<i>Боліла С.Ю.</i>	
Вплив західних тенденцій державного адміністрування на формування вітчизняної моделі управління державою.....	249
<i>Дмитрук А., Петренко В.С.</i>	
Міграція населення та її види.....	251

<i>Ніценко В.С., Цуканов О.Ю.</i>	
Управління лояльністю персоналу на підприємстві.....	254
<i>Ніжнік А.О., Ніжнік А.А.</i>	
Удосконалення стратегічного менеджменту науково-дослідної установи...	257
<i>Паршин С.О.</i>	
Ризик-менеджмент в сучасній підприємницькій діяльності.....	259
<i>Семенюк К.В.</i>	
Західноєвропейський менеджмент.....	261
<i>Синякова К.М., Хван Д.В.</i>	
Причинно-наслідковий механізм сучасних інфляційних процесів в Україні.....	263
<i>Станкевич Ю.Ю.</i>	
Процесна організація підприємств сфери послуг.....	265
<i>Тюхтенко Н.А., Гацукович Д.В.</i>	
Удосконалення системи кадрового менеджменту на підприємствах.....	267
<i>Тюхтенко Н.А., Громко К.О.</i>	
Управління трудовою поведінкою працівників на підприємстві.....	269
<i>Тюхтенко Н.А., Даниленко М.</i>	
Професійна адаптація у сучасному бізнес – просторі.....	271
<i>Тюхтенко Н.А., Капліна Є.О.</i>	
Історичний розвиток японської системи менеджменту та її застосування в сучасних умовах.....	273
<i>Тюхтенко Н.А., Педченко А.В.</i>	
Управління професійною кар'єрою працівників в сучасних умовах господарювання	275

СЕКЦІЯ 3

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

<i>Алексєєва Н.О., Петренко В.С.</i>	
Теоретичні основи інноваційної діяльності.....	278
<i>Ахпашева М.А., Чепчигашева Е.В.</i>	
Реализация программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья: региональный аспект.....	280
<i>Бабійчук Д.О., Ушкаренко Ю.В.</i>	
Проблеми та перспективи розвитку ринку праці в Україні	283
<i>Байша К.М., Водяницька О.С.</i>	
Становлення та розвиток банківського кредитування в Україні.....	285
<i>Белка В.А.</i>	
Сутність постіндустріальної економіки та становлення в Україні.....	287

<i>Буллюк Х.В., Петренко В.С.</i>	
Сучасний стан та перспективи зовнішньоекономічних зв'язків України...	289
<i>Бурик З. М.</i>	
Формування в Україні державної політики сталого розвитку.....	291
<i>Бухаріна Н.О., Кравцов П., Сапунов І.</i>	
Глобалізація та її вплив на економіку України.....	294
<i>Вакуляк І.О.</i>	
Податкова система України: сучасні напрямки реформування.....	296
<i>Верлата К.В.</i>	
Сучасні напрямки реформування грошово-кредитної політики в Україні...	299
<i>Германович Н.Е., Зайцева О.А.</i>	
Современное состояние и перспективы развития рынка ценных бумаг в республике Беларусь.....	301
<i>Головіна С.В., Петренко В.С.</i>	
Особливості міського і сільського розселення.....	303
<i>Даниліна С.О.</i>	
Розвиток фіктивної частини фінансового капіталу.....	305
<i>Демченко О.Г.</i>	
Методологічні проблеми сучасної класифікації та сегментації ринку послуг	307
<i>Демченко О.Г., Семенов В.В.</i>	
Бідність в Україні в сучасних умовах.....	310
<i>Досенко В.А.</i>	
Фінанси як інструмент економічного регулювання.....	312
<i>Жнакіна Е.Г., Коцюбко В.Ю.</i>	
Вплив тінізації економіки України на макроекономічні показники в умовах глобалізації.....	314
<i>Жнакіна Е.Г., Чернецький Р.О.</i>	
Міжнародне науково-технічне співробітництво України та Європейського союзу.....	316
<i>Кір'янов Д.О.</i>	
Пріоритетні напрямки розвитку людського капіталу в Україні.....	318
<i>Кісельова А.О., Петренко В.С.</i>	
Вплив демографічної політики держави на трудові ресурси регіону.....	320
<i>Кондратенко Д.Ю., Петренко В.С.</i>	
Теоретичні аспекти дослідження поняття «регіон».....	323
<i>Коніна М.О., Овчаренко К.В.</i>	
Тенденції розвитку вітчизняного фінансового ринку	325
<i>Корабахіна А.Ю., Каратай Т.М.</i>	
Оцінка фінансової стійкості комерційних банків в сучасних умовах.....	327
<i>Корабахіна А.Ю., Малиновська І.О.</i>	
Державний фінансовий моніторинг банківської діяльності в Україні.....	329

<i>Корабахіна А.Ю., Мікуляк К. А.</i>	
Підходи до оцінки моральних ризиків банківської діяльності.....	331
<i>Кошмір Л.М.</i>	
Інтегральне економічне районування: функціональний аспект.....	333
<i>Кулієва Е.Ф., Петренко В.С.</i>	
Розміщення продуктивних сил як основа економічного районування.....	335
<i>Ладика Л.В.</i>	
Тенденції розвитку інтернет-бізнесу в Україні.....	338
<i>Лебеденко Є.</i>	
Концептуальні засади управління фінансовою стійкістю підприємства.....	340
<i>Ліпко Т.В., Фомішин С.В.</i>	
Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	342
<i>Лозинський В., Петренко В.С.</i>	
Економічна інтеграція: сутність, напрями та наслідки.....	344
<i>Лушина А.Ю.</i>	
Возможности и проблемы электронной коммерции.....	346
<i>Макова М.</i>	
Економіка знань: особливості формування в Україні, проблеми та шляхи вирішення.....	348
<i>Макуха С. М.</i>	
Трансформація капіталу в умовах постіндустріального розвитку.....	350
<i>Мальчик М.І., Коваль Г.І.</i>	
Діяльність фондових бірж в умовах фінансової нестабільності на світовому фондовому ринку.....	352
<i>Мандич О.В.</i>	
Проблеми та перспективи формування конкурентних взаємовідносин на аграрному ринку.....	354
<i>Минкіна Г.О.</i>	
Удосконалення кредитних відносин у системі економічного механізму функціонування сільського господарства.....	356
<i>Фомішина В.М., Моргун К.В.</i>	
Економічні аспекти розвитку Київської Русі.....	358
<i>Ніжнік А.А.</i>	
Державно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку.....	361
<i>Нікітіна К.А., Петренко В.С.</i>	
Концепція сталого розвитку України.....	363
<i>Ніколенко О.В., Петренко В.С.</i>	
Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України.....	365
<i>Підмогильний О.О.</i>	
Зміна теоретичних засад здійснення державних закупівель в Україні.....	367
<i>Прудська А.С., Петренко В.С.</i>	
Економічні механізми реалізації державної екологічної політики.....	369

<i>Романяк М. М.</i>	
Теоретичні підходи до трактування поняття “фінансова стабільність”.....	372
<i>Рудич А.І.</i>	
Особливості фінансування аграрної сфери України	375
<i>Румянцев О.С.</i>	
Роль економічної теорії сталого розвитку в умовах глобалізації.....	377
<i>Самонова А., Петренко В.С.</i>	
Сутність державної регіональної політики.....	379
<i>Синякова К.М., Калюжна Н.О.</i>	
Людський розвиток в Україні на сучасному етапі.....	381
<i>Слива К.І., Якубенко В.Д.</i>	
Дослідження сучасних форм капіталу в умовах постіндустріального суспільства.....	383
<i>Станкевич Ю. Ю., Сорокіна А. М.</i>	
Значення корпоративної соціальної відповідальності для розвитку суспільства.....	385
<i>Ульченко В.О.</i>	
Інтелектуальна власність в Україні: суть та проблеми.....	387
<i>Федяєва М.С., Карпенко Г.М.</i>	
Реформування національного банку України.....	389
<i>Федяєва М.С., Тишковець А.В.</i>	
Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні в кризових умовах.....	391
<i>Федяєва М.С., Чікіров Г.Г.</i>	
Сутність тіньової економіки, її причини та наслідки.....	393
<i>Хмельницькая М.В., Ушкаренко Ю.В.</i>	
"Парадокс" свободи человека в современном мире	395
<i>Хрущов А.В., Ушкаренко Ю.В.</i>	
Принципи економічного розвитку в процесі концентрації та централізації капіталу	397
<i>Чириченко Ю.В., Кожаліна Н.П.</i>	
Особливості формування фінансів місцевих органів влади зарубіжних країн.....	399
<i>Якубенко В.Д., Дамаскіна Т.Ю.</i>	
Еволюція теоретичних концепцій формування культурного капіталу та його ролі в економічному розвитку.....	401
<i>Яласт В.А., Петренко В.С.</i>	
Сутність і поняття «структура економіки».....	403
<i>Ярмошевич В.В.</i>	
Безробіття як соціально-економічна проблема України та шляхи її вирішення.....	406

СЕКЦІЯ 4
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

<i>Булгаков О.С., Романченко Ю.О.</i>	
Організаційні аспекти обліку витрат на вирощування кукурудзи.....	409
<i>Духіна А. С., Романченко Ю.О.</i>	
Автоматизація обліку в бюджетних установах.....	411
<i>Єгорова О.В., Пастухова В.О.</i>	
Класифікація видів економічного аналізу в системі управління підприємством.....	414
<i>Єретик В.О., Пилипенко К.А.</i>	
Облікова політика підприємства щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	416
<i>Клімович І.І., Скоробач Д.С.</i>	
Необхідність впровадження системи внутрішнього контролю на підприємстві та шляхи її вдосконалення.....	418
<i>Корчагіна В.Г.</i>	
Облікова складова процесу управління дебіторською заборгованістю.....	420
<i>Круковська О.В.</i>	
Сутність поняття «грошові кошти» і сфера їх застосування в бухгалтерському обліку.....	422
<i>Левченко З.М., Голушко І.В.</i>	
Переваги факторингових операцій у розрахунках підприємства.....	424
<i>Леник Р.М.</i>	
Проблемні аспекти нарахування, сплати та відображення військового збору в обліку та звітності.....	426
<i>Лобода Н.О.Ю., Біляковська Х.І.</i>	
Проблеми та перспективи використання вексельного розрахунку на вітчизняних підприємствах.....	428
<i>Лобода Н.О., Кухар Н.П., Платонова Ю.Р.</i>	
Шляхи оптимізації та управління дебіторською заборгованістю.....	430
<i>Пилипенко К.А., Сидьорка Ю.І.</i>	
Порядок відображення запасів у звітності підприємства.....	432
<i>Покас В.М., Пилипенко К.А.</i>	
Документування обліку розрахунків з дебіторами в умовах застосуванні програмних продуктів.....	435
<i>Лугінін О.Е., Рibaкова А.Ю.</i>	
Бухгалтерський облік в системі міжнародних економічних координат.....	437
<i>Сакун А.Ж.</i>	
Стан та якість організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій з постачальниками.....	440

Скрипник С.В.

Вартість земельної ділянки в обліку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів..... 442

Собченко А.М.

Особливості відображення інформації щодо витрат виробництва продукції рослинництва у звітності..... 444

Танклевська Н.С., Ковальова А.О.

Теоретичні основи до визначення форм фінансового забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств..... 446

Чугрій Н.А.

Феномен нематеріальних активів і особливості їх визнання..... 449

Скорик М.О., Чуприна О.О.

Сучасні тенденції фінансового забезпечення діяльності підприємств України..... 451

Шацький І.А., Пилипенко К.А.

Фінансова звітність – джерело інформації про власний капітал підприємства..... 453

Шепель І.В.

Облікова політика підприємства та організаційні засади ведення обліку..... 455