

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ

(19-21 квітня 2017 р.)

ТОМ I

УДК 631.4(477.52-25(06))

Рекомендовано до друку Вченою радою Сумського національного аграрного університету (протокол №13 від 21.04.2017 р.)

Редакційна колегія:

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

М 34 Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (19-21 квітня 2017 р.). – В 3 т./Т.І. – Суми, 2017. – 249 с.

У збірку увійшли тези доповідей науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського національного аграрного університету.
Для викладачів, студентів, аспірантів інших навчальних закладів.

Відповідальність за точність наведених фактів, цитат та ін. лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрук матеріалів з дозволу редакції.
Друкується в авторській редакції

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСВІТИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

Турчина С.Г., к.е.н., доцент

Сучасне суспільство усвідомлює, що майбутнє належить тим країнам, які мають найбільш ефективну освіту, здатні створити і підтримувати потужний інтелектуальний потенціал. Зростання ролі освіти в економічному й соціальному розвитку, у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності національних економік зумовило підвищений інтерес політичних, наукових, ділових і суспільних кіл до проблем державної освітньої політики в усьому розвиненому світі. З метою підвищення ефективності освіти у ряді країн здійснюється реорганізація системи освіти, насамперед спрямована на створення потужного освітньо-інноваційного потенціалу. Така реорганізація відбулася в 1950-70-х рр. в Японії, вона стала складовою соціальних реформ 1950-х рр. президента Франції Шарля де Голля та іспанської модернізації 1960-70-х рр.

Успіх освітніх реформ, на думку М.Фулана, залежить від багатьох чинників, до яких він відносить толерантність, плюралізм; загальнолюдську, політичну, правову, морально-етичну культуру та високу національну самосвідомість; професійну компетентність, педагогічну майстерність, досконалу культуру спілкування; знання основ державного законодавства; утвердження особистим прикладом поваги до загальнолюдської моралі, визнання цінності іншої людини; вміння приймати обґрунтовані рішення та брати на себе відповідальність за них. Вплив цих чинників вчений формалізує шляхом їх угруповання і виражає наступною формулою [1]:

$$E = M \cdot C \cdot A^2,$$

де E – коефіцієнт корисної дії системи;

M – мотивація до реформ (воля, мета, відданість);

C – здатність до реформ;

A² – підтримка, помножена на відповідальність.

Зрозуміло, що практичне врахування впливу цих та інших чинників є надзвичайно складним. Відтак, спроби реформування освіти не завжди були вдалимими. Це, зокрема, засвідчив аналіз успішності 156 великих освітніх реформ, проведених в різних країнах світу протягом другої половини ХХ ст.

Реформа освіти в Україні, так само як і освітні реформи у провідних країнах світу, покликана слугувати потребам інноваційного розвитку, забезпеченню побудови економіки знань. При цьому освіта в системі складових інноваційної економіки: “наука – освіта – виробництво” виступає не лише сполучною, але й конструктивною ланкою. Вона одночасно є донором науки і виробництва, який повинен забезпечувати їх людським капіталом нової якості, та одним з головних продуцентів сучасних знань, інновацій, необхідних для забезпечення технологічного і соціально-економічного поступу суспільства. Спрямування реформістських зусиль, тривалість та конкретні напрями руху національної економіки до інноваційної моделі залежать від стану наявного в країні освітньо-інноваційного потенціалу.

Стан освітньо-інноваційного потенціалу країни характеризують різнопланові показники, зокрема: показники освітнього рівня людського капіталу (рівень грамотності та охоплення навчанням, рівень середньої і вищої освіти); показники економіки освіти (рівень фінансового забезпечення); показники структури освіти (розвиненість мережі навчальних закладів); показники, що відображають інші складові національної інноваційної системи у їх взаємозв'язку з освітою (забезпеченість економіки науковими кадрами, чисельність науково-дослідних організацій, показники дослідницької та патентної активності, інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції, показники фінансування наукової і науково-технічної діяльності тощо).

Г.Беккер одним з перших дослідив витрати і вигоди інвестування у людський капітал на мікрорівні. Він визначив людський капітал як сукупність навичок, знань та умінь людини і виділив основні форми інвестицій в людський капітал: навчання, освіта; підвищення кваліфікації; турбота про здоров'я; мобільність; пошук інформації про ціни і доходи [2].

Кожна з цих форм інвестування має власну віддачу, а спільний ефект від інвестицій полягає у підвищенні кваліфікації, поповненні знань, покращенні здоров'я і, відповідно, збільшенні грошового доходу. Ефективність інвестиційних вкладень у людський капітал здебільшого визначають на основі визначення ефективності інвестицій в освіту, оскільки освіта є однією з найважливіших складових людського капіталу. При цьому розрізняють економічну і соціальну ефективність освіти, ефективність освіти з точки зору індивіда і суспільства в цілому.

Отже, цільовою функцією системи освіти має стати створення інтелектуального капіталу нової якості і забезпечення потреб у ньому держави, науки і бізнесу, ефективна взаємодія з усіма складовими національної інноваційної системи.

Список використаних джерел

1. Криклій А.С. Актуальні проблеми ринкової трансформації професійно-технічної освіти / А.С. Криклій // Економіка та держава. – 2014. - №11. – С. 45 - 48.

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Могильна Л.М., к.е.н., доцент

Найважливішими стратегічними завданнями державного масштабу є вирішення екологічних проблем. Сьогодні екологічна ситуація на Сумщині наближається до кризової. Звичайно, можна зазначити, що зараз значно забруднилося довкілля в цілому по Україні - вода, повітря і ґрунти. Але необхідно зазначити і той факт, що з виходом України на міжнародні ринки зареєстровано багато випадків увезення в країну неякісних харчових продуктів. Ці продукти є небезпечними для здоров'я. Станом на 01.01.16 р. на Сумщині діяло 5 екологічно небезпечних об'єкти (серед них: Публічне акціонерне товариство "Сумхімпром", Публічне акціонерне товариство "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання" та інш.).

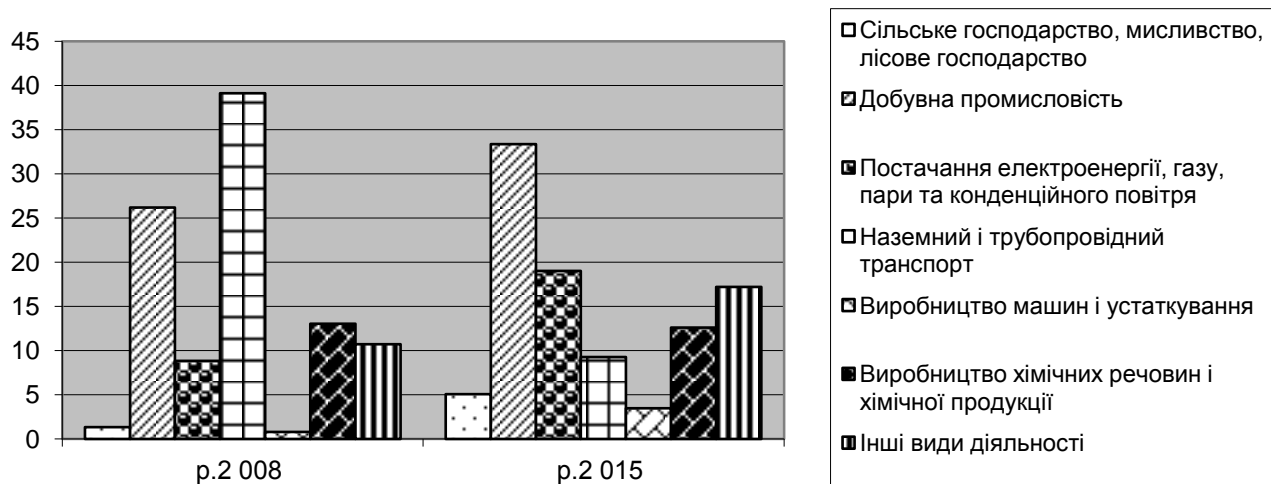


Рис. 1. Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за видами економічної діяльності, 2008 - 2015 рр.

Джерело: [1, с. 12]

Основними галузями, які лідирують по забрудненню атмосферного повітря були підприємства добувної промисловості, надземний і трубопровідний транспорт, а також підприємства хімічної промисловості. Найбільші обсяги утворення та накопичення відходів спостерігаються у промислових районах області – м. Суми та Сумському районі, м. Конотоп та Конотопському районі, м. Охтирка та Охтирському районі, м. Ромни та Роменському районі, м. Шостка та Шосткінському районі.

У Сумській області актуальним залишається питання щодо поводження з твердими побутовими відходами. Якщо брати до уваги це гостре питання, то маємо два шляхи рішення. По-перше, переробка відходів. По-друге, використання нових полігонів. Дійсно, обсяг таких утворень на Сумщині зростає, а ще діючі полігони унеможливають подальшу їх експлуатацію. При цьому резерви для створення нових полігонів відсутні. Ще слід наголосити на тому, що переважна більшість смітників не відповідає вимогам екологічної безпеки. А це може бути на кшталт бомби, бо полігони є небезпечним джерелом забруднення навколишнього середовища. Слід наголосити на тому, що для вирішення цієї проблеми знову бракує державного фінансування.

Однак, якщо прийде інвестор і зацікавиться переробкою відходів – це можна буде розглядати як фактор зменшення впливу на навколишнє середовище. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, відповідно до тарифів, бюджетні установи повинні були платити за переробку сміття в 3 рази дорожче ніж за захоронення. Таким чином, у інвестора немає стимулу вкладати свої кошти в будівництво таких підприємств, бо набагато вигідніше і дешевше провести захоронення сміття на полігонах. Тому завдання стосовно державної підтримки даної галузі є найпріоритетнішим на шляху до екологічно збалансованого розвитку не тільки Сумського регіону, а й країни в цілому.

Література

1. Екологічний паспорт Сумської області станом на 01.01.16 [Електронний ресурс] // Міністерство екології та природних ресурсів. – Режим доступу до ресурсу: // http://www.menr.gov.ua/docs/protection1/sumska/Sumska_ecopasport_2015.pdf.
2. Екологічний паспорт Сумської області станом на 01.01.2009 [Електронний ресурс] // Міністерство екології та природних ресурсів. – Режим доступу до ресурсу: // <http://www.menr.gov.ua/protection/protection1/sumskahttp://www.menr.gov.ua/protection/protection1/sumska>.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Данілова І.С., ст.викладач

Сучасний стан світової економіки характеризується швидкими темпами розвитку, використанням всіх можливих засобів для підвищення ефективності і пошуком нових шляхів вдосконалення будь-якого виду діяльності. Україна за рівнем інноваційного розвитку значно поступається не тільки розвиненим країнам, але й тим країнам, що розвиваються. Слід зазначити, увага органів управління як державою, так і підприємствами значною мірою зосереджена на вирішенні нагальних проблем в основному за рахунок екстенсивних методів. Це зумовлено, в першу чергу, накопиченням цих проблем на різних рівнях - від державного управління (обмеженість фінансових ресурсів, вимоги країн-партнерів, недосконалість та суперечливість законодавства і т. ін.) до суб'єктів господарювання (зношеність основних фондів, обмеженість залучення фінансових ресурсів, недостатньо кваліфікований персонал і т. ін.).

Інноваційний розвиток дає можливість не тільки вирішити самі ці проблеми, але й стати на крок попереду конкурентів за рахунок переваг інноваційних проектів. Тим більш, що вони можуть стосуватися не тільки економічного ефекту, але й соціального. Інноваційні проекти розглядаються так само критично і прискіпливо, як і всі інші бізнес-плани, але перевага їх у застосуванні чогось нового – чи то продукції, чи технології, чи сировини, але саме завдяки цьому моменту їх застосування може стати відправною точкою для ривка уперед підприємства будь-якої галузі.

Інноваційна діяльність українських підприємств за останні роки здійснювалась переважно за рахунок купівлі машин, обладнання, програмного забезпечення – приблизно 60-80 % загального обсягу витрат [2]. У порівнянні з витратами на купівлю обладнання, витрати на дослідження і розробки є значно меншими – від 4 до 23 %. Виходячи з цього можна зробити висновок, що незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг, що у сучасному світі розвиваються найбільш динамічно.

Слід зазначити, що такий розподіл витрат по напрямкам інноваційної діяльності, притаманний не тільки нашій країні, але й багатьом країнам, що розвиваються. І інновації в таких країнах в основному є локальними (щось нове для підприємства, для регіону або країни в цілому) і в більшості своїй модифікаційними. Для підприємств, які мають в своєму розпорядженні невеликі фінансові активи і при цьому знаходяться в нестабільному економічному середовищі, вкладення коштів в традиційні види діяльності, в їх розвиток буде значно безпечнішим, ніж в інноваційні проекти. Інноваційні проекти – це завжди більш ризиковано, ніж просто збільшення обсягів виробництва чи вихід на новий ринок.

До головних проблем, які гальмують розвиток інноваційної активності в Україні, відносяться:

1. Парадигма «закритих інновацій»;
2. Слабка мотивація інноваційної активності реального сектору економіки;
3. Еміграція провідних фахівців і вчених;
4. Облік інтелектуальної власності у вартості підприємств України;
5. Відсутність конкурентоспроможної прогресивної системи підготовки фахівців з різних галузей економіки та можливості реалізації інтелектуального потенціалу в Україні;
6. Відсутність реальної системи реформ;
7. Відсутність механізмів стимулювання та заохочення інноваційної діяльності;
8. Відношення та вплив економічно розвинених країн щодо розвитку інтелектуального та економічного потенціалу України[1].

Очевидно, що внутрішні проблеми можна розділити на три основні групи: проблеми економічного, наукового та законодавчого характеру, і окремо постає проблема, що названа останньою - це позиціонування України на світовому ринку в науковій та економічній сферах, які перетинаються, формують інноваційну. Звичайно, що означені проблеми переплітаються між собою і комплексне вирішення є найбільш бажаним, але водночас найбільш складним.

Переважна більшість українських науковців зазначають, що ключовим інструментом інноваційного розвитку сьогодні має стати державна інноваційна політика, а її дотримання забезпечить як стабілізацію, так і розвиток економіки держави в цілому. Диверсифікація української економіки теж розглядається як один із напрямків, в основі якого має бути інноваційна складова. Інноваційний розвиток має стати ключовим поняттям в економіці України, бо інакше вітчизняні підприємства завжди будуть аутсайдерами на світових ринках.

Література:

1. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку України / В.Л.Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2015. - № 52. – С.9-20.

2. Землянкін А.І. Проект нової редакції Концепції розвитку Національної інноваційної системи України (на період 2016-2026 років) / А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева, А.І. Ніколаєнко // Економічний вестник Донбасса. - 2016. - № 3(45). - С.197-206.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВУ ВЕЛИКОТОВАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ

Глуходід Г.Ю., аспірант ФЕІМ
Науковий керівник: проф. Л.І. Михайлова

Важливим елементом системи управління персоналом великотоварного аграрного підприємства є підбір висококваліфікованих кадрів. Необхідність пошуку та залучення до роботи кращих фахівців обумовлена інтенсивністю розвитку аграрних технологій та високим рівнем конкуренції серед виробників продукції сільськогосподарського призначення. Налагодження ефективного механізму заміщення вакантних посад з мінімальними втратами часу для суб'єкта господарювання – одне з головних завдань кадрових служб підприємства. Вивчаючи особливості функціонування аграрних холдингів України, необхідно зауважити, що у великих компаніях функції щодо пошуку, залучення, відбору персоналу, а також формування кадрового резерву, як правило, віднесені до компетенції на HR-менеджерів або менеджерів з підбору персоналу.

Савіна Н.О. розглядає кадровий резерв як спеціально сформовану групу перспективних робітників, які володіють професійними, діловими, особистісними та морально-етичними якостями, що є необхідними для заміщення посад [Савіна Н. О. подготовке кадрового резерва / Н. Савіна. // Деньги и кредит. – 2004. – №12. – С. 28–30]. Науковці виокремлюють два шляхи формування кадрового резерву: перший – полягає у відборі кандидатів серед штатних співробітників підприємства (внутрішній), а другий – у пошуку кандидатів поза межами організації (зовнішній). Процеси формування зовнішнього кадрового резерву вимагають більших витрат часу HR-менеджерів і створення цілісного комплексу ефективних інструментів пошуку, залучення і відбору кандидатів до резерву відповідно до їх професійних компетенцій та цілей організації. Одним із дієвих інструментів формування зовнішнього кадрового резерву на засадах компетентісного підходу є співпраця бізнесу та освіти, метою якої є формування необхідних професійних знань та компетенцій у студентів відповідно до сучасних вимог конкретного роботодавця. Так компанія КЕРНЕЛ запровадила унікальний спільний проект «Університет міжнародних програм» з Сумським національним аграрним університетом. Даний проект передбачає підготовку кадрового резерву провідних та головних фахівців за спеціальностями: «Механізація сільськогосподарства» та «Агрономія». Також, в рамках формування кадрового резерву в компанії діє Корпоративна програма «Кернел Шанс», що забезпечує адаптацію та розвиток молодих спеціалістів після закінчення вищого навчального закладу для роботи в Компанії Кернел [www.sau.sumy.ua]. З 2014 року представниками аграрного бізнесу та науково-педагогічними працівниками окремих факультетів Сумського НАУ були напрацьовані різні системи ефективної взаємодії з урахуванням професійних потреб та компетентісних вимог до формування кадрового резерву. Розглянемо алгоритм співпраці на прикладі факультету агротехнологій та природокористування, до якого ввійшли наступні заходи: експертиза, корегування та затвердження робочих навчальних планів спільно з представниками агробізнесу (кількість дисциплін - 25, скориговано навчальних програм представниками агробізнесу – 8), стажування викладачів в компанії Кернел (31 чол.), проведення занять безпосередньо на виробництві (період – два тижні), збільшення термінів проходження навчальної та виробничої практик студентами (практична підготовка на виробництві – 20 тижнів), підготовка спільної програми виробничої практики, участь у спеціалізованих виставках. Розглянемо ефективність запровадження програм співпраці бізнесу (компанії Кернел) та ВНЗ (Сумського національного аграрного університету) за період 2012-2016 рр. на рис.1.

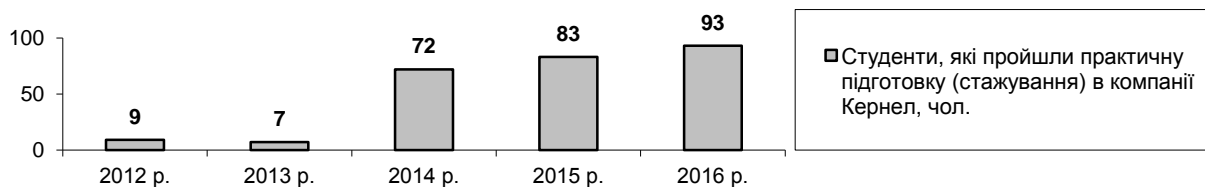


Рис. 1. Моніторинг проходження практичної підготовки (стажування) студентами Сумського НАУ в компанії Кернел за період 2012-2016 рр.

Аналізуючи дані Рис.1., необхідно зауважити, що за досліджуваний період кількість студентів-практикантів (ймовірних майбутніх співробітників) зростає більш, ніж у 10 разів, що свідчить про ефективність запроваджених змін у навчальному процесі та зацікавленості роботодавця у формуванні кадрового резерву. Разом з тим, кількість працевлаштованих студентів Сумського НАУ до компанії Кернел за досліджуваний період – зростає на 88,4%, що є доказом доцільності інвестування в компетентісний підхід до формування кадрового резерву персоналу.

Таким чином, запровадження спільних освітніх програм бізнесу та освіти, можна віднести до одного з ефективних інструментів формування мобільного зовнішнього кадрового резерву молодих фахівців, адаптованого до затребуваного професійного рівня та компетентнісних вимог роботодавця.

АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЗЕРНОСХОВИЩ В СВІТОВОМУ МАСШТАБІ

Білогубець А.В., аспірант ФЕіМ
Науковий керівник: проф. Л.І. Михайлова

З давніх часів зерно зберігалось в більшій чи меншій масі. Стародавні єгиптяни практикували збереження зерна в роки достатку та в роки дефіциту. Клімат Єгипту дуже сухий, зерно можна довго зберігати в ямах без помітної втрати якості. Силосна яма, як її називають, була улюбленим способом зберігання зерна з незапам'ятних часів у всіх східних землях. У Туреччині та Персії лихварі зазвичай купували пшеницю або ячмінь порівняно дешево і зберігали їх в прихованих ямах у сезони посухи й голоду. Ймовірно, цей звичай ще не вмер. На Мальті великі запаси пшениці завжди зберігаються у сотнях ям, які робляться у скелях. Один силос буде зберігати від 60 до 80 тон пшениці, яка при дотриманні належних запобіжних заходів буде знаходитися в хорошому стані протягом чотирьох або більше років. Силоси мають форму циліндра, які розташовані на усіченому конусі. Отвір ями круглий і маленький, накритий кам'яною плитою, а всередині викладені сухою ячмінною соломкою. Іноді для перевірки якості зберігання зерна виймають зразки пшениці і при будь-яких ознаках ферментації зерна, силосна яма очищується. Але це буває дуже рідко із-за кліматичних умов.

До кінця 19-го сторіччя склади, спеціально призначені для зберігання зерна, почали ширитися в Великобританії, але Америка є батьківщиною великих зерносховищ, відомих там як елеватори. Кліматичні труднощі в зберіганні зерна в Великобританії носять масштабний характер, але ці труднощі в значній мірі подолані. Щоб зберегти зерно в доброму стані, його потрібно тримати якомога далі від вологи. Нове зерно при ввезенні на склад має тенденцію виділяти вологу і в цьому стані буде легко мокнути. Ефективний спосіб рівномірної сушки зерна полягає в тому щоб вирівняти зерно різної вологості в шарах силосної ями. Є підстави вважати, що зерно в сухому стані краще зберігати в бункерах або сухих ямах, ніж на відкритому повітрі. Французькими науковцями експериментально доведено що, зерно, яке зазнало впливу повітря, розкладається в 3 рази швидше ніж те, що зберігається в бункері.

Якщо порівнювати систему зберігання зерна Великобританії та Північної Америки, то можна зробити наступні висновки. Англія виробляє порівняно невелику кількість зерна, яке більш-менш швидко споживається, а от в Сполучених Штатах та Канаді – зернова галузь є однією із найпотужніших галузей АПК цих країн.

Слід зазначити, що основним недоліком в використанні елеватора є нетривале зберігання зерна. У силосах можна зберігати зерно тільки середньої та високої сухості, в іншому випадку помічають злежування та самонагрівання. Також не можна завантажувати зерно с поганою сипучістю. Інакше додаються високі витрати на зберігання, порівняно з утриманням на власному сховищі. Як результат елеватор себе оправдовує тільки при прийомці, відвантаженні та обробленні великої кількості зернової маси. Розрізняють декілька видів елеваторів: а) виробничі, б) перевалочні, в) базисні.

Альтернативою зберігання в типових елеваторах, є інновація в зберіганні зерна – це зберігання в поліетиленових мішках. Ідея зберігати таким способом зерно з'явилася порівняно недавно, тільки в останні десять років. Але завдяки значній кількості переваг, має велике поширення на різних континентах. Перші альтернативні зерносховища з'явилися в Південній Америці, Австралії, та Індії і на даний момент успішно функціонують, але сама технологія походить з Аргентини.

В Аргентині була великою проблемою зберігання зерна, критично не вистачало потужностей. Виручили мішки-рукави, які стали чудовим інноваційним рішенням. Нині третина вирощуваного в Аргентині зерна зберігається саме у такий спосіб. Незабаром новий спосіб зернозберігання перейняли і країни Північної Америки та Європи. Тепер навіть такі великі зернотрейдери, як Каргілл та Луїс Дрейфус мають у своєму арсеналі не лише традиційні елеватори, але й мішки-зерносховища. Україна теж використовує цю технологію зберігання, зокрема ООО «Білопільський елеватор».

Можна зробити висновки, що зберіганню зерна надається все більшого і більшого значення. Особливо у країнах які є експортерами цього продукту. Кожного року зростає кількість зерносховищ безпосередньо у виробників. Більшість фермерських господарств країн з розвинутою галуззю зерновиробництва мають у власному користуванні зерносховища різного типу, які розраховані на зберігання не менше ніж 80% отриманого врожаю. Також, слід зазначити збільшення ємності регіональних, лінійних та портових елеваторів для зберігання та відвантаження запасів зерна. Наявність потужної системи зберігання зерна є показником високого рівня розвитку АПК та економічної стабільності.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Іваницька В.М., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Л.М. Могильна

Максимізація прибутку – це головна мета будь-якого підприємства. Приватне сільськогосподарське підприємство не є виключенням з цього правила. Однак щоб досягти цієї мети, керівництво повинно визначити ціль, яка буде сприяти ефективному розвитку сільськогосподарського підприємства.

Як правило, робота на підприємстві поділена між окремими підрозділами. Всі виконавці працюють, щоб досягти загальну мету. При цьому виникає потреба у виокремленні управлінської та виконавчої праці. Саме управління пов'язане із координацією роботи інших людей.

Дефініція «менеджмент» (англ. management) має американське походження. Дослівно вона не перекладається. Це слово є похідним від англійського «to manage» - «управляти».

У світі налічується велика чисельність тлумачень сутності менеджменту. Основні погляди науковців відносно трактування поняття «управління» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Трактування дефініції «управління» провідними науковцями

п/п	Визначення поняття	Автор
1.	вид діяльності, що полягає у керуванні людьми, процесами, елементами і системами соціально-економічного та політичного життя суспільства	Федоренко В.Г. Основи менеджменту : підручн. / В. Г. Федоренко. - К. : «Алерта», 2007. - 420 с.
2.	особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу	Peter F. Drucker, "A New Discipline", Success! January-February 1987, p. 18.
3.	загальна функція складних організованих систем, спрямована на досягнення належного стану в самій системі та в навколишньому середовищі	Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я : навч. посібн. / О.В. Баєва. - К. : Центр учбової літератури, 2008. – С. 10.
4.	процес, тому що робота по досягненню цілей за допомогою інших – це не якась одноразова дія, а серія безперервних взаємопов'язаних дій	Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі ; пер. з англ. - М. : Справа, 1992. - С. 71.
5.	циклічно повторюваний процес впливу суб'єкта управління на об'єкт управління	Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) : монографія / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. - Харків : ХНАДУ, 2011. - 204 с.
6.	загальну систему відносин і явищ управління в природі та суспільстві	Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навч. посібн. / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. - К. : Центр навчальної літератури, 2003. - С. 11.

В сучасній науковій літературі широко поширена думка про те, що управління є мистецтвом. Суть змісту в тому, що відбувається пристосування науки до реальної ситуації, а отже і до практики. Часто наряду з дефініцією «управління» зустрічається поняття «менеджмент». Деякі науковці ототожнюють ці два поняття. В сучасному розумінні, той, хто має кваліфіковану підготовку і здійснює управління організацією називається менеджером.

Досить органічно поєднує всі визначення до сутності менеджменту Б. Будзан, який вважає, що «менеджмент - це процес управління ресурсами і людьми, який включає певні цілі, планування, організацію, лідерство й контроль, що спрямовуються на досягнення кінцевої мети; це діяльність, яка спрямована на здійснення цього процесу; це певний прошарок (категорія) людей, що професійно займаються цією діяльністю і зосереджені в апараті управління; це мистецтво управління; це галузь науки, тобто теорія, сума знань, накопичених за всю історію розвитку суспільства, що подається у вигляді концепцій, підходів, принципів, методів і способів» [1, с. 32].

Як висновок, слід відмітити, що поняття «управління» більш багатогранне і складне. Воно охоплює велику кількість явищ та об'єктів. Якщо говорити про дефініцію «менеджмент», то вона виокремлюється сферою бізнесу. Саме в цих межах відбувається керуючий вплив суб'єкта на об'єкт.

Література

1. Будзан Б. П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Б. П. Будзан. - К.: Основи, 2001. - 349 с.

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПІДПРИЄМСТВАХ

Курасов І.С., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Л.М. Могильна

В сучасному бізнесі керівник підприємства повинен розуміти стратегічний контекст діяльності підприємства. Оскільки не існує однієї типової стратегії, якою можна керуватися для досягнення успіху чи одержанні переваг над своїми конкурентами. Керівник постійно повинен пристосовуватись до мінливого зовнішнього оточення шляхом застосування ефективних стратегій.

Взагалі управління, як окремий напрям в економіці, був виокремлений на початку двадцятого століття. Головною функцією менеджменту тоді вважали планування. Вперше концепцію стратегічного менеджменту довів І. Ансофф. Він чітко відмежував його від довгострокового та оперативного планування. Можемо відмітити, що в теорії управління дефініція «стратегія» почала використовуватися лише з 50-х років.

Термін «стратегія» історично використовувався в військовому лексиконі. Однак, саме поняття «стратегія» походить від грецького слова «strategia» (stratos – *військо* та ago – *веду*), яке дослівно означає «мистецтво генерала». В Україні питаннями стратегічного управління почали цікавитись приблизно в 90-х роках двадцятого століття, з переходом до ринкової економіки. Тому питанню стратегічного управління присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених (таблиця 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «стратегічний менеджмент»

Джерело інформації	Визначення	Коментар
Р.Л. Дафт Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – С. 241. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).	Набір рішень і дій по формуванню та втіленню стратегії для забезпечення компанії найкращого конкурентного становища у зовнішньому середовищі та досягнення поставлених цілей.	Акцентується увага на реалізації стратегії підприємства.
Л. Фаей, Р. Ренделл Фаей Л. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Л. Фаей, Р. Рэнделл ; пер. с англ. – 3-е изд. перераб. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 30.	Стратегічний менеджмент повинен вирішити три взаємопов'язані задачі: управління стратегією на ринку; управління організацією; реалізація стратегічного менеджменту.	Акцентується увага на задачах стратегічного менеджменту.
О.М. Коваленко Коваленко О. М. Стратегічне управління підприємницькою діяльністю в промисловому виробництві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.01 / О. М. Коваленко. – О., 2003. – С. 6-7.	Необхідність стратегічного управління впливає з об'єктивно притаманних його функцій в умовах ринкової трансформації та зростанням ролі управлінського фактору в процесі функціонування та підвищення ефективності промислового виробництва.	Акцентується увага на необхідності стратегічного управління в умовах ринкових перетворень.
Т.А Стовба Стовба Т. А. Система стратегічного управління великим текстильним підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Т. А. Стовба. – О., 2002. – С. 7.	Передбачає динамічну взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем з метою пошуку та використання можливостей, які допоможуть вижити та розвиватись у майбутньому.	Акцентується увага на взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

Аналіз досліджуваного поняття дозволив нам зробити висновок про те, що дана категорія об'єднує дії менеджерів вищої ланки управління для досягнення спільної довгострокової мети. Стратегія дозволяє, враховуючі поточні показники діяльності підприємства, будувати плани на майбутнє. Завдяки стратегічному менеджменту реалізується стратегія підприємства.

Тому можемо наголосити на тому, що у мінливому сучасному світі, успішним буде те підприємство, яке вміло застосовує методи, прийоми стратегічного управління. Стратегія – це засіб за допомогою якого досягається головна мета підприємства, отримання прибутку.

ЕТАПИ РОЗВИТКУ НАУКИ «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

Деревицька В. Ю., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. А. М. Михайлов

Управління почалося разом з появою людей. Люди об'єднувалися для досягнення поставленої мети і при цьому виникало завдання координації їх дій, рішення якоїсь повинен був хтось брати на себе (він ставав керівником, а інші – підлеглими, виконавцями).

Питання розвитку науки управління досліджували такі зарубіжні автори як А. Файоль, Д. Белл, М. Вебер, Ф. Тейлор, М. Мескон та інші, які заклали основу управлінських дій та рішень відповідно до тих обставин, що існували в суспільстві в період їх формування. В українських та російських наукових працях В. Волкова, Р. Галькевич, І. Герчикова, О. Горбань та інших детально досліджується проблема управління підприємством з позицій вивчення теорій управління [1; 2; 3].

В історії управління персоналом можна виділити наступні етапи, які характеризуються відмінними особливостями:

1.1900-1920 рр.:

- частину функцій з управління персоналом стала передаватися в окремі підрозділи - відділи кадрів;

- основним об'єктом управління служб персоналу були безпека та умови праці, ефективність виробництва;

- основна увага приділялася організації праці, навчання, підвищення продуктивності праці, стали розроблятися програми мотивації.

2.1920-1940 рр.:

- практика створення відділів кадрів, основними завданнями працівників яких було налагодження відносин між працівниками і роботодавцями, заохочення робітників за сумлінну працю, подання їх вимог керівництва та запобігання створення профспілок або переговори з ними;

- основними об'єктами управління стають індивідуальні особливості працівників та соціальне партнерство з профспілками;

- основні напрямки в роботі кадрових служб – психологічні тести та опитування працівників, врахування їх пропозицій при проектуванні організації робіт, налагодження співпраці і взаємодії на виробництві.

3.1940-1960 рр.:

- відбувається активізація профспілкового руху;

- основним об'єктом управління стали людські відносини, надаються економічні гарантії і соціальна підтримка;

- в роботу кадрових служб входить організація пенсійного забезпечення, розробка колективних форм організації праці, відпрацювання процедур спільної участі в управлінні; розвивається самодисципліна і розподіл відповідальності.

4.1960-1990 рр.:

- кадрові служби починають займатися перспективним, довгостроковим плануванням трудових ресурсів; їх участь у стратегічному управлінні підприємством стає ключовим;

- основні об'єкти управління - рух персоналу, усунення монотонності праці, підвищення його різноманітності;

- кадрові служби сконцентровані на розвитку колективних форм організації праці, чергуванні робіт, перерозподілі робочої сили, перепідготовки персоналу, сприяння у пошуках роботи.

5.1990 р. - до наших часів:

- впроваджуються нові методи роботи з людьми, що сприяють реалізації їх творчого потенціалу; у великих організаціях чисельність служб управління персоналом досягає 50 осіб і вище, основа їх роботи - стратегічне планування і розширення гарантій зайнятості;

- об'єктом управління стають задоволення потреби підприємства в працівників, що володіють високою кваліфікацією, відповідають вимогам сучасної науки і виробництва, усунення дефіциту в таких кадрах;

- підрозділи управління персоналом займаються перепідготовкою, створенням гнучких форм винагороди працівників, скороченням робочого часу і участю працівників у прибутках і прибутку.

З часом відбувалися зміни в управлінні персоналом, обумовлюючись зміною характеру праці. У наш час успішне управління персоналом базується не тільки на кваліфікації працівника, а, насамперед, на швидкій адаптації його до умов зовнішнього й внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Література

1. Кононова І.В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах / І.В. Кононова // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 146-151. 2. Дудар А.П. Менеджмент людських ресурсів у сфері обігу: монографія / А.П. Дудар. – Сімферополь: Таврія, 2002. – 288 с. 3. Бабайлов В.К.

2. Менеджмент по методике «2С70»: монографія / В.К. Бабайлов, А.И. Баленко. – Харьков: ФЛП Либурикіна Л.М., 2007. – 232 с.

ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБИ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Колеганова А.А., студ. 3 курсу МН, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. А. М. Михайлов

Людські ресурси є найважливішими з інших ресурсів підприємства, але зі своїми певними особливостями. Людські ресурси - це працівники, що мають певні професійні навички та знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі [2].

Вивченню людських ресурсів присвячені роботи таких зарубіжних авторів, як Р. Гант, Ф. Тейлор, Л. Гілберт, М. Мескон, М. Портер, А. Маслоу, Ф. Хедоурі, А. Файоль та інші. Серед вітчизняних досліджень необхідно виділити роботи А. Я. Кібанова, В. Р. Весніна, О. С. Віханського, Л. А. Іванової, Л. Н. Івановій-Швець, В. К. Макарової та інших [1].

Людські ресурси мають ряд відмінностей порівнюючи з іншими ресурсами підприємства:

- люди мають фактори настрою, тобто вони можуть по різному реагувати на зміни в роботі підприємства;
- люди схильні постійно вдосконалювати свої знання та навички, а керівник, в свою чергу, повинен безсуперечно підтримувати працівників в цьому;
- працівники усвідомлено підходять до вибору своєї діяльності.

Правильне планування потреби людських ресурсів підприємства сприяє досягненню поставлених цілей.

Метою планування людських ресурсів підприємства є:

- визначення якісної та кількісної потреби підприємства в людських ресурсах для досягнення її цілей;
- визначення відповідності наявного структурного й трудового потенціалу підприємства;
- передбачення можливих проблем, що виникають через можливий надлишок або нестачу людських ресурсів.

Виділяють 7 основних етапів планування:

1. Розробка вимог до робочих місць передбачає формування системи вимог, які організація пред'являє до працівників, які займають певні посадові позиції (робочі місця).
2. Дослідження ринків праці передбачає вивчення всього призначеного для залучення спектру трудових ресурсів, який представлений зовнішнім і внутрішнім ринками праці.
3. Аналіз плинності кадрів і причин цього явища допомагає зрозуміти чи потрібно вживати заходів, що дозволять утримати працівників та припинити розвиток їх плинності.
4. Визначення кількісної потреби в персоналі: основні напрямки.
5. Визначення витрат, пов'язаних із задоволенням потреби у персоналі, забезпечує або обмежує діяльність організації в області планування персоналу.
6. Визначення шляхів покриття потреби в персоналі залежить від таких чинників, як специфіка вимог до робочого місця і витрати по задоволенню потреби в персоналі.
7. Розробка планів заходів щодо задоволення потреби в персоналі.

Використання людських ресурсів є складовою частиною практики управління персоналом.

Для ефективного використання людських ресурсів керівникові потрібно дотримуватися певних рекомендацій:

- 1) Мотивація працівників повинна бути у вигляді реальної демонстрація кар'єрного росту вищого керівництва, тобто працівники повинні визначити для себе конкретні цілі і усвідомлювати їх досягнення);
- 2) Оплата праці повинна бути стабільною, тобто при будь-яких складних ситуаціях працівники повинні отримувати обумовлену заробітну плату, що сприятиме розумінню його цінності для підприємства;
- 3) Працівники повинні володіти повною інформацією про підприємство, де вони працюють, а також механізм отримання прибутку, тобто не обмежуватися лише своїми обов'язками;
- 4) Керівник повинен мати повагу до своїх підлеглих.

Людські ресурси відіграють значну роль не тільки для окремо взятого підприємства, а й для всієї держави в цілому. Людина – найголовніших, незамінний ресурс, здібності та інтелект якого представляють в економічному плані найбільший інтерес.

Література

1. Дудар А.П. Менеджмент людських ресурсів у сфері обігу: монографія / А.П. Дудар. – Сімферополь: Таврія, 2002. – 288 с.
2. Федулова С.О. Поняття «управління людськими ресурсами» у системі продуктивних сил суспільства / С. О. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 26–30.

НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ, НЕОБХІДНА РУТИНА АБО ДВИГУН БІЗНЕСУ

Хамлика А. А., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент А. М. Михайлов

Сучасний бізнес розвивається у висококонкурентному середовищі. Великі можливості породжують високі вимоги до оперативності, якості, асортименту. Щоб бути кращими, вже недостатньо продавати якісний товар чи надавати послугу добре – потрібно перевершувати конкурентів за багатьма іншими показниками: рівнем сервісу, кількості додаткових послуг, географічної доступності. Мова також йде про формування довгострокової лояльності.

Якість обслуговування – сервіс – один з найбільш потужних інструментів, що впливає на частоту повторних покупок. Тому підготовленість і позитивна мотивація персоналу відіграють у цьому процесі вирішальну роль. Очевидно, що блискуче підготовлені фахівці нечасто стукають в двері роботодавця. Персонал потрібно навчати. І це не одноразова процедура, це процес – супроводжуючий розвиток вашого бізнесу протягом усього циклу життєдіяльності компанії.

Існує два основних методи навчання персоналу на початковій стадії: навчання нових співробітників одним з досвідчених членів команди (або керівником особисто); навчання залученим спеціалістом. Розглянемо особливості кожного варіанту. Якщо новачків візьме «під крило» досвідчений, добре зарекомендував себе член команди (краще, якщо це буде керівник підрозділу), то нові співробітники відразу зможуть познайомитися з особливостями нової роботи: як прийнято починати і закінчувати робочий день в компанії, які особливості взаємодії між підрозділами, де прийнято обідати, до кого можна звернутися з певних питань. Ця та інша інформація про внутрішній порядок в компанії безцінна. І якщо інструктаж проводить лояльний, позитивно мотивований працівник, то і нові співробітники будуть позитивно налаштовані з першого дня. Крім того, отримуючи первинну інформацію від одного з товаришів по службі, майбутні члени команди зможуть ставити запитання про будь-яких процесах або дрібницях – без формалізму, формуючи командний дух у процесі спілкування. Організація навчання персоналу з залученням спеціаліста корисна професійними методиками і ефективними кейсами. Особливо, якщо цей менеджер з персоналу працює у штаті. Буває, що компанія співпрацює з менеджером з боку, але на постійній основі – тоді всі позитивні моменти (що і при ситуації зі штатним спеціалістом) зберігаються: такий менеджер добре знайомий з вимогами компанії по кожній посаді, внутрішнім розпорядком компанії, особливостями взаємодії підрозділів.

Система навчання персоналу носить безперервний характер. Незалежно від того, як часто Ви оновлюєте кадри, діючі співробітники циклічним чином проходять стадії: навчання; контроль та оцінювання; новий етап розвитку. «Фонем» для цих етапів на постійній основі служить самоосвіта. Звичайно, наявність такого позитивного чинника сильно залежить від мотивації (і лояльності) співробітників, а також від наявності здорового клімату в компанії і позитивного прикладу вищого керівництва. Ваші співробітники – живі люди. І як би добре вони не були підготовлені спочатку, з плином часу починають виконувати свою роботу гірше. Так вже влаштований людський мозок – процес адаптації відбувається неминуче. І це не варто розцінювати як негативний фактор або вважати свідченням погано підібраного персоналу. Це нормально. Для максимально ефективної роботи кожного підрозділу необхідно розробити графік навчання персоналу, який включає в себе етапи отримання інформації і періодичного контролю. На практиці це виглядає наступним чином: візьмемо, наприклад, відділ продажів. Не рідше одного разу на місяць – заняття для персоналу цього підрозділу з новою інформацією (техніки активних продажів, прийоми роботи з запереченнями, стандарти спілкування з Клієнтами і т. п. залежно від специфіки бізнесу); і ще один раз в місяць – іспити. Як правило, іспити проводяться перед навчанням – щоб на заняттях приділити увагу тим моментам, які виявили слабкі сторони у підготовці персоналу. Зазвичай і іспити, і навчання проводить один і той же фахівець. І знову – це може бути штатний менеджер по персоналу, а може бути залучений на аутсорсингової основі професіонал. Проте краще, щоб це був один і той ж людина протягом тривалого часу (такий менеджер знайомий з вимогами керівництва компанії і чітко розуміє стратегічні цілі підготовки). Таким чином, працівники постійно будуть перебувати «в тонусі», тому що від результатів іспитів буде залежати їх дохід, а керівництво компанії буде мати актуальну інформацію про рівень підготовки персоналу. З часом оцінка навчання персоналу стане звичним критерієм для прийняття рішень про премії або підвищення, своєчасним засобом отримання інформації про профнепридатність когось із співробітників. Корисно організувати обмін фаховою літературою, зробити це не звичним і бажаним процесом – і через деякий час нових ідей стане більше, а рівень підготовки – вище. Компанія, яка обрала такий активний спосіб підвищення компетенцій обов'язково буде успішною. Це не потрібно перевіряти чи доводити, це треба просто робити.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Загорулько В.А., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент А. М. Михайлов

У сучасних умовах ведення бізнесу - персонал є чи не найголовнішим із факторів ефективної діяльності організації. Тому сучасні менеджери повинні спрямовувати зусилля не тільки на робочий процес, але і на співробітників. Важливо скоординувати роботу так, щоб персонал вірив і прагнули до кращого разом з усією компанією, щоб кожен відчував себе членом єдиної команди.

Сьогодні велика кількість організацій говорить про актуальність розвитку кадрового ресурсу. Для цього на підприємствах ведуть дуже якісну кадрову політику, проводять навчання і т. д. Однак не кожна організація здатна проводити адаптацію співробітників на належному рівні, в той час як вибудована система управління адаптацією здатна підвищити загальну ефективність управління персоналом.

Головна мета адаптації – максимально повне, швидке і ефективне пристосування працівника до організації і виконуваної роботи та досягнення необхідних робочих показників. Система адаптації є важливою ланкою в ланцюжку управління персоналом. Ефективна система адаптації сприяє зменшенню стартових витрат, зменшенню плинності кадрів, дає можливість більш швидкого досягнення показників, прийнятних для організації. Чим ефективніше пройде адаптаційний період співробітника, тим швидше він включиться в роботу і почне досягати результатів, як індивідуальних, так і колективних. В сучасних мінливих умовах, які диктує бізнес, підвищуються і вимоги до співробітникам, які повинні відповідати. У зв'язку з цим важливість проблеми адаптації ще більше зростає.

Система адаптації займає важливе місце в системі управління персоналом розвинених зарубіжних країн. Розглядаючи зарубіжний досвід управління персоналом, слід зазначити, що в таких країнах як США і Японія адаптації приділяється велика увага. Японія, як країна зі своєрідною культурою, має так само свій особливий підхід до адаптації. Значну роль тут відіграє наставництво, як один з найбільш ефективних, думку японських фахівців, методів адаптації. Керівництво компаній прагне залучити молодих людей безпосередньо зі шкільної лави, тому що відсутність будь-яких навичок в роботі свідчить про «неиспорченности», відсутності стороннього впливу, готовність прийняти правила поведінки, прийняття в даній корпорації. Надійшла молодь проходить обов'язковий курс початкової підготовки – адаптації. Це відбувається в протягом відносно короткого періоду – двох місяців. Після закінчення університету за кожним молодим спеціалістом, прийнятим на роботу, закріплюється так званий «хрещений батько» – наставник з широкими повноваженнями. Наставник, як правило, випускник того ж університету, що і новачок, допомагає йому адаптуватися на робочому місці, вирішувати можливі конфлікти, буває у свого підлеглого будинку, знайомитися з його родиною, хобі та тощо. Таке наставництво здійснюється до 35 років. Особливу увагу в соціальній і професійній адаптації в японських фірмах приділяється програмами виховання корпоративної культури організації, її іміджу, виховання гордості за свою компанію. Це так званий «корпоративний дух» фірми або компанії. Він виховується через систему залучення працівника до справ фірми, до її атмосфери, завдань і місці.

В Японії під час адаптації більшість нових робітників і службовців кілька місяців проходять підготовку за спеціально розробленою фірмою програмою. Навчання побудовано таким чином, щоб розвивати потужний корпоративний дух вже на етапі спеціального навчання та брати участь в обговоренні проблем і завдань підрозділу.

Американські компанії роблять акцент в процесі адаптації на професійну складову, індивідуалізм і велику увагу приділяють навчанню співробітників. В США існує безліч різних методик навчання, які постійно коригуються, допрацьовуються. Серед них можна виділити такі, як Secondment, Budding, E-learning (дистанційне навчання) або blended learning (змішане навчання), Job Shadowing. Про компанії Apple знають у всьому світі. Apple – американська корпорація, виробник персональних і планшетних комп'ютерів, телефонів, програмного забезпечення. У такій компанії персонал відіграє ключову роль, тому приділяється адаптації першочергову увагу. Адаптація співробітників в компанії Apple починається майже з перших хвилин. В Apple акцент робиться на те, як співробітник буде пристосовуватися до умов роботи в організації самостійно, як буде проявляти себе в тих чи інших ситуаціях. Компанія Apple бере у свою команду тільки сильних і цілеспрямованих людей, тому те, наскільки сам співробітник готовий докласти зусиль для своєї адаптації в компанії є важливим моментом.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ- ВИРОБНИКІВ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Борбат І.О., студ. 1 курсу магістратури ФЕiМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: доц. С.Г. Турчіна

В умовах підготовки України до вступу в Європейський Союз піднімається проблема диверсифікації ринків збуту і створення конкурентоспроможних аграрних підприємств. Нині наша держава має значні можливості для експорту сільськогосподарської продукції, обсяги виробництва яких суттєво перевищують можливості внутрішнього споживчого ринку. Основними експортними продуктами аграрного виробництва є: зернові культури, насіння олійних культур, а також продукція переробки: соняшникова олія, томатна паста, консерви овочеві, молочна продукція та соки. Разом з тим, Україна досі не увійшла до числа провідних країн-експортерів, які на ринках сільськогосподарської продукції визначають світові ціни [1].

Особливості відтворення капіталу в аграрному секторі зумовлюють необхідність фінансової підтримки виробників з метою забезпечення конкурентної норми капіталовіддачі, а специфічні умови формування попиту і пропонування на сільськогосподарську продукцію спонукають втручання урядів більшості країн у сферу зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Виходячи з цього державна підтримка аграрної сфери має суттєве значення.

Сільське господарство і аграрні ринки включені до сфери державного регулювання у переважній більшості розвинутих країн світу. В усьому світі уряди контролюють аграрне виробництво. У США один урядовий чиновник випадає на кожного третього – п'ятого фермера (залежно від того, кого вважати фермером чи чиновником із повною зайнятістю), а бюджет Департаменту Сільського господарства перевищує чистий дохід усіх фермерів країни. В Європі ще до недавнього часу дві третини бюджету Європейської Спільноти спрямовувалося на підтримку фермерів.

Державна підтримка аграрної сфери має як економічне, так і історичне та психологічне підґрунтя. Серед економічних чинників – нестійкий характер виробництва, цін і доходів виробників, нееластичний характер попиту на сільськогосподарську продукцію.

Розглядаючи напрями підтримки аграрного сектору варто відмітити, що сьогодні державна підтримка галузі рослинництва здійснюється за 6 програмами: фінансування заходів щодо часткової компенсації вартості електроенергії, використаної для поливу на зрошуваних землях (постанова Кабінету Міністрів України від 09 квітня 2008 р. № 345); закладення і догляду за молодими садами, виноградниками та ягідниками (постанова Кабінету Міністрів України від 15 липня 2005 р. № 587); селекції в рослинництві (постанова Кабінету Міністрів України від 18 березня 2009 р. № 232); створення і забезпечення резервного запасу сортового і гібридного насіння (постанова Кабінету Міністрів України від 27 червня 2003 р. № 977); захисту, відтворенню та підвищенню родючості ґрунтів (постанова Кабінету Міністрів України від 2 березня 2011 р. № 180). У 2006 році було запроваджено виробничі дотації для виробників рослинницької продукції у вигляді бюджетних виплат на гектар посівів (постанова Кабінету Міністрів України від 2 березня 2006 р. № 239), проте цей механізм проіснував лише три роки і, починаючи з 2009 року за відповідними рішеннями Уряду застосовується в частині компенсації витрат аграрних підприємств на пересів загиблих посівів. Усі перелічені програми мають вагомe значення у стимулюванні розвитку рослинництва в Україні, відображені заходи належать до категорії нецінових.

Для підтримки тваринництва в Україні реалізуються п'ять державних програм, у яких застосовуються як цінові, так і нецінові важелі впливу. Серед нецінових заходів підтримки тваринництва слід виділити часткове відшкодування суб'єктам господарювання вартості будівництва тваринницьких ферм і комплексів та підприємств із виробництва комбикормів; фінансова підтримка селекції в тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу тощо. Проте принциповою відмінністю системи державного протекціонізму тваринництва є те, що виробникам надаються прямі бюджетні дотації.

Результати аналізу державної підтримки щодо аграрного сектору показують, що в переважній більшості країн цінова конкурентоспроможність на світових ринках сільськогосподарської продукції та показники результативності діяльності виробників значною мірою обумовлені рівнем бюджетних преференцій. Важливою умовою ефективності державних програм підтримки аграрного сектору є розподіл сукупної підтримки за напрямками здійснення. При цьому серед науковців та практиків тривають дискусії, який саме з напрямків важливіший, проте домінує думка, що за переважної підтримки виробників допомога є більш адресною, а відтак ефективною. Звідси, враховуючи особливості конкурентної ситуації на світовому ринку сільськогосподарської продукції, важливо, щоб сприяння сільськогосподарським виробникам і забезпечення продовольчої безпеки країни залишались пріоритетними напрямками аграрної політики держави.

Список використаних джерел

1. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред.. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – С. 107–108.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ – СУБ'ЄКТАМИ ЗЕД

Розметова І.Ю., студ. 1 курсу магістратури ФЕiМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Л.М Могильна

В сучасному світі більшість підприємств приймають участь у зовнішньоекономічній діяльності. Але ефективність такої діяльності є доволі низькою через те, що відсутня чітка зовнішньоторговельна політика, досвід роботи на зовнішньому ринку є недостатнім, канали збуту є слабкими.

Політична та економічна ситуація в країні та світі має великий вплив на організацію механізму зовнішньоекономічної діяльності. Механізм організації зовнішньоекономічної діяльності повинен постійно удосконалюватися враховуючи відповідні законодавчі акти і зміни, що до них вносяться внаслідок загального розвитку.

Прагнучи підвищувати ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності слід починати удосконалюючи організацію роботи відділу, який відповідає за здійснення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Правильний вибір керівника та підлеглих йому працівників відділу, враховуючи їх кваліфікацію відіграє велику роль для ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

На сучасному етапі найбільш поширені відділи ЗЕД, департаменти ЗЕД та зовнішньоторговельні фірми (ВТФ). Загальним для всіх форм організації управління ЗЕД підприємства виступають їх функціональна спрямованість і можуть бути вирішені завдання.

Відділ ЗЕД є структурним підрозділом підприємства і здійснює функції управління ЗЕД як елемента єдиної системи внутрішньофірмового управління. Як правило, відділ ЗЕД має численний штат співробітників і лінійну структуру управління. Його головним завданням є управління зовнішньоекономічною діяльністю як елементом єдиної цілісної системи внутрішньоорганізаційного управління. Відділ зовнішньоекономічних зв'язків включає комерційний сектор, економічний, маркетинговий та науково-технічний, кожен з яких виконує конкретні завдання.

При наростанні обсягів зовнішньоторговельних операцій, їх ускладненні відбувається перетворення відділу ЗЕД в департамент ЗЕД, що є порівняно відокремленим підрозділом підприємства, але не має самостійного балансу і організаційно-правового статусу, як зовнішньоторговельні фірми. Структура департаменту ЗЕД ускладнюється, і штат співробітників включає: начальника департаменту, заступника, економіста з ЗЕД, менеджерів з експорту (імпорту), експерта з митного оформлення, фахівців з міжнародного маркетингу, транспортному агентуванню, контролю якості експортної продукції, бухгалтерів по ЗЕД, перекладачів, юриста та ін.

Зовнішньоторговельна фірма, як правило, має права юридичної особи і веде самостійний баланс. Зовнішньоторговельна фірма має певні завдання, основними з яких є організація і регулювання угод, планування, збільшення об'єму експорту, підвищення ефективності імпортих закупок, підвищення конкурентоздатності продукції, вивчення кон'юнктури, сприяння покращенню якості товарів, їх сильних і слабких сторін, організація після продажного обслуговування за кордоном, вироблення рекламних заходів з метою розширення експорту, забезпечення правового захисту зовнішньоекономічних інтересів підприємства, участь разом з іншими підрозділами в організації транспортування і збереження продукції, участь в купівлі-продажу патентів і ліцензій, "ноу-хау", участь в здійсненні протокольних заходів.

Таким чином, ефективність ЗЕД залежить від забезпечення чітко налагодженої системи взаємодії під внутрішньофірмовою структурою підприємства, що здійснює реалізацію зовнішньоекономічних операцій, що володіє високою адаптивністю до впливу зовнішнього середовища.

Дуже важливо визначити країну з якою найбільш вигідно підтримувати зовнішньоекономічні відносини, а саме імпорт та експорт товарів і послуг. Звертати увагу на політичну і економічну стабільність, витрати на виробництво, транспортну інфраструктуру, наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили, державні пільги й стимули, наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Перевага повинна надаватись тій, з якою налагоджені нормальні ділові відносини, підтверджені договірною-правовою основою.

Більшість підприємств мають свої особливості щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю, але все ж потрібно удосконалюватися для більш ефективних результатів. Основними заходами по удосконаленню управління зовнішньоекономічною діяльністю є: створення окремого відділу ЗЕД, маркетингові дослідження ринків збуту, вибір надійних партнерів, проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та удосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі відповідних законодавчих актів.

НОВІ РОЛІ HR-МЕНЕДЖЕРА НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Нестеренко І.В. студ. 3 курсу, ФЕiМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. А.М. Михайлов

Роль HR-менеджера в компаніях за останній час набуває певних змін. На сьогоднішній день, менеджер по роботі з персоналом має бути лідером, що приймає участь у розвитку організації. Керівники передуючих компаній бачать в особі HR-менеджера надійного і компетентного партнера, який міг би професійно і якісно розв'язувати задачі компанії. В умовах сучасності все більше компаній бачать отримати ініціативу та підтримку від HR-менеджера не тільки на функціональному рівні, але й на рівні стратегічного управління бізнесом.

Звертаючись до закордонного досвіду управління персоналом, фахівців, які здійснюють підбір кадрів називають HR manager - менеджерами з персоналу (HR розшифровується як human resources', "людські ресурси"). В радянські часи менеджерів з персоналу називали кадровиками. Зазвичай функції цих людей зводилися до заповнення трудових книжок та відправлення людей на відпочинок згідно КЗпП ("Кодексу законів про працю"). Крім цього, вони вели особові справи, формували посадові інструкції, видавали перепустки. Робота ця була нескладна і особливих зусиль не вимагала.

Вивчаючи досвід функціонування не великих, за чисельністю працюючих, підприємств, ми звернули увагу на те, що функції, щодо найму і звільнення персоналу покладені на власника, а підписання контрактів і записи в трудових книжках в таких випадках доручаються секретарю або бухгалтеру. За словами експертів, компанії, зазвичай, вводять посаду менеджера з персоналу, коли їх штат наближається до сотні осіб. Іноді цю посаду посідає секретар або бухгалтер, однак більш ефективний шлях - найняти професіонала. Якщо штатний розклад збільшується до 150 співробітників, менеджеру з персоналу виділяють помічників.

Фактично менеджер з персоналу повинен знайти можливості, щоб кожен співробітник працював максимально ефективно, вирішуючи доручені йому завдання. Важливою складовою ефективності управління персоналом є його результативність, а вона в свою чергу, залежить від рівня мотивації співробітника. З метою підвищення рівня вмотивованості співробітника залучають цілий комплекс матеріальних (преміювання) та нематеріальних засобів (оголошення подяки, розміщення фото на дошці "Кращий працівник місяця". Застосування яких засобів є найбільш доцільними вирішує менеджер з персоналу ґрунтуючись на власних переконаннях, а також враховуючи аспекти корпоративної політики підприємства. Система заохочень співробітників, також, може включати: бонуси, опціони, відсотки, премії, страхові поліси, пільговий проїзд, путівки, можливість придбання власної продукції підприємства зі знижками. До обов'язків співробітників відділів по роботі з персоналом входить сприяння зростанню професійного рівня штатних працівників фірми.

Разом з керівництвом HR-менеджер повинен формулювати цілі і місію організації, доводити їх до співробітників, проводити заходи, які сприяли б зміцненню внутрішньої культури і духу компанії (наприклад, вечірки з нагоди дня народження компанії, спільні екскурсійні тури). Іноді частиною корпоративної культури стає стратегія роботи з персоналом, яка включає в себе перспективний план відбору працівників з певними якостями та кваліфікацією, намічає джерела, звідки можна взяти відповідних людей. У розробці подібних стратегій обов'язково приймає участь менеджер з персоналу або начальник HR-відділу.

До інших, не менш важливих, функцій менеджера з персоналу, відносять підбір кандидатів на вакантні місця. Коли фірма переживає період зростання, їй потрібно все більше фахівців різного профілю, яких важко розшукувати за короткий проміжок часу. В таких випадках використовують пошук за допомогою оголошень у пресі або звернення до спеціальних рекрутингових агентств. Перед HR-менеджером в цьому випадку постає завдання формулювання та узгодження з керівництвом базових вимог до кандидатів, проведення попереднього відбору (використовуючи резюме, співбесіди, стандартні психологічні тести).

За загальним визнанням рекрутерів і працівників сфери human resources, HR менеджер - це дуже перспективна професія. Вони вважають, що все більше українських компаній буде звертати увагу на проблему ефективності відбору працівників, так як саме кадри відіграють вирішальну роль в боротьбі з конкурентами. Вже зараз фахівці цього профілю отримують конкурентну заробітну плату, особливо якщо вони служать у зарубіжних компаніях. З плином часу все більше керівників переконується, що головний ресурс - це люди.

В цілому треба зазначити, що сучасні вимоги роботодавців до фахівців цього напрямку є багатограними, оскільки вимагають знань у сфері: менеджменту; економіки; психології; педагогіки.

Разом з тим, професія HR-менеджера є досить перспективною, адже поки існує ринок праці, фахівці цього рівня підготовки завжди будуть затребуваними провідними компаніями, що характеризуються великою чисельністю персоналу.

ЕТАПИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Дахно Л. О., студ. 3 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доцент, А.М. Михайлов

У ринкових умовах господарювання суттєво змінюється роль працівника, який із пасивного виконавця перетворюється на активного учасника виробництва, може та бажає брати участь в управлінні, ухваленні рішень не лише тактичного, а й перспективного значення. Однією зі складових підприємства як цілісної виробничо-господарської системи, поряд із управлінням діяльністю, є управління персоналом.

Управління персоналом — це сукупність цілеспрямованих дій керівного складу організації, а також керівників і фахівців підрозділів, що включають визначення потреби в персоналі відповідно до мети і можливостей організації; планування роботи з персоналом (залучення, відбір, підбір і вивільнення); розстановка і розподіл персоналу, його використання; дослідження і оцінку персоналу; ротацию персоналу, рух у системі управління, траєкторію кар'єри; розвиток персоналу, підвищення кваліфікації, освіти, компетенції, накопичення досвіду; мотивацію стимулювання персоналу, створення сприятливих умов для ефективної діяльності [1].

Вітчизняні науковці які досліджували процес управління персоналом : Беляєва С. В., Шкапова О. М., Виноградський М. Д., Меньшикова М. О..

Етапи управління персоналом:

- Планування персоналу ;
- Залучення персоналу та створення резерву потенційних кадрів для заміщення усіх посад;
- Відбір кадрів;
- Професійна орієнтація та адаптація;
- Навчання персоналу
- Оцінка діяльності працівників;
- Трудове переміщення з метою найбільшого використання виробничих ресурсів;
- Підготовка керівних кадрів;
- Забезпечення раціональних умов праці;
- Організація виробничих процесів;
- Управління продуктивністю праці;
- Розробка систем мотивації ефективної діяльності;
- Обґрунтування системи доходів;
- Організація та підтримка винахідницької діяльності;
- Участь у проведенні тарифних переговорів;
- Розробка та здійснення соціальної політики;
- Планування кар'єри;
- Профілактика та ліквідація конфліктів [2].

Хотілося б виділити етап планування так як він передує усім іншим етапам, і його роль є досить суттєвою. Головною метою етапу планування є забезпечення потреб підприємства в людських (кадрових) ресурсах. Планована чисельність персоналу визначається виходячи з необхідності реалізації короткострокових і стратегічних цілей. Розрахунку потреби в персоналі передує формування та техніко-економічне обґрунтування персональних функцій, які є результатом декомпозиції цільової функції підприємства. Для кожних з персональних функцій обґрунтовується необхідна компетенція, які передбачають відповідна професія і певний рівень кваліфікації працівник, а також кількість ресурсів (повноваження) на її реалізацію. Оцінка наявних ресурсів передбачає визначення відповідності кількісного та якісного складу персоналу виконуваних функцій, операціям, необхідним для реалізації конкретної мети. Планування з кожним роком набуває ще більшої важливості в ефективному застосуванні стратегії підприємства. Основа якого залежить від того що на цьому етапі проходить точний облік майбутніх потреб і надається змога раціонально орієнтуватися підчас процесу управління персоналом (розроблення планів підвищення кваліфікації і роботи з резервом).

Додержання встановлених підходів, норм і правил планування та забезпечення потреби в персоналі забезпечує своєчасне входження кандидата в виробничий процес, його цілеспрямовану професійну орієнтацію і соціальну адаптацію в колективі підприємства.

Список використаної літератури

1. Методологія управління трудовими ресурсами: моногр. / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.
2. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навчальний посібник / В.А. Савченко.– К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.

ЕТИКА ДІЛОВИХ ВІДНОСИН З ПЕРСОНАЛОМ

Сайко К. М., студ. 3 курсу ФЕіМ спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. А.М. Михайлов

Вміння спілкування, а також знання психологічних особливостей та застосування психологічних методів – це все необхідне людям, у яких робота передбачає постійні контакти по типу "людина – людина". Тому, вміння будувати відносини з людьми, знаходити певний підхід до них, розташовувати їх до себе потрібно кожному. Це вміння лежить в основі життєвого і професійного успіху Спілкування з людьми - це наука і мистецтво, де важливі природні здібності та освіта. Саме тому, хто хоче досягти успіху у взаємодії з іншими людьми, повинен вчитися цьому.

Ділове спілкування (ДС) - це процес, де відбувається обмін певною інформацією і досвідом, для досягнення певного результату, рішення конкретної проблеми або для реалізації певної мети. Його можна поділити на пряме і непряме. Пряме - більш результативне, бо має певний емоційний впливу з тим, з ким контактуємо. Непряме - діє соціально-психологічний механізм.

ДС відрізняється від звичайного тим, що в його процесі ставляться цілі і конкретні завдання, які вимагають вирішення. Під час ДС ми не зможемо припинити розмову з партнером.

Предмет дисципліни - методи, прийоми, техніки, що сприяють підвищенню ефективності ділового спілкування, досягнення цілей ділової взаємодії.

Основною задачею ділового спілкування – продуктивне співробітництво, яке можливо при дотриманні основних принципів ділового спілкування.

До норми етики входять - повага та почуття власної гідності і особистого статусу інших людей, розуміння зацікавленості та їх мотивів поведінки, соціальна відповідальність за психологічну захищеність співробітників .

Існують такі форми ділового спілкування: ділова бесіда, ділові переговори, ділові наради, публічні виступи.

Можна виділити наступні базисні положення, що стосуються етичної культури фахівців сфери управління персоналом:

- етична культура менеджера по персоналу характеризується багатофункціональністю і цілісністю;
- етична культура обумовлена тими ціннісними установками, які визначають життєдіяльність людини, відображають особистісні особливості спеціаліста;
- етична культура менеджера по персоналу має діючий характер, обумовлений особливостями та специфікою професії;
- процес формування етичної культури менеджера динамічний, складається із взаємозв'язку, послідовності, інтегрованості етапів.

Існує 12 принципів, які складають основу ділової етики:

Чесність - ми повинні бути чесними у всіх наших дій, бо коли люди бачать, що ви робите чесні рішення, вони почнуть довіряти вашій компанії. **Цілісність** - етика в бізнесі означає підтримання високого рівня особистісної цілісності. У цьому визначенні цілісності означає послідовний характер, що підтверджується розклад ваших думок, слів і дій. **Дотримати свої обіцянок** – для зміцнення довіри потрібно робити те, що ви сказали чи збиралися зробити. **Лояльність** - ви повинні бути лояльні до своєї компанії, команди, ніколи не використовуйте інформацію, яку ви отримали в довіру для вашого особистого просування, потрібно тримайтеся подалі від конфліктів. **Ярмарок** - у всіх ваших діях, ви повинні прагнути бути чесним і справедливим. **Догляд** - це передбачає наявність справжньої турботи про інших, а також почуття жалю. **Повага** – потрібно ставитися до всіх з повагою, демонструючи ввічливість і рівне ставлення до людей, незалежно від того, хто вони. **Підкоряючись закону** - етичний виконавець влади завжди підкоряється закону і не порушує правил, положень або законів, що стосуються їх діяльності. **Досконалість** - етика у бізнесі також прагнення до досконалості в усьому, що ви робите. Забезпечуючи найвищу якість послуг або продукції робить бізнес сенс, особливо якщо є постійне прагнення до досконалості. **Бути лідером** – ви повинні продемонструвати вашій команді себе у якості лідера, щоб бути позитивним зразком для наслідування. **Моральність** - репутація компанії дуже важлива, а також гордість і моральний дух своїх співробітників. Як етичний бізнес-менеджер, ви повинні уникати дій, які підривають цьому відношенні, і вони вживають заходів, щоб виправити неадекватну поведінку інших. **Відповідальність** - не тільки особиста, але й етична, потрібно брати на себе відповідальність перед своїми колегами, своєї компанії і спільнотою.

Отже, підводячи підсумок необхідно зробити такі висновки. Ділове спілкування та етикет є необхідною частиною людського життя, найважливішим видом відносин з іншими людьми. Дані принципи ділового спілкування повинні бути основою для спілкування з персоналом, а також вони можуть застосовуватися в спеціальних тренінгах. Найголовніше при вивченні етикету та етикету ділового спілкування необхідно пам'ятати, що успішне спілкування багато в чому залежить від щирості і доброзичливості по відношенню до співрозмовника.

ТЕОРЕТИЧНІ-ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Петриченко М.В., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МОіА»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Н.В. Стоянець

В умовах виходу економіки країни з кризового стану важливим аспектом економічної політики підприємств є інтенсивність інвестиційної діяльності, оскільки без цього неможливо забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави. Активізація інвестиційної діяльності є важливим чинником економічного розвитку держави та вирішення основних соціальних завдань. Обсяги, структура і ефективність використання інвестицій – ключовий чинник, що визначає результати господарювання як на макро-, так і на мікрорівнях національної економіки, її конкурентоспроможність та перспективи розвитку. Зміни в структурі інвестицій впливають на розвиток різних сфер та галузей національної економіки, на обсяги національного виробництва і зайнятості.

Найбільш актуальними були й залишаються напрями активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств галузі машинобудування та пошуку шляхів підвищення їхньої інвестиційної привабливості. Сутність, оцінку інвестиційної якості та ефективності інвестицій, наукові й методичні основи організації інвестиційної діяльності, її стратегічного планування досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: О.І. Амоша, А.Н. Асаул, Є.А. Бельтюков, І.А. Бланк, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, Н.П. Карачина, Ф. Кене, Дж.М. Кейнс, С.В. Ковальчук.

Одним із найбільш впливових факторів зміцнення економіки України є розвиток інвестиційної діяльності, яка забезпечує просте і розширене відтворення виробничих процесів суб'єктів господарювання, а також довгострокове вкладення капіталу в різні сфери і галузі економіки як внутрі країни, так і за її межами.

Дослідження проблем інвестування на протязі тривалого періоду часу перебуває в центрі уваги економічної науки, оскільки інвестиції формують самі глибинні основи господарської діяльності та визначають умови економічного розвитку кожної країни.

В наукових працях вчених існують різні підходи до трактування сутності інвестицій. Теоретичні дослідження інвестиційних процесів стосуються макро- і макrorівнів. Економічній сутності інвестицій та інвестиційних процесів, їх організаційним аспектам на макrorівні та механізмам участі в них різних категорій суб'єктів господарювання присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, яким характерне класичне розуміння інвестицій, із глибоким теоретичним підґрунтям, або трактування сутності інвестицій, із врахуванням можливих варіантів їх практичної реалізації [1, 2, 3].

Вивчення інвестицій передбачає аналіз основоположних процесів і механізмів здійснення інвестиційної діяльності як найважливішої складової функціонування економічної системи, виявлення їх особливостей в умовах розвитку вітчизняної економіки для позитивних результатів наукового пошуку управлінських механізмів і моделей, що забезпечать ефективність інвестиційних процесів та розвиток підприємств, галузей і економіки країни в цілому. Разом із тим, визначення основних взаємозалежностей інвестиційного процесу вимагає попереднього уточнення ключових понять і категорій, які мають безпосередній взаємозв'язок з інвестиційною діяльністю, а також є відносно новими для вітчизняної економічної теорії і практики та набувають особливого змісту під впливом нових ідей та процесів їх практичної реалізації.

Література

1. Диха М.В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації: монографія. / М.В. Диха. – Хмельницький: ХНУ, 2011. – 207 с.
2. Єлєцьких С.Я. Управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія / С. Я. Єлєцьких. – Краматорськ: ДДМА, 2013. – 492 с.
3. Єпіфанова І.Ю. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств / І.Ю. Єпіфанова // Вісник Хмельницького національного університету – 2011. – № 2. – ТЗ. – С. 48-50.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ЗМІСТОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Мальований А.І, студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «МЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Н.В. Стоянець

Розширення міжнародного співробітництва в процесі активізації глобалізаційних процесів з урахуванням підвищення ролі окремих регіонів спричиняє не випадкового підвищення дійового механізму управління зовнішньоекономічною стратегією підприємства. Розвиток набуває особливої значущості в умовах лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ), яка значним чином укріплює характер взаємодії національної і світової економіки. При цьому активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємства і його включення у світогосподарські процеси пов'язано з безліччю протиріч. З одного боку, це сприяє більш ефективному використанню його потенційних можливостей, з другого боку, виникає загроза децентралізації управління зовнішньо-економічними зв'язками. Це і зумовлює актуальність і необхідність пошуку системи ефективно оцінки зовнішньоекономічної стратегії підприємства.

Однак в економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства». Ступінь розробленості зазначених питань залишається недостатньою і в повній мірі не відповідає потребам вітчизняних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. У зв'язку з цим потрібна доробка та уточнення методичного забезпечення стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Стратегічне управління - це процес прийняття та реалізації стратегічних управлінських рішень, упорядкування структури організаційної системи, її внутрішніх та зовнішніх системних відносин і бізнес-процесів для забезпечення максимальної ефективності функціонування та досягнення на цій основі бажаного рівня конкурентоспроможності.

Професор А.А. Мазаракі вважає, що стратегічне управління ЗЕД підприємства - це реалізація концепції, в якій з'єднуються функціональний, системний, ситуаційний та процесний підходи до управління ЗЕД підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з реальними можливостями підприємства, розробляючи та реалізуючи при цьому систему стратегій [2].

Кириченко О. А. розглядає стратегічне управління ЗЕД як складову частину загального управління підприємства [1]. Такий підхід до визначення сутності стратегічного управління ЗЕД має важливе практичне значення. Він дає можливість глибше розглянути його зміст, з'ясувати спільні риси і відмінні особливості в співставленні з внутрішнім управлінням.

В зв'язку з цим, визначемо, що стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства – це напрям діяльності, який складається з низки процесів, що базується на функціональному підході за наявності системного, ситуаційного та процесного підходів до ЗЕД підприємства як об'єкту управління, що спрямований на розробку та реалізацію стратегії зовнішньоекономічної діяльності у складі загальної стратегії підприємства з урахуванням його відповідних можливостей та змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Література

1. Кириченко О.А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О.А.Кириченко, К.Г. Ваганов [Електронний ресурс] //Механізм регулювання економіки. – 2008. - №1. – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html

2. Мазаракі А. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А. А. Мазаракі. – К. : Київ. Нац. торг.-ун-т, 2012. – 824 с.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА УМОВИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Москаленко Д.В., студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник: к.е.н., доц. С.Г. Турчина

Зовнішньоекономічна діяльність стає найбільш доступним шляхом для вітчизняних підприємств максимізувати ефективність власної економічної та господарської діяльності. Як вказано у проекті Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2015 р., що включає основні напрями розвитку на 2017-2019 рр., однією з цілей програми є: підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг, збільшення їх експорту та створення умов для імпортозаміщення.

Експортний потенціал підприємства – це об'єктивна тенденція виникнення експортної діяльності, що можливо за умов реалізації виключно експортного потенціалу. Взаємозв'язок категорій «експортний потенціал» і «діяльність підприємства у зовнішньоекономічній сфері» відображає діалектичний характер процесу експорторієнтованого розвитку підприємства. Експортний потенціал – це не безпосередня діяльність підприємства у зовнішньоекономічній сфері, а саме початок, гіпотетичної програми, яка ґрунтується на передбачуваних можливостях підприємства. Окрім цього, експортний потенціал є ще й етапом розвитку та становлення підприємства як суб'єкта ЗЕД.

Експортний потенціал підприємства – це динамічна система споріднених, взаємообумовлених, взаємодіючих складових та їх зв'язків на реальному та можливому рівнях, котрі направлені на адаптацію суб'єктів господарювань до вимог визначеного зовнішнього середовища.

Елементну функціональну структуру експортного потенціалу підприємства можна розділити на три основних блоки:

- ❖ підприємство;
- ❖ внутрішнє середовище країни;
- ❖ зовнішнє середовище (реальне, гіпотетичне).

Реалізація основної функції експортного потенціалу підприємства, а саме адаптація до постійно змінних вимог світового ринку, потребує від суб'єкта господарювання постійного розвитку у експорторієнтованому промислово виробничому напрямку.

Під час розроблення методичного підходу до оцінки експортного потенціалу підприємства потрібно зважати на одночасне сприйняття потенціалу, з однієї сторони, як вагомого індикатора адаптивної спроможності суб'єкта, а з іншої – як об'єкта управління на рівні всіх підрозділів національного господарства. Тобто варто акцентувати увагу на подвійному характері експортного потенціалу – як ознака, що характеризує стан економічного об'єкта відповідно умов міжнародної економічної сфери, як об'єкта управління, що пов'язаний зі здійсненням головної функції суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Економічний аналіз експортного потенціалу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності розпочинається з процесу багаторівневого розподілу об'єкту пізнання на окремі структуро-утворювальні рівні та елементи. Певні елементи та рівні експортного потенціалу підприємства мають власні своєрідні особливості, що відрізняють елементи між собою не лише за економічним змістом, але й за формою.

При дослідженні експортного потенціалу потрібно враховувати складності, що впливають на реалізацію та формування експортного потенціалу суб'єктів господарювання. Головні проблеми, що пов'язані з фінансовим забезпеченням експортного потенціалу вітчизняних підприємств України, а саме:

- технологічна та технічна матеріально виробнича база українських підприємств не відповідають світовим альтернативним та аналоговим підприємствам;
- масштаби використання продукції основними галузями національної економіки України зменшуються, рівень платоспроможного попиту має тенденцію спаду на внутрішньому ринку;
- підприємствам недостатньо власних обігових коштів за складним механізмом залучення зовнішніх фінансових джерел;
- підвищується рівень цін на матеріально-сировинні ресурси, тарифи на транспортування готової продукції та сировини, тощо.

З'ясовано, що важливими складовими, котрі формують експортний потенціал підприємства, є відносини та зв'язки, які орієнтовані на майбутнє й надають змогу в процесі експортної діяльності не тільки реалізувати вже наявні додаткові можливості підприємства, але й відтворити та впроваджувати нові.

Аналізувати та оцінювати експортний потенціал всіх підприємств достатньо на трьох рівнях:

- ❖ формування;
- ❖ існування;
- ❖ реалізація.

Концентруючи увагу на формуванні потенціалу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Оцінка й аналіз експортного потенціалу безпосередньо проводиться на рівні його існування, спрямовується на визначення ступеня оцінки ефекту від реалізації та його використання.

УПРАВЛІННЯ НАЙМАНИМИ ПРАЦІВНИКАМИ ДП «ДОСЛІДНЕ ГОСПОДАРСТВО АГРОФІРМА «НАДІЯ» ІНСТИТУТУ СГ ПІВНІЧНОГО СХОДУ НААН УКРАЇНИ»

Скакун К.І., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник к.е.н., доц. Н.В. Клецова

Важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Ставка на професіоналізм і компетентність завжди перспективна, бо кадри - це капітал. Ми знаємо, що функції менеджменту персоналу на підприємстві виконують: лінійні та функціональні керівники всіх рівнів; кадрова служба. Особливість менеджменту персоналу полягає в тому, що значну частину роботи з персоналом повинні виконувати лінійні та функціональні керівники, а працівники кадрової служби – допомагати і підтримувати їх [1]. Лінійні та функціональні керівники уповноважені приймати рішення про прийняття на роботу, переведення та звільнення підлеглих працівників, призначення на нову посаду, направлення на навчання та підвищення кваліфікації з відривом чи без відриву від основної роботи, підвищення заробітної плати тощо.

Так, діяльність керівників і працівників кадрової служби тісно взаємопов'язана. В них один об'єкт – персонал і спільна мета – максимально ефективно використання персоналу. Сюди ж варто віднести питання взаємодії керівників організації з профспілками і службами зайнятості, управління безпекою персоналу. В ДП «ДГ АФ «Надія» на основі організаційної структури та структури управління розроблений та затверджений належним чином штатний розпису. Належним чином розроблені та затверджені Посадові обов'язки всіх керівників і службовців та інших посадових осіб (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка руху робочої сили у ДП «ДГ АФ «Надія»

Показники	Роки					2016р. до 2012р.(+;-)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Прийнято працівників, чол.	81	37	26	25	6	-75
Вибуло працівників, чол.	59	53	31	47	26	-33
з них за власним бажанням, звільнені за прогули та ін. порушення трудової дисципліни	52	43	26	35	21	-31
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	197	192	178	171	153	-44
Коефіцієнт обороту щодо прийому	0,41	0,19	0,15	0,15	0,04	-0,37
Коефіцієнт обороту щодо вибуття	0,3	0,28	0,17	0,27	0,17	-0,13
Коефіцієнт плинності кадрів	0,26	0,22	0,15	0,20	0,14	-0,12

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності досліджуваного підприємства

Аналізуючи наведені дані у табл. 1 ми можемо говорити, що у ДП «ДГ АФ «Надія» середньооблікова чисельність працівників за останні 5 років зменшилась на 44 чол. Коефіцієнт плинності кадрів також знизився на 0,12 і в 2016 році становить 0,14. Рівень плинності, який рівний 3-5%, вважають нормальним, оскільки ця величина відповідає природному оновленню персоналу. Якщо ж рівень плинності перевищує 10-12%, то ситуація повинна викликати стурбованість керівництва, і воно повинне прийняти міри, щоб знизити дане значення. Зокрема, причинами плинності кадрів називають найбільш розповсюджені в даній організації причини звільнення робітників. За походженням їх можна поділити на три великі групи: пов'язані з сімейно-побутовими обставинами; з незадоволенням працівників умовами праці і побуту; порушенням трудової дисципліни.

З огляду на вище викладене, ми можемо зробити висновки про те, що основними факторами і мотивами плинності кадрів на досліджуваному підприємстві виступають: низька заробітна плата окремих груп робітників у зв'язку з поганою організацією праці і виробництва; відсутність ритмічності виробництва; систематична робота в надурочний час і вихідні дні; невідповідність робіт, які виконуються рівню кваліфікації і основній професії; невизначені перспективи професіонального росту; важкі і шкідливі умови праці; «брудна» робота на окремих ділянках виробництва; погані взаємовідносини у виробничому колективі, з адміністрацією; незадоволеність професією. Саме тому нагальним постає питання формування ефективного управлінського колективу, здатного вирішувати складні й різноманітні завдання.

Література: 1. Гольда А. В. Зарубіжний досвід мотивації праці трудового потенціалу в умовах ринкової економіки / А. В. Гольда // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №2(33). – С. 94–97.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЧЕРЕЗ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Харченко Т.О., к.е.н., доц.

В контексті діючих процесів децентралізації сільські території мають можливість набути нових перспектив розвитку та забезпечити його сталість в довгостроковій перспективі. Трансформація в підходах регіонального фінансування та розширення повноважень влади на місцях спонукає до пошуку нових ефективних механізмів управління, котрі забезпечать соціально-економічний розвиток територій. Прийняття рішення щодо об'єкта фінансування на місцях є безумовною перевагою ефективного розподілу бюджетних коштів, саме тому значний фінансовий ресурс, котрий виділяється на розвиток об'єднаних територіальних громад може бути використано на розвиток сільських територій. Проте наразі існують певні негативні фактори, що стримують розвиток сільських територій та аграрного сектору найбільш вагомим з яких є відсутність стратегії розвитку регіонів. В цій площині варто зосередити увагу на те, що концепція розвитку сільських територій буде функціональною за умови створення економічного підґрунтя для розвитку соціальної інфраструктури, зростання добробуту сільського населення тощо.

Аргументовано, однією з ключових складових розвитку сільських територій є зростання ефективності сільськогосподарського виробництва, як на сільськогосподарських підприємствах (забезпеченість робочими місцями, залучення кваліфікованих кадрів, відрахування в бюджет тощо), так і в господарствах населення. Досягти позитивних зрушень в цьому напрямку можливо лише за умови становлення на інноваційний шлях розвитку, проте наразі це досить складний процес враховуючи значну зношеність основних засобів, застарілість використовуваних технологій виробництва, високу вартість кредитних ресурсів. Очевидною є необхідність включення в стратегію розвитку регіонів програм інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва з проєкцією на сільськогосподарські підприємства або господарства населення виходячи з потреб певного регіону.

Розглядаючи такий напрям фінансування, як програми інноваційного розвитку ефективним буде застосування двочергового фінансування, а саме: перша черга фінансування буде здійснюватись на безповоротній основі, а друга черга – на поворотній основі. Такий поділ фінансування дозволяє враховувати вплив результатів інноваційної діяльності на фінансово-господарську діяльність сільськогосподарського виробництва, обумовлену сучасною економічною ситуацією в державі та специфікою інноваційної діяльності, яка при впровадженні інновацій зумовлює можливість погіршення результатів фінансово-господарської діяльності на певний проміжок часу, а саме, між початком реалізації інновацій та періодом отримання економічного ефекту. Запропонований підхід, передбачає можливість призупинення фінансування за умови отримання негативного ефекту від впровадження інновацій. Беручи до уваги те, що за оцінками фахівців тривалість такого періоду може становити від 0,5 до 24 місяців та враховуючи низький рівень інноваційної активності сільськогосподарських підприємств та господарств населення чітко простежується висока ймовірність погіршення основних показників фінансово-господарської діяльності в означений період.

В країнах з розвинутою економікою одним із шляхів вирішення цього питання є створення стабілізаційного фонду як складової частини інвестицій, кошти якого використовуються для компенсації тимчасового погіршення фінансово-господарського стану на підприємстві [1, с. 91]. Саме тому пропонується при розробці регіональних програм інноваційного розвитку розглядати можливість фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств та господарств населення, які знаходяться на території відповідної громади, на безповоротній основі, що буде становити першу чергу фінансування. Саме державна підтримка дасть змогу сільськогосподарським підприємствам та господарствам населення з низьким рівнем фінансово-економічної готовності до інноваційної діяльності підвищити рентабельність виробництва в результаті ймовірно отриманого економічного ефекту від впровадження інновацій. Адже світовий досвід підтверджує, що жодна з країн, які досягли соціально-економічної модернізації і йдуть шляхом сталого розвитку, не змогла забезпечити цього без участі фінансової підтримки держави. Розробляючи обласні та регіональні програми інноваційного розвитку, які будуть діяти відповідно до ст. 7 Закону України «Про інноваційну діяльність» [2] можливо значно збільшити ефективність використання бюджетного ресурсу за рахунок впровадження досвіду висококваліфікованих фахівців обласного рівня в об'єднаних територіальних громадах, врахування особливостей регіонального характеру та відповідних умов їх впровадження в кожному регіоні.

Список використаної літератури:

1. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія/[О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхевер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 496 с.
2. Про інноваційну діяльність: закон України: від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Охріменко В. К., студ., 5 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник доц. Н. В. Клецова

Конкурентоспроможність є головною ознакою ефективного господарювання підприємства на внутрішніх та світовому ринках. У ширшому змісті, для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері виробництва, управління, фінансів, маркетингу.

Також, В умовах розвитку економіки нашої країни та підвищення конкурентоспроможності промислової продукції успіш підприємств та галузей економіки повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості та відповідають вимогам маркетингової політики. У глобальній економічній конкуренції виграють ті країни, які забезпечують сприятливі умови для наукових досліджень та інноваційного розвитку.

На сьогоднішній день, за різними оцінками, частка інноваційних підприємств в Україні становить біля 14,5%, що є недостатньою кількістю для ефективного сучасного розвитку країни в цілому.

За даними експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), у США у 80-90-ті роки минулого століття за рахунок високотехнологічних секторів було досягнуто майже 50% усього приросту продуктивності праці, у Великобританії, Канаді, Японії – понад 30, Франції та Італії – 25%. При цьому галузева структура країн з новітніми технологіями до середини 90-х рр. минулого століття була ідентичною – аерокосмічна промисловість, автомобілебудування, електротехнічне машинобудування, – на кожну із яких припадало від 10 до 15% усіх витрат НДДКР у США, Японії та ЄС. Але в середині 90-х рр. ситуація якісно змінилася. У США лідером стала сфера послуг, представлена інформаційними технологіями (20% усіх витрат НДДКР), яка потіснила аерокосмічну галузь (12%) та автомобілебудування (11%). У ЄС провідними стали електроніка (15%), автомобілебудування (13%) й послуги (14%). У Японії пріоритетними напрямками є електроніка (18%), електротехніка (11%) та автомобілебудування (10%).

З початку 1990-х років у надрах 5-го укладу стали все помітніше з'являтися елементи 6-го технологічного укладу. До його ключових напрямків відносяться: біотехнологія, системи штучного інтелекту, CALS-технології, глобальні інформаційні мережі й інтегровані високошвидкісні транспортні системи, комп'ютерна освіта, формування мережних бізнес-співтовариств.

За оцінками експертів, в Україні близько 95% обсягів виробленої продукції належить до третього (60%) і четвертого (35%) укладів, характерними рисами яких є випереджальний розвиток електроенергетики і використання нафти як головного енергоносія. Частка ж продукції вищих технологічних укладів в економіці країни складає 4% – для п'ятого і 0,1% – для шостого.

З розвитком науково-технічного прогресу проблема якості не спрощується, а з кожним днем стає все складнішою. Тому вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично неможливо. Вироби залишаються технічно прогресивними та конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішньому ринках до того часу, доки їм на зміну не придуть нові, ще більш досконалі, що обумовлено науково-технічним прогресом в науці і техніці. Але на кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних затратах на її досягнення. Відомий американський спеціаліст Едвард Демінг ще в 1950 р. писав, що на 85% вирішення проблеми якості залежить не від людей, а від системи управління якістю.

Як вірно вказує Я. Кавин, застосування українськими підприємствами сертифікації своєї продукції в умовах ринкових відносин дасть вагомні переваги: забезпечить довіру внутрішніх і закордонних споживачів до якості продукції; полегшить і спростить вибір необхідної продукції споживачами; забезпечить споживачу одержання об'єктивної інформації про якість продукції; сприятиме більш тривалому успіху і захисту в конкуренції з виробниками несертифікованої продукції; зменшить імпорт у країну аналогічної продукції; 6) запобігатиме надходженню в країну імпортової продукції не відповідного рівня якості; стимулюватиме поліпшення якості шляхом встановлення в ній більш прогресивних вимог; сприятиме підвищенню організаційно-технічного рівня виробництва.

Отже, інноваційна діяльність є комплексом економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із розробкою, впровадженням та використанням інновацій, який має на меті досягнення певного економічного та соціального ефектів. Інноваційна діяльність є важливим чинником конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Досить актуальним є питання підвищення інноваційного потенціалу підприємства, що сприятиме активізації інноваційної діяльності та підвищенню рівня конкурентоспроможності.

Міжнародний досвід свідчить про те, що необхідним інструментом гарантуючим відповідність якості продукції вимогам нормативно-технічної документації (НТД) є сертифікація. Питання безпеки, захисту здоров'я і навколишнього середовища змушують законодавчу владу, з одного боку, установлювати відповідальність постачальника (виробника, продавця і так далі) за введення в обіг недоброякісної продукції; з іншого боку - встановлювати обов'язкові до виконання мінімальні вимоги, що стосуються характеристик продукції, що вводиться в обіг.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Окусок Ю.В., студ. 5 курсу ЕіМ, спец. « Менеджмент ЗЕД»
Науковий керівник : к.е.н. Замора О.М.

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. Переоцінка принципів і модельних характеристик економічного розвитку, яка відбулася у сучасному суспільстві, змінила уявлення про міжнародне співробітництво. Зростаюча економічна взаємозалежність усіх країн в умовах глобалізації, регіоналізації й диверсифікації товарних, фінансових, інвестиційних та інших ринків визначає специфіку та особливості зовнішньоекономічної діяльності, яка створює передумови для нарощування темпів соціально-економічного розвитку.

Проблематиці удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких : В.Д. Андріанов, П.Ю. Беленький, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, Я.А. Жаліло, М.В. Жук, А.П. Кіреєв, Л. Клайт, В.В. Коломієць, А.І. Кредісов, А.С. Лисецький, С.Р. Макінон, А.І. Мокій, А. Ніколас, Н.М. Пархоменко, В.І. Пила, М.А. Пивоварова, М.І. Фащевський, А.С. Філіпенко, Є.В. Хлобистов, Л.Г. Чернюк, Ю.С. Ширяєв, Д. Шнейдер та інші вчені-економісти . Вони розглядають зовнішньоекономічну діяльність підприємства через його міжнародні господарські та торговельні відносини, до сфери яких входять: обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво, надання економічної та технічної допомоги, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва.

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших напрямків розвитку підприємництва. Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності , що побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

Ефективна управлінська діяльність повинна бути своєчасною, що вимагає вибору найбільш вдалого моменту для її початку, оптимальної послідовності окремих етапів, виключення невиправданих перерв і втрат часу. Важливість врахування цих обставин в умовах постійного ускладнення господарських процесів важко переоцінити.

Найважливішими умовами ефективності управління сьогодні є використання новітніх інформаційних і управлінських технологій, максимальна автоматизація та комп'ютеризація ділових процесів. Вони дозволяють звільнити людину не тільки від важкої роботи, але і від виконання рутинних операцій, що сковували його творчі можливості.

Значне зростання ефективності управлінської діяльності досягається в тому випадку, коли члени організації ототожнюють її цілі з власними, активно беруть участь в управлінні, а це можливо лише на вищому щаблі зрілості як кожного окремо, так і колективу в цілому.

Ефективне управління вимагає також формування надійних комунікацій, дозволяють своєчасно забезпечувати всіх учасників управлінського процесу необхідною інформацією, підтримувати належний рівень обміну нею, сприятливий морально-психологічний клімат[3].

Для оцінки ефективності управління важливе значення має визначення відповідності системи управління та її організаційної структури об'єкту управління. Це знаходить вираз у збалансованості складу функцій і цілей управління, відповідно чисельності складу працівників обсягу та складності робіт, повноті забезпечення необхідною інформацією, забезпеченості процесів управління технологічними засобами з урахуванням їх номенклатури[2].

Отже, на сучасному етапі багато українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Окреслене коло проблем вимагає від керівників вітчизняних підприємств відповідних дій по удосконаленню організації і управління зовнішньоекономічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [текст] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка – Київ : Центр навчальної літератури , 2006. – 792 с.
2. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. - 2-ге вид., перероб. і доп. [текст] – К.: Знання, 2008 – 386 с.
3. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник /Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С. та ін. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 608 с.

ФІНАНСОВІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ У РОЗПОДІЛІ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ

Рибіна Л.О. к.е.н.. доцент кафедри фінансів СНАУ

Сучасні економічні явища відчуються та оцінюються нашим суспільством головним чином як падіння виробництва, зростання інфляції, безробіття, зубожіння та смертність. Оскільки ці явища безпосередньо торкаються пересічних громадян України, являючи при цьому певну небезпеку для їх життєдіяльності, досить поширеною є побутова думка про те, що лише “багата” економіка може дозволити собі витрати на екологію, відновлення природного середовища.

Дійсно, в останні роки в Україні з економічних та інших причин значно скоротилися обсяги виробництва внутрішнього валового продукту, а звідси – і антропогенне навантаження на довкілля. Зрозуміло, що на такому фоні вирішення фінансової проблеми природокористування може декому здаватися другорядним питанням. Проте, навіть незначне зростання українського ВВП вже супроводжується значним загостренням екологічної проблеми, викликаючи занепокоєння. Саме тому треба своєчасно застерегти від тієї думки, що оздоровлення економіки без екологізації ринкових відносин в цілому та фінансових зокрема здатні забезпечити екологічну безпечність ринкових сил з існуючим механізмом розподілу ресурсів. Навпаки, світовий досвід ринкового господарювання переконливо свідчить про те, що екологічні проблеми все більше поширюються, поглиблюються і загострюються. І наше суспільство не може бути приємним винятком у такій загалом небезпечній тенденції, оскільки тут криється глобальна фінансова проблема екологізації ринкової економіки в цілому.

З розвитком механізму платного природокористування і запровадженням зазначених фінансових важелів у практичну виробничу діяльність було започатковано інкорпорування екологічного фактора в господарську діяльність соціально-економічної системи, налагодження детермінованих зв'язків у триєдиній системі “суспільство – природа – економіка”. Високо оцінюючи прогресивні надбання цих вчених та їх здобутки, слід зазначити, що ступінь вивчення фінансово-екологічних проблем ринкової економіки залишається поки що недостатнім.

Природне середовище є не лише джерелом економічних природних ресурсів. Насамперед, воно є екологічною системою, яка підтримує існування людини та асимілює відходи її життєдіяльності, включаючи як окремий різновид останньої економічну діяльність людини. Завдяки цьому якість природного середовища являє собою частку природної діяльності людини, що відбувається у межах економічної системи. Таким чином, природне середовище не є таким собі навколишнім стосовно економічної системи середовищем – воно є її інтегральною частиною. Отже, і проблема раціонального природокористування теж не стоїть осторонь загальної проблеми ефективності розподілу економічних ресурсів між конкурентними кінцевими цілями відтворювального процесу. Розподіл ресурсів звичайно залежить від рішень, які приймають різні індивіди, суб'єкти економічної діяльності, держава. В залежності від прийнятих рішень цей розподіл буде або ефективним, або неефективним. В цілому ж функцію розподілу ресурсів в економіці виконують фінанси.

Наявність суспільних екологічних благ є однією з причин неефективності розподілу ресурсів у ринковій економіці. Ця обставина робить неможливим виключення частки користувачів, які, наприклад, відмовляються платити за певне суспільне благо. За таких умов решту важко змусити платити за блага. До того ж, ринок суспільних екологічних благ не може існувати взагалі, а отже – не може бути й мови про повний набір ринків як про передумову ефективності ринкової економіки. Саме тому є всі підстави стверджувати, що наявність суспільних екологічних благ робить розподіл ресурсів неефективним.

Неефективність розподілу ресурсів спричиняється і негативними зовнішніми ефектами, тобто такими діями одного агента, які спричиняють еколого-економічні збитки або дискомфорт для іншого агента. Коли матеріальне виробництво супроводжують такі ефекти, то граничні витрати суспільства, як правило, перевищують граничні витрати виробників. Отже, зовнішні ефекти негативно впливають на ефективність розподілу економічних ресурсів. Не менш суттєвим у вирішенні проблеми ефективного розподілу ресурсів ринкової економіки є урахування майбутніх тенденцій та невизначеності. Взагалі не існує надійної та достовірної інформації про ринки продуктів, котрі будуть пропонуватися на певну дату у майбутньому. Загострення екологічної ситуації, що спостерігається в усьому світі, свідчить про причинно-наслідковий зв'язок між ринковим (стихийним) розподілом ресурсів, який з року в рік є неефективним, та виснаженням і деградацією навколишнього природного середовища, що накопичується і посилюється.

Виявивши подібні недоліки у традиційних економічних показниках, деякі економісти та аналітики наводять аргументи на користь того, що лише екологічно скорегований національний доход може достовірно визначати природні ресурси як економічні активи.

Екологічні проблеми виникають тоді, коли ринкова система не в змозі самостійно забезпечувати ефективний розподіл ресурсів, подавити відповідні цінові сигнали та забезпечувати стимулювання раціонального використання природних ресурсів.

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ДОВГОСТРОКОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВИРОБНИЦТВІ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Адаменко А.П., к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів

Прагнення сільськогосподарських підприємств відповідати світовим критеріям сталого розвитку гальмується проблемами незадовільного економічного стану аграрної сфери, технологічного рівня всіх сфер виробництва, недосконалістю організації суспільства, у тому числі нераціональними підходами до організації природокористування на всіх рівнях управління. Важливою умовою досягнення економічного зростання, побудови соціально та екологічно орієнтованої економіки є збереження та раціональне використання земельних, водних, лісових та інших ресурсів, необхідних для забезпечення здорового та повноцінного життя населення шляхом впровадження екологічно чистих виробництв.

Концепція екологічно чистого виробництва дозволяє використовувати енергоспоживання і водоспоживання з метою скорочення викидів шкідливих речовин, мінімізувати ризик завдання шкоди здоров'ю людей та довкіллю та забезпечувати збереження і відновлення природно-ресурсного потенціалу. Впровадження положень екологічно чистого виробництва сприятиме створенню передумов реалізації стратегії розвитку економіки на інноваційних принципах підвищення її конкурентоспроможності, зміцнення продовольчої безпеки України.

Концепція «екологічно чистого виробництва» включає три складових. Перша полягає у виключенні при вирощуванні сировини, з якого продукт виготовлений, хімічних добрив та засобів стимулювання росту. Друга полягає у відсутності у складі продукту барвників, консервантів і смакових добавок. Третя полягає у відповідному маркуванні, тобто на упаковку екологічно чистих продуктів наносяться ліцензійні символи. Напис на упаковці «екологічно чистий» дійсна тільки при наявності сертифіката, у протилежному випадку це є порушенням закону.

Ми переконані, що термін «екологічно чисті продукти» – це виключно маркетингова стратегія просування товару на ринок, оскільки забезпечити виробництво, обробку, транспортування та реалізацію сільськогосподарської продукції без впливу зовнішнього середовища неможливо. Тому екологічно чистої продукції фактично не існує, і ми пропонуємо використовувати термін екологічно безпечна продукти, вживання яких не призводить до погіршення здоров'я людей. Крім того, як свідчать дослідження незалежних експертів, лише третина земель України придатна до виробництва екологічно безпечної продукції, а територія Одеської, Донецької, Дніпропетровської, Луганської та Запорізької областей взагалі не придатні до виробництва екологічно безпечної продукції.

Проведені розрахунки свідчать про стрімку тенденцію до збільшення щорічного обсягу мінеральних добрив, що вносяться сільськогосподарськими підприємствами та значне скорочення обсягів внесення органічних добрив. Зрозуміло, що мінеральні добрива є найбільш дієвим і ефективним засобом підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Але їх широке застосування призводить до інтенсивної руйнації гумусного шару, а саме зміни його природного мікробіологічного складу та мінералізації, що, в свою чергу, веде до не відновлюваного погіршення якості оброблюваних земель.

Внесення мінеральних добрив в повній мірі не зможе компенсувати втрати органічної речовини в ґрунті при вирощуванні сільськогосподарської продукції. Щорічні втрати гумусу ґрунтами області становлять 0,6 т/га. У цілому по сільськогосподарських підприємствах Сумської області потреба в органічних добривах становить 11,2 млн. т.

Таким чином, зважаючи на частку удобреної площі мінеральними добривами, 82% посівних площ сільськогосподарських підприємств Сумської області не придатні для виробництва екологічно безпечної продукції. Ми переконані, що інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств повинна бути спрямована не тільки на фізичне збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, а і на розвиток органічного землеробства, збільшення посівних площ, на яких не використовуються мінеральні добрива та засоби захисту рослин.

Для аграрного сектора Сумської області органічне землеробство є властивим історично, і це знаходить своє підтвердження у традиціях українського народу. За думкою багатьох експертів, Україна має ідеальні умови для органічного землеробства, у т.ч. з тих відомих причин, що тут є чи не найродючіші землі. Розширене відтворення родючості ґрунтів із збереженням екологічної рівноваги повинно проходити за рахунок максимально можливого нагромадження в ньому органічних речовин. Позитивний вплив гною на родючість ґрунту та продуктивність культур не підлягає сумніву, але обсяги його виробництва, особливо в сучасних умовах, не можуть забезпечити потреби в удобренні. Тому у збільшенні виробництва органічних добрив важливого значення набуває зорювання зеленої маси різних сільськогосподарських культур (сидератів) та подрібненої соломи, які є дешевим і ефективним нетрадиційним засобом підвищення родючості ґрунтів і продуктивності культур. Сидерати помітно покращують агрохімічні і біологічні показники ґрунту, підсилюють антагонізм до збудників хвороб, покращують ємність та ступінь поглинання. Крім того, ми переконані, що інвестиційна підтримка розвитку екологічно чистого та безпечного виробництва повинна дати поштовх відродженню сільських територій Сумської області.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА, ЗМІНИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ В ПОДАТКОВОМУ КОДЕКСІ УКРАЇНИ

Богданова А.Е., студ. 1СТ курсу ФЕіП, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: старший викладач, Несветова С.В.

Прибуток підприємства є одним з основних джерел наповнення бюджету країни. Тому досить важливо знати всі тонкощі оподаткування та податкового законодавства, так як податок на прибуток є інструментом податкового регулювання, за допомогою якого здійснюється стимулювання підприємницької діяльності країни.

Податок на прибуток підприємств - це прямий податок, сплачуваний підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій.

Податок на прибуток, який стягується в Україні відрізняється від аналогічних податків в світовій економіці розвинутих країн, адже має дуже велике фіскальне значення. Цей податок має великі можливості для контролю та стимулювання підприємницької діяльності країни. Цей вплив проявляється як в диференціації ставок оподаткування по різних видах діяльності, так і завдяки наданню пільг у виробництва деяких товарів. Але в нашій країні можливості щодо використання податку на прибуток як контролюючого фактора обмежені через його велике бюджетне значення, тому і застосовують єдину ставку на прибуток підприємства, а саме у розмірі 18%. Нараховується податок самостійно за визначеною ставкою від бази оподаткування. Оподаткування прибутку підприємства має велике значення для підприємницької діяльності, він може як стимулювати так і призвести до погіршення її розвитку. Багато вчених вивчали питання щодо оподаткування прибутку підприємства, а саме: Волкова Ю.О., Плугатар О.А., Кравченко Т.О., Андрущенко В.Л., Василик О.Д., Квасовський О.Р., Крисоватий А.І., Кириленко О.Л., Свердан М.М., Савченко Т.Б., Онисько С.М. та інші. Потрібно відмітити, що автори наукової літератури зробили значний внесок в удосконалення податку на прибуток підприємства. Проте, залишилися ще проблеми, які потребують вирішення.

Податковий Кодекс України зазнав багато змін при оподаткуванні прибутку підприємств. Перш за все, це стосується поступового зниження ставки податку на прибуток. З 2010 по 2017 рік ставка даного податку зменшується з 25% до 18%. Проте, ефективність цих рішень буде залежати від того чи зможуть вони сприяти виходу доходів з тіні.

З початку 2017 року виключили норму, яка передбачала зменшення податку на прибуток, що підлягає до сплати до бюджету, на суму нарахованого податку на нерухомість в частині нежитлової нерухомості. Таким чином, було усунуто подвійне зменшення податку на прибуток (яке діяло з 2015-2016 роки), тобто спочатку податок на нерухомість враховувався у витратах, чим зменшував фінансовий результат до оподаткування, а потім додатково зменшував податок на прибуток, що підлягає сплати до бюджету платником податку.

Щодо виробників сільськогосподарської продукції, то тепер річний податковий період починається з 1 липня минулого звітного року і закінчується 30 червня поточного звітного року (замість періоду з липня поточного року до 30 червня наступного року, який діяв до 2017 року).

Наступною проблемою, яку намагалися вирішити автори Податкового Кодексу - це наявність двох обліків – бухгалтерського та податкового. Проблема полягає в тому, що дані види обліку регламентуються різними нормативно-правовими актами, що призводить до виникнення багатьох суперечностей. Згідно нового Податкового Кодексу, визначення прибутку для оподаткування відбувається на основі даних бухгалтерського обліку з урахуванням податкових різниць. Також зміни торкнулися визначення об'єкта оподаткування податку, більше не застосовуватимуться терміни «валовий дохід». «валові витрати», а просто «дохід» та «витрати» як у бухгалтерському обліку, а також «собівартість». Податковий Кодекс в сфері регулювання податку на прибуток повністю не ліквідував всі недоліки. Незважаючи на наближення податкового обліку до бухгалтерського, його ведення ще потребує вдосконалення. При намаганні перекрити головні схеми мінімізації оподаткування, вказуючи, що можна, а що не можна враховувати при розрахунку бази оподаткування, з'явилася велика кількість підзаконних нормативно-правових актів, що не полегшує розрахунок бази оподаткування.

Отже, для України є дуже важливим вдосконалення оподаткування податку на прибуток. Дана ціль досягається через реформування Податкового Кодексу, що призведе до виходу доходів з тіні і тим самим наповненню бюджету країни. А це в свою чергу забезпечить оновлення виробничого потенціалу багатьох підприємств.

Список використаної літератури :

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 353 від 28.12.2000 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>
2. Податковий кодекс України. – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2012. – 336 с.

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Бортник В. О. , студ. 1СТ курсу ФЕіП, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: старший викладач кафедри фінансів Несветова С.В.

Одним з найважливіших інструментів держави, що має значний вплив на розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів економіки потрібно визнати податкову політику країни. Оподаткування значною мірою обумовлює готовність до впровадження інноваційних рішень та позначається на обсягах фінансування інвестиційної діяльності, оскільки забезпечує або унеможлиблює отримання стабільних прибутків. Адже у Законі України про інвестиційну діяльність інвестиційна діяльність визначається як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави з вироблення та реалізації інвестиційних рішень, спрямованих на отримання прибутку чи іншого ефекту, залежно від цілей суб'єктів інвестиційної діяльності [1]. На сьогодні в Україні у статті 141 Податкового Кодексу України п.141.6.1.визначено що від оподаткування звільняються кошти спільного інвестування, а саме: «...кошти та інші активи, залучені від учасників інституту спільного інвестування, доходи від здійснення операцій з активами інституту спільного інвестування, доходи, нараховані за активами інституту спільного інвестування, та інші доходи від діяльності інституту спільного інвестування (відсотки за позиками, орендні (лізингові) платежі, роялті тощо)» [2]. При цьому залишається досить низькою інвестиційна діяльність підприємств особливо щодо впровадження технологічних інновацій.

Аналізу оподаткування інвестиційної діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вчені-економісти як Т. Васильєва, О. Вовчак, В. Зимовець, В. Корнєєв, М. Крупка, Б. Луців, Т. Майорова, Б. Губський, А. Пересада та багато інших, які стверджували що головним джерелом інвестицій є прибуток підприємства. За рахунок прибутку підприємство має можливості вкладати кошти в розширення та розвиток своєї господарської діяльності, прибуток спрямовується на формування резервного фонду, здійснення інвестиційної діяльності, створення додаткових соціальних гарантій працівникам, для виплати частини прибутку власникам підприємства. Однак значна частка прибутку стягується до бюджету, у вигляді податку тому слід зосередити увагу на тому, яким чином держава впливає на інвестиційну діяльність у механізмі стягнення податку на прибуток підприємств.

Податкове регулювання інвестиційної діяльності країни здійснюється за допомогою комплексів спеціальних інструментів. Традиційними формами регулювання податку на прибуток вважається два основних інструменти податкової системи – ставки і пільги. Якщо їх порівняти між собою, то можна стверджувати, що ставки здійснюють прямий вплив на економіку, а податкові пільги – цільовий стимулюючий вплив, тобто непрямий. Саме ставка податку являється одним із основних інструментів впливу на інвестиційні процеси, адже визначає, яку саме суму з прибутку підприємству необхідно сплатити до бюджету країни, ставка податку на прибуток не призводить до викривлення ринкового розподілу ресурсів, спонукає зростання підприємницької ініціативи, заощаджень та інвестицій. На відміну від податкових ставок, податкові пільги мають дещо довгостроковіший вплив. Вони зменшують податкове навантаження на прибуток протягом строку їх дії.

Отже, перед податковою політикою стоять завдання щодо впровадження ефективних податкових пільг для інвестиційної діяльності. Податкові пільги як інструменти податкового регулювання закріплені в нормативних актах як винятки із загальної схеми обчислення конкретного виду податку і стосуються складових оподаткування. Власне що вищезазначений перелік інструментів податкової системи, а саме ставки та пільги, можуть і повинні застосовуватися державою з метою покращення інвестиційної діяльності в країні. Як бачимо, саме оприбуткування прибутку досить суттєво впливає на інвестиційну діяльність, оскільки визначає обсяг перерозподілу коштів між державою та суб'єктами діяльності.

Однак, в Україні податок на прибуток відіграє скоріше роль наповненні доходної частини бюджету держави, тоді як стимулююча функція даного податку, відповідно дослідженням науковців, застосовується недостатньо. Впровадження вищезгаданих податкових інструментів при оподаткуванні інвестиційної діяльності сприятиме її активізації позитивно вплине на вливання інвестицій в економіку держави, що забезпечить зростання економіки та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Покращення інвестування залежить не тільки від здійснення державою заходів, так і від готовності суб'єктів економіки вкладати додатково отримані фінансові ресурси в інвестиційні цілі. Безперечно стимулююча функція прибуткового оподаткування, в аспекті підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, розкривається через впровадження та використання ефективних методів оподаткування, які б чітко окреслювали межі впливу держави та були досить гнучкими до змін кон'юнктури ринку. Ці дії призведуть до підвищення конкурентоспроможності економіки, через підвищення рівня її стабільності, а також рівня довіри суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури:

1. Про інвестиційну діяльність Верховна Рада України; Закон від 18.09.1991 № 1560-XII [електронний ресурс]. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Податковий Кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112)

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Бузовська І.Є., студ. 1с.т. курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Конєва І.І.

Місцеві фінанси є об'єктивною формою економічних відносин, що пов'язані з розподілом і перерозподілом вартості валового внутрішнього продукту, у процесі яких відбувається формування та використання фондів грошових коштів, призначених для задоволення потреб регіонів країни.

Суб'єктами управління місцевими фінансами є територіальна громада і органи місцевого самоврядування, ради, виконавчі органи рад, голови, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст.

Головними фінансовими фондами місцевих органів влади є: місцеві бюджети, резервні, позабюджетні валютні та цільові фонди, фонди грошових ресурсів комунальних підприємств, ресурси, що залучаються місцевими органами влади у формі банківських кредитів, від розміщення місцевих позик.

Досвід розвинутих країн дає зрозуміти, що рівень добробуту населення зростатиме за наявності сильної місцевої влади, яка здатна вирішувати поточні проблеми населення, відстоювати інтереси мешканців певних окремих територій при здійсненні загальнодержавних програм та заходів. Щоб зміцнити органи місцевого самоврядування, необхідно ним передати бюджетні повноваження та вирішення питань щодо надходження коштів до їхніх бюджетів у належних розмірах, забезпечити прозорість розподілу трансфертних коштів тощо.

Для того, щоб громада була здатною забезпечити виконання своїх завдань, вона повинна володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які необхідні для покриття власних витрат. Принцип фінансової самостійності є ключовим при формуванні бюджетів органів місцевого самоврядування. Децентралізація бюджетних фінансових ресурсів передбачає:

- зміну системи оподаткування, при якій змінюються питоми надходження на користь місцевих бюджетів;

- зміну трансфертної політики, яка не зможе будуватись на радянському принципі „від кожного по можливостям – кожному по необхідності”;

- надання органами місцевого самоврядування більших повноважень в напрямку розробки та реалізації різноманітних програм соціально – економічного розвитку.

Починаючи з 2015 р. джерела наповнення місцевих бюджетів було розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Об'єднані громади отримують увесь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх наразі вже мають міста обласного значення, зокрема зарахування 60 % ПДФО на власні повноваження, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (зараз прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення – УП), державні субвенції.

Але наразі серйозною залишається проблема їхнього адміністрування. Даються взнаки випадки некомпетентності окремих органів самоврядування щодо організації збору місцевих податків і зборів, низький рівень взаємодії органів місцевого самоврядування з органами фіскальної служби щодо їхнього стягнення. Проблемою є сплата до місцевих бюджетів з боку філій компаній та фірм, центральні офіси яких розміщено за межами регіонів, тобто за межами сільських, селищних громад. Опосередковано використовується місцева інфраструктура, земельні ділянки, задіюються трудові ресурси, а до місцевого бюджету нічого не платять. Тому є справедливим введення норми, коли чітко фіксована частина доходу від роботи філії залишається на місці та надходить до дохідної частини місцевих бюджетів. Необхідно внести зміни до ПКУ.

Необхідно запровадити орган фінансового контролю місцевих рад, який буде уповноважений контролювати надходження, розподіл і витрачання коштів від власних джерел доходів місцевого самоврядування. Органи самоврядування мають можливість установити контроль не тільки за формуванням та використанням цільових централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів, а й за процесами виробництва на підприємствах комунальної форми власності і задоволенням соціально-культурних потреб населення регіонів. Слід зазначити, що розподільча функція місцевих фінансів органічно пов'язана з контрольною і в значній мірі її зумовлює. У зв'язку з цим усі фінансові процеси, які пов'язані з формуванням та використанням фондів грошових коштів, не можуть обійтися без органічної дії розподільчої та контрольної функцій. Наявність контрольної функції місцевих фінансів зумовлює організацію і проведення фінансового контролю. При цьому відхилення фактичних показників від показників передбачених планом є індикатором, який характеризує не тільки процес формування та використання фондів грошових коштів, а й процеси виконання планів економічного і соціального розвитку кожного регіону.

Слід зазначити, що за умови вирішення законодавчих, організаційних та соціальних проблем місцеві бюджети, у майбутньому зможуть мати достатній обсяг коштів на виконання делегованих повноважень, а громадяни України отримують нарешті підвищення якості надання медичних, освітніх, соціальних та інших послуг.

ПРОЦЕДУРА ПЛАНУВАННЯ ТА УЗГОДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ

Бурма Я.Ю., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

В умовах кризового стану ефективного функціонування підприємства можливе при розробці і реалізації обґрунтованого плану фінансового оздоровлення.

Фінансове планування можна трактувати як науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин.

Розробка планів санації здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», з метою оздоровлення фінансово-майнового стану боржника, погашення вимог кредиторів і запобігання визнанню боржника банкрутом.

План санації – це засіб реалізації монетарних та немонетарних стратегічних цілей підприємства. У разі проведення досудової санації його розробляють фахівці фінансової та контролінгової служби підприємства, представники потенційного санатора, незалежні консалтингові та аудиторські фірми.

У разі судової санації керуючий санацією протягом 3-х місяців з дня винесення ухвали про оздоровлення підприємства подає на затвердження комітету кредиторів план санації боржника. Для затвердження плану санації керуючий санацією повідомляє комітет кредиторів про дату і місце проведення засідання, а також за два тижні до проведення засідання надає можливість зацікавленим сторонам ознайомитися за змістом плану санації.

При своєчасному проведенні засідання комітету кредиторів може бути прийнятим таке рішення:

1. Схвалити план санації та подати його на затвердження до господарського суду.
2. Відхилити план санації, звернутися до господарського суду з клопотанням про звільнення керуючого санацією та призначення нового керуючого. Розгляд нового плану санації комітетом кредиторів має відбутися протягом 1 місяця з дня прийняття рішення про відхилення.
3. Відхилити план санації і звернутися до господарського суду з клопотанням про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.
4. Укласти мирову угоду.

План санації вважається схваленим, якщо за нього проголосували щонайменше 51% голосів (членів комітету кредиторів). План санації, протокол засідання не пізніше 5-ти днів з дати проведення засідання передається керуючим санації до господарського суду на затвердження. Господарський суд затверджує план санації відповідною ухвалою. Якщо протягом 6-ти місяців до господарського суду не було подано плану санації, то суд має право ухвалити рішення про визнання боржника банкрутом і розпочати ліквідацію підприємства.

Наказом Міністерства юстиції України 19.06.2013 № 1223/5 затверджено «Типову форму плану санації боржника у справі про банкрутство». Також Наказом Міністерства юстиції України від 19.06.2013 р. № 1223/5 затверджено «Вимоги щодо розроблення плану санації боржника відповідно до Типової форми плану санації боржника у справі про банкрутство».

Відповідно до цього нормативного акту План санації складається з таких розділів:

- I. Вступ (передмова): зазначається найменування арбітражного керуючого, мета плану санації.
- II. Загальна інформація щодо справи про банкрутство: дата порушення справи про банкрутство, номер справи про банкрутство, найменування суду, кредитор, який ініціює справу про банкрутство, дата затвердження реєстру вимог кредиторів, загальний розмір вимог кредиторів тощо.
- III. Загальна характеристика боржника: реквізити, види господарської діяльності, значення для економіки України, організаційна структура, частка державної власності тощо.
- IV. Аналіз фінансової, господарської, інвестиційної діяльності боржника, його становища на ринках на дату порушення справи про банкрутство.
- V. kЗаходи з відновлення платоспроможності.
- VI. Погашення вимог кредиторів: вимоги кредитора та графік погашення вимог.
- VII. hЗаходи щодо забезпечення охорони державної таємниці.
- VIII. oПрогноз соціально-економічних наслідків проведеної санації.
- IX. Прикінцеві положення: умови та порядок внесення змін до плану санації тощо.

План санації як офіційний документ, який використовується у судовій процедурі санації, повинен максимально відповідати структурі, передбаченій Типовою формою Міністерства юстиції України.

Якісний План санації – це вагомий аргумент боржника при відстоюванні своїх інтересів перед кредиторами та судом. Наявність такого плану дає можливість вчасного та у визначеному розмірі задоволення вимог кредиторів. Основними параметрами якісного Плану санації можна назвати:

- аргументованість вибору між санацією і банкрутством;
- реальність виконання запланованих заходів, уникнення необґрунтованого оптимізму, урахування потенційних ризиків;
- врахування інтересів сторін та пріоритетів;
- можливість застосування інструменту управління та контролю.

СУТНІСТЬ ГРОШОВОГО РИНКУ

Великород К., студ. 3 курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємства»
Керівник: к.е.н., доцент Конєва І.І.

В наш час людина не може уявити своє існування без грошей. Коли вони появились значно спростився процес купівлі-продажу. Раніше людям необхідно було проробляти натуральний обмін (бартер). На це уходила купа часу, тому що потрібно було знайти таку людину, у якої був би необхідний товар і якій хотів би придбати те, що є у вас. У процесі пошуку товар міг зіпсуватися, тобто втратити свою цінність, що призводило до високих витрат. Перехід нашої економіки на ринкові відносини різко підвищив значення грошей.

Гроші ж мають властивість - їх приймають як платіж за товари та послуги. Вони виникли на певному етапі господарського життя суспільства, але проблеми їх використання займають важливе місце в життєдіяльності, як цілої держави, так і окремої людини. Першим видом грошей були товари, також в якості грошей використовувалося золото, сьогодні, проте, це вже історія. З часом загальним засобом платежу ставали паперові гроші, а потім чекові рахунки.

“ Грошовий ринок ” є поняттям одним із загальних категорій наукових досліджень у сфері фінансів та грошового обігу. Воно є ключовим у вивченні механізму формування рівноваги грошового ринку. Однак поняття “ грошовий ринок ” досліджено недостатньо: спостерігається плюралізм думок щодо структури грошового ринку, яка по-різному трактується вченими залежно від специфіки їх наукових досліджень.

Таким чином, постає необхідність уточнення змісту даного поняття у контексті дослідження методичних підходів щодо формування рівноважного стану грошового ринку. Відсутність законодавчого закріплення змісту даного поняття в Україні підвищує актуальність даного дослідження.

Дослідження компонентів грошового ринку та самого ринку, зокрема попиту і пропозиції на гроші, рівня процентних ставок, є предметом аналізу багатьох сучасних економічних теорій. У наукових працях зарубіжних учених, зокрема Дж. М. Кейнса, М. Фрідмана, Л. Харріса, Дж. Хікса, розроблено функціональні проблеми грошового ринку, досліджено причинно-наслідкові зв'язки між показниками грошового ринку та основними макроекономічними індикаторами, представлено теоретичні підходи до забезпечення рівноваги на грошовому ринку.

Функціонування грошового ринку опосередковане системою інфраструктурних елементів, найважливіше значення з яких має банківська система. Особливу увагу цій складовій присвятили свої праці такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Ю. Бабічева, А. Гальчинський, О. Лаврушин, А. Мороз, М. Савлук, В. Сенчагов, В. Усоскін та ін. Значно менше уваги приділено вивченню інфраструктури грошового ринку загалом і розробленню підходів до її дослідження.

Насамперед, грошовий ринок - це винятковий сектор ринку, на якому відбувається купівля або продаж грошей як специфічного товару, заснування попиту, пропозиції та ціни на цей товар, або це комплекс усіх грошових ресурсів країни, що завжди переміщуються розподіляються та перерозподіляються під впливом попиту та пропозиції з боку різних суб'єктів економіки.

Об'єктом грошового ринку є тимчасово вільні грошові кошти.

Суб'єктом грошового ринку є юридичні та фізичні особи, які реалізують операції купівлі-продажу грошей. Учасниками купівлі-продажу грошей є комерційні банки, державні структури, спеціальні кредитно-фінансові інститути, які гарантують функціонування грошових відносин, сукупність грошових ресурсів країни, їх стабільне пересування, розподіл і перерозподіл на основі взаємності попиту та пропозиції. Ціною є процентна ставка за кредит чи депозит.

В якості фінансових посередників на грошовому ринку виступають: банки, професійні учасники фондового ринку, брокери, дилери, керуючі компанії та інші фінансово-кредитні установи.

Інтереси учасників грошового ринку складаються в отриманні доходу від операцій з різними фінансовими інструментами грошового ринку. Кредитори отримують дохід у вигляді відсотка на додану вартість. Позичальники отримують дохід у вигляді додаткового прибутку, отриманого від використання запозичених коштів. Фінансові посередники отримують дохід у вигляді комісійної винагороди.

Фінансовими інструментами грошового ринку є різні короткострокові цінні папери: облігації, казначейські (урядові) векселі, комерційні векселі (юридичних осіб), банківські векселі, акцептовані банківський чек, комерційні папери (ноти), депозитні сертифікати (юридичних осіб), ощадні сертифікати (фізичних осіб), короткострокові кредити, міжбанківські кредити, комерційні кредити і т.д.

Отже, характерною рисою для грошового ринку є те, що він дуже чутливий до будь-яких змін в економіці та фінансовій сфері. Тому попит і пропозиція тут надто мінливі, а відсоток як ціна грошей часто змінюється під їхнім впливом. Через це він є найбільш реальним індикатором кон'юнктури грошового ринку взагалі і слугує базою формування відсоткової політики в країні.

ЗАСТОСУВАННЯ DIAMOND FMS ПРИ ВИКЛАДАННІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СУМСЬКОМУ НАУ

Геєнко М.М., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів

Характерною ознакою сучасного фінансового менеджменту є значне і неухильне зростання ролі інформаційного забезпечення. Це стосується як змісту інформації, так і технологій її отримання й обробки. Розвиток інформаційних систем і технологій змінив традиційний підхід до управління, по-перше, позиціонуючи інформаційне забезпечення, як істотну невід'ємну частину основної діяльності фінансового менеджера, і, по-друге, ставлячи його в один ряд з забезпечувальними функціями управління. Перехід до безпаперової технології в управлінні дає змогу на основі опрацювання науково-технічних, патентних, кон'юнктурних та фінансово-економічних даних отримати необхідну інформацію для прогнозування діяльності підприємства. Саме тому в сучасних умовах є актуальним розгляд питань, що стосуються використання сучасного програмного забезпечення при прийнятті фінансових рішень.

Слід зауважити, що у 2016 році Сумський національний аграрний університет та консалтингова група «Elsman International Consultants B.V.» підписали угоду про співробітництво, у межах якої 19 викладачів факультету економіки і менеджменту пройшли навчання з використання програмного продукту Diamond FMS і отримали сертифікати відповідного рівня. Крім Сумського НАУ партнерами «Elsman International Consultants B.V.» в Україні є Національний університет «Львівська політехніка», Київський національний економічний університет та Українсько-американський Вісконсінський міжнародний університет.

Серед основних напрямів співробітництва слід також виділити:

- створення комплексу заходів для вдосконалення професійної підготовки педагогічних і науково-педагогічних працівників для підвищення науково-теоретичного і методичного рівнів викладання навчальних дисциплін та результативності їх педагогічної, наукової і науково-методичної роботи за освітньо-науковою програмою, узгодженою з вищим навчальним закладом шляхом поглиблення і розширення їх професійних знань, умінь і навичок, набуття досвіду на основі спільних проектів в межах економічних спеціальностей;

- сприяння підвищенню рівня економічних та управлінських компетентностей студентів через застосування інноваційних технологій шляхом включення в навчальний процес практичних занять, які проводяться з використанням програмного забезпечення Diamond FMS.

Diamond FMS це відносно новий програмний продукт на вітчизняному ринку, проте, достатньо відомий у всій Європі. Надалі спробуємо розглянути ключові переваги, які надає Diamond FMS при викладанні фінансового менеджменту.

1. Diamond FMS – програмний продукт моделювання та прийняття ефективних управлінських рішень у сфері фінансів стосовно діяльності окремих підприємств чи реалізації окремих проектів.

2. Програмний продукт Diamond FMS адаптований до міжнародних стандартів фінансової звітності.

3. Багатомовний інтерфейс та можливість використання близько 40 валют.

4. Використання case-study методів навчання.

5. Моделювання та візуалізація даних. Підтримка експорту – імпорту даних з Microsoft Office та інших програм бухгалтерського обліку.

6. Технічна підтримка та оновлення. Професійний розвиток. Великий досвід впровадження і використання Diamond FMS у багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні.

Elsman International Consultants B.V. постійно проводить спільні заходи щодо популяризації консалтингової діяльності, а саме: семінари, семінари-практикуми, семінари-наради, семінари-тренінги, вебінари, круглі столи та інші заходи. Навчання проводяться з практичними кейсами, де вчать використовувати можливості програми, створювати бізнес-план компанії, використовувати інструменти аналізу фінансових показників, планувати фінансові потоки та вчитися слідкувати за фінансовою стабільністю та ключовими фінансовими показниками підприємства, формувати фінансові звіти. Крім того для студентів економічних спеціальностей проводиться тренінг-змагання Diamond BootCamp та Business Development Game, результатом якого є тримісячне стажування у Нідерландах.

Проте найголовніша характеристика програмного продукту Diamond FMS – це більше 700 задоволених клієнтів у 24 країнах світу.

Вищенаведений матеріал дає можливість зробити наступні висновки та окреслити пропозиції. Так, по-перше, підвищення ролі інформаційних технологій у фінансовому менеджменту, як з точки зору практичної діяльності, так і освітньо-наукової – незворотній процес, і з кожним роком вона буде тільки підвищуватися. По-друге, Diamond FMS – це унікальне програмне забезпечення, розроблене спеціально для ефективного та комфортного управління фінансами підприємства чи проекту. Програма включає в себе унікальні інструменти для планування, прогнозування, аналізу, формування фінансових звітів та ще багато інших корисних функцій. По-третє, перспективними з нашої точки зору є подальші дослідження щодо використання сучасного програмного забезпечення при викладанні фінансово-економічних дисциплін.

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Глуходід Н.Ю., студ. 1 курсу магістратури, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І. В.

У сучасних умовах економічної, політичної, соціальної та культурної глобалізації роль освіти та всебічного розвитку особистості набуває першочергового значення. Фінансова грамотність, а у більш глобальному масштабі фінансова освіта є інструментом збільшення доходів населення, подолання бідності, зниження ризикованості діяльності економічних суб'єктів, ефективного формування та використання заощаджень та фактором зростання економіки країни в цілому. Адже здатність суспільства приймати відповідальні, свідомі та економічно об'єктовані рішення дозволяє уникнути різного роду ризиків або мінімізувати їх вплив на власний добробут. Актуальність теми дослідження пояснюється загостренням проблеми надмірного боргового навантаження, зниженням рівня доходів громадян, спровокованого економічним спадом та політичною нестабільністю, активізацією кібершахраїв, зростанням темпів інфляції та обмеженістю ефективних заощаджень.

У міжнародній практиці фінансову грамотність розглядають як здатність людини ефективно управляти власними фінансами та приймати коротко - та довгострокові фінансові рішення, об'єктивно оцінивши наявні та потенційні ризики різного спрямування. Питання фінансової грамотності населення є однаково актуальним як для країн, що розвиваються та і для країн із потужною економікою, зокрема у Європі діє понад 180 програм із підвищення рівня фінансової грамотності, а в США було створено Комісію з фінансової грамотності та освіти (Financial Literacy and Education Commission), Консультативну раду при президенті США та спеціалізований інтернет-ресурс із безкоштовним доступом. Єврокомісія сформулювала кінцеву мету фінансової освіти наступним чином: «розвинути здатність споживача (фізичної особи та суб'єкта бізнесу) розуміти сутність фінансового продукту і приймати кваліфіковані, об'єктовані рішення».

Питанням підвищення фінансової грамотності населення в Україні займаються як державні та і приватні структури, при чому протягом останніх 10 років спостерігається активізація їх діяльності. Приватні структури, зокрема банки та страхові компанії проводять тренінги, безкоштовні курси, організовують безкоштовні програми для дітей та дорослих у рамках маркетингової стратегії та провадячи політику соціальної відповідальності бізнесу. Серед державних органів, які сприяють фінансовій обізнаності громадян найактивнішими є: Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Верховна рада України, Асоціація українських банків, Міністерство фінансів Міністерства освіти України (вищі навчальні заклади та загальноосвітні школи, які беруть участь у реалізації освітньої програми з фінансової грамотності), які діють самостійно або реалізують відповідні освітні проекти спільно із міжнародними організаціями.

Відповідно до даних опитування з метою оцінки рівня знань українських споживачів щодо системи гарантування вкладів фізичних осіб за підсумком 2015 року, яке було проведено Фондом гарантування вкладів фізичних осіб за підтримки програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II), цікавляться інформацією щодо фінансових послуг 61% опитаних українців, а 39% не виявили ніякої зацікавленості до фінансових продуктів, у тому числі через необізнаність у даній сфері. Серед тих, для кого інформація щодо фінансових послуг в Україні є актуальною: дуже цікавою її вважають 27%, скоріше цікавою її оцінюють 52%, скоріше нецікавою – 21%. Найнижчий рівень актуальності такої інформації демонструє населення у віці 30–45 років: частка скоріше незацікавлених у цій віковій групі складає 28%. Більше половини опитаних не мають досвіду проблем з банками, очікувано, що з проблемами зустрічалися внутрішні переселенці з Криму та зони АТО. Найбільш розповсюдженою проблемою для населення є ситуація примусу до подовження дії договору з банком. Досвід ліквідування банку та повернення депозиту особисто або у своєму оточенні мають 13% опитаних. Здебільшого користувачі тримають гроші в банках лише на картках (65%), не відкриваючи депозитних рахунків. Відкритий банківський депозит мають 27% користувачів банківських послуг. Старша група користувачів найменше з усіх залучена до банківських послуг – 13% населення віком від 60 років узагалі не має рахунків у банках.

Отже, підвищення рівня фінансової обізнаності населення є досить нагальним питанням, яке потребує негайного вирішення та значних фінансових та інформаційних ресурсів. Серед ключових напрямків вирішення вищезазначеної проблеми: впровадження обов'язкової базової освітньої програми з фінансової грамотності у загальноосвітніх навчальних закладах та ВНЗ, широке впровадження системи електронних розрахунків та обмеження готівкових операцій, ротація на телебаченні відеороликів з фінансової грамотності, організація тренінгів для жителів малих міст та сільського населення, запровадження бонусної системи за здійснення безготівкових розрахунків, тощо. Отже, на нашу думку, комплексна реалізація всіх вищезазначених заходів дозволить підвищити рівень фінансової грамотності населення в Україні.

ПЕРСПЕКТИВИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОЩАДБАНК»

Голинська О.В., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Самошкіна І.Д.

Банки є основою фінансово-кредитної системи, і саме вони акумулюють значну частину грошових ресурсів. Діяльність банківських установ різноманітна. Вони не тільки організують грошовий обіг у сфері кредитних відносин, а й займаються фінансуванням народного господарства, страховими операціями, купівлею-продажем цінних паперів, у деяких випадках виконують посередницькі договори і здійснюють управління майном.

Банк прагне підтримати та закріпити домінуючу роль на ринку роздрібних банківських послуг для приватних осіб, розширити присутність на ринку обслуговування органів державного управління і державних інституцій, збільшити вплив на ринку корпоративних клієнтів, що передбачає визначення оптимального розподілу пропорцій між основними напрямками діяльності – надання банківських продуктів та послуг фізичним особам, юридичним особам та органам державного управління і державним інституціям.

Конкурентоспроможність банку є узагальнюючим показником ефективності діяльності, і неодмінною умовою його подальшого розвитку в ринковому середовищі. Нині конкурентоспроможність банку значною мірою залежить від структурної досконалості, зокрема – від розвинутості філійної мережі та вміння централізовано керувати нею.

Банк проводить цілеспрямовану роботу з оптимізації та розвитку мережі установ. При цьому банк, як і раніше, залишається системоутворюючим з найрозгалуженішою мережею установ, які охоплюють найвіддаленіші куточки країни.

Ощадбанк має найбільшу мережу установ – більше 6100, які обслуговують клієнтів у всіх без винятку регіонах країни. У ньому працює майже чверть банківського персоналу України.

Банк продовжує працювати згідно з визначеними Програмою розвитку банку напрямками, залишається державним, продовжує розвивати роздрібний ринок банківських послуг, обслуговує в першу чергу населення, Пенсійний фонд України, державні та бюджетні підприємства і установи. Здійснює свою діяльність відповідно до нормативних вимог Національного банку України та ініціатив Короткого плану дій, схвалених Наглядовою радою банку.

Ощадбанк щодня доводить, що гідний стати найкращим банком для кожного українця.

Одне з завдань реформування мережі державного банку – забезпечення як мінімум безбиткової діяльності. Тому паралельно йде процес закриття окремих установ у сільській місцевості. Але перш ніж закрити якесь відділення, в банку ретельно вивчають ситуацію, перспективи, адже воно існує за рахунок доходів, отриманих від надання банківських послуг. Ощадбанк – державна установа і його мета – генерувати прибуток для свого єдиного акціонера – держави. Зрозуміло, якщо відділення працює неефективно й не має перспектив розвитку, то клієнтам буде запропоновано іншу форму обслуговування - дистанційну. При цьому люди не залишаються без банківських послуг. Для вирішення цього непростого питання між Ощадбанком та «Укрпоштою» укладений Меморандум про співпрацю. Відповідно до нього, у відділеннях «Укрпошти» люди можуть отримувати пенсії та соціальні допомоги, здійснювати різні платежі, зокрема за комунальні послуги, телефонний зв'язок, кабельне телебачення, електроенергію, газ тощо.

Одна з останніх інновацій - впровадження платежів на довільні реквізити у WEB - банкінгу «Ощад 24/7». Сервіс надає клієнту можливість дистанційно з власного карткового або поточного рахунку, відкритого в Ощадбанку, здійснювати оплату товарів та послуг за реквізитами будь-якої компанії на рахунки, відкриті в українських банках. Це швидко та зручно, адже відвідувати відділення банку чи шукати необхідного постачальника послуг на платіжних ресурсах не потрібно. Відтепер усі квитанції можна оплачувати через WEB - банкінг «Ощад 24/7». Вартість послуги мінімальна та становить лише 0,5% суми (мінімум - 3 грн). Це набагато дешевше, ніж на сайтах відомих платіжних онлайн - сервісів та у відділеннях банків. Додаткова зручність полягає в можливості створення шаблону, що передбачає заповнення реквізитів лише один раз і подальше використання його для швидкої оплати.

Серед інших можливостей WEB - банкінгу «Ощад-24/7»: інформування про залишок коштів на рахунку; миттєві перекази між власними рахунками та на рахунки, відкриті в інших банках, із заощадженням номера картки (перекази з картки на картку); перекази з/на рахунок «Мобільні заощадження»; перекази з/на Віртуальну картку; відправлення/отримання переказів «Швидка копія»; оплата послуг операторів мобільного зв'язку, Інтернету, IP - телефонії, CDMA-зв'язку та ін.; перекази між власними рахунками (поточний, картковий, депозитний, кредитний); створення та редагування шаблонів платежів; керування лімітами та геолімітами; випуск/закриття Віртуальної картки; активація/деактивація SMS-інформування; випуск додаткової картки; перевипуск, блокування картки чи її тимчасова деактивація в разі потреби.

Отже, ми можемо з гордістю стверджувати, що побудова нового сучасного державного банку за кращими європейськими стандартами є внеском у європейське майбутнє України.

МІСЦЕВІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ: СУТНІСТЬ ТА ЇХ СКЛАДОВІ

Григоренко Д.В., студ. 1 ст курсу ФЕiМ, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Конєва І.І.

Сьогодні в наш час актуальними є місцеві фінансові інститути. Система місцевих фінансових інститутів являє собою сукупність елементів, що сприяють утворенню фондів коштів на регіональному рівні, які забезпечують фінансову діяльність місцевих органів влади, тобто діяльність з приводу мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів для виконання ними повноважень, встановлених чинним законодавством.

Під елементами системи місцевих фінансових інститутів розуміють, з одного боку, норми права, звичаї, традиції, культурні зразки, з іншого – організаційні структури, які забезпечують функціонування місцевих фінансових систем.

Процес становлення місцевих фінансів України, що розпочався в 90-х роках, зумовлює значні інституціональні зміни в усій фінансовій системі держави. Система місцевих фінансових інститутів в Україні ще не має завершеного характеру. Більшість місцевих фінансових інститутів в Україні створюється згори, а не на основі еволюційного розвитку їх відповідно до місцевих інтересів.

Тому система місцевих фінансових інститутів є фактично однотипною в усіх територіальних колективах, а саме:

1. Інститут громадських послуг визначає модель місцевих фінансів. Обсяги й форма місцевих фінансів обумовлюються розподілом відповідальності держави та місцевої влади щодо надання громадських послуг. Модель системи місцевих фінансів визначається також кількісними характеристиками громадських послуг, їх переліком, структурою, обсягом, якістю.

2. Самостійні місцеві бюджети є фондами, в яких мобілізується основна частина фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення громадських послуг. Особливо важливе значення для її становлення мають такі складові, як:

- поточні бюджети;
- бюджети розвитку;
- видатки;
- власні та закріплені доходи.

3. Місцеві податки і збори забезпечують фінансові передумови самостійності місцевих бюджетів у частині формування їхніх доходів.

4. Комунальний кредит — в умовах ринкової економіки — головне і єдине джерело фінансових ресурсів для інвестиційних програм, що розробляються і здійснюються органами місцевого самоврядування.

5. Фінанси комунальних підприємств за обсягами ресурсів у багатьох зарубіжних країнах можна поставити в один ряд із місцевими бюджетами. В Україні реальний процес становлення фінансів комунальних підприємств розпочався лише після прийняття Конституції 1996 р., коли комунальні підприємства було роздержавлено.

6. Позабюджетні валютні й цільові фонди органів місцевого самоврядування та комунальні платежі — надають локальним фінансовим системам більшої гнучкості, що сприяє стабілізації місцевих фінансів.

7. Інститут комунальної форми власності. Комунальна форма власності на фінансові ресурси та майно місцевих органів влади є необхідною передумовою автономного існування місцевих фінансів.

Суб'єкти господарювання комунальної форми власності здійснюють діяльність більш як за 20 напрямками, серед яких житлове господарство, транспорт (автобусні парки, трамвайні та тролейбусні депо, метрополітени), комунальна енергетика (електричні, газові і теплові мережі), комунальне обслуговування, міські шляхи та ін. Підприємства і заклади соціально-культурної сфери комунальної форми власності організаційно можна поділити на три групи: ті, які повністю перебувають на бюджетному фінансуванні; підприємства, які частково фінансуються за рахунок місцевих бюджетів, і підприємства, які функціонують на принципі самоокупності.

Матеріальною основою місцевих фінансових інститутів є централізовані і децентралізовані фінансові ресурси, що формуються у фондovій і нефондовій формах. Головними фінансовими фондами органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети, резервні та цільові фонди, фонди грошових ресурсів комунальних підприємств. У нефондовій формі, як правило, перебувають фінансові ресурси, що залучаються місцевими органами влади у вигляді банківських кредитів, від розміщення місцевих позик та ін.

Отже, формування місцевих фінансових інститутів в Україні є складним і неоднозначним процесом. Одні інститути формуються швидше, інші повільніше, що відображає реальний стан економіки країни та її законодавства. Незважаючи на це, місцеві фінансові інститути формуються в тісному взаємозв'язку один з одним і, таким чином, утворюють певну систему.

АНАЛІЗ РОЛІ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ В НАУКОВОМУ ДОРОБКУ ВІЛЬЯМА ПЕТТІ

Гриценко А.В., студ. 3 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач Несветова С.В.

Формування ринку земель сільськогосподарського призначення є одним з найбільш дискусійних питань аграрної політики в Україні ускладнюється суттєвими інституційними недоліками в сфері регулювання земельних відносин, що також обумовлює необхідність здійснення урядом заходів не лише по безпосередньому забезпеченню функціонування ринку землі, але і по вдосконаленню правових механізмів зміни права власності на землю, подоланню бюрократичної протидії, підвищенню ефективності аграрного виробництва та оптимізації структури земельного фонду країни за типом власників та виробників. Для успішного функціонування ринку землі необхідне чітке законодавче визначення права власності на земельні ділянки, умов їх оренди та регулювання земельних угод.

Відсутність в Україні цивілізованого ринку землі негативно впливає на орендні відносини в сільському господарстві, породжуючи коло економічних проблем: відсутність можливостей щодо конкурентного продажу земельних ділянок збільшує пропозицію орендодавців землі, що обумовлює низькі ціни оренди. Невисокий рівень орендної плати обумовлює заниження цін на земельні ділянки. Як наслідок, окремі земельні масиви не знаходять орендарів і не використовуються.

На протязі всього розвитку економічних вчень питання оцінки земельних ресурсів були актуальними, що підтверджують роботи П'єра Бугільбера, Дж. Локка, Н. Барбона, Д. Дефо, Б. Манделівль, Р. Кантільйон що є визнаними корифеями економічної науки. На основі їх поглядів почала формуватися система уявлень про економіку, що отримала назву «класичної школи». Вона базувалася на таких основних принципах:

- Економіка і суспільство в цілому підкоряються діям «природних» законів, які відображають наявність у світі загального порядку. Втручання держави в ці процеси недоцільно і небажано. Вона повинна тільки підтримувати порядок і гарантувати економічну свободу.

- Через переслідування кожним своїх особистих інтересів реалізуються дії економічних законів. Зіставлення цих інтересів веде до вироблення оптимальних рішень.

- Умовою бездоганною дії цього механізму є забезпечення максимуму економічної свободи, найкращою гарантією якої є приватна власність і повнота інформації, якою володіють суб'єкти.

Значним доробком у вирішенні проблем оцінки земельних ресурсів стали ідеї англійського вченого Вільяма Петті, який у «Трактаті про податки і збори», вперше порушив питання про вартість товарів. Виходячи зі своєї теорії вартості, вчений трактує і проблему доходів. Він виділяє два їх різновиди: заробітну плату як винагороду за працю і ренту, куди включалася і частина чистого доходу, яка залишалася після вирахування заробітної плати. Розмір зарплати він зводив до мінімуму засобів існування працівників, вважаючи, що якщо менше платити, то вони будуть намагатися більше працювати, створюючи велику вартість. А ренту він поєднував поняттями і прибутку, і відсоток, і власне земельну ренту як плату за користування землею. Останню він розглядає як основний вид доходу, в умовах нерозвиненості промисловості і кредитних відносин було цілком зрозумілим.

З проблемою ренти була пов'язана і проблема ціни землі, яка, мала для Петті і важливий теоретичний аспект, пов'язаний з його теорією вартості. Адже якщо визначати вартість працею, то поняття ціни землі стає ірраціональним, оскільки земля не є результатом праці, а отже, не може мати вартості і ціни. Але Петті знаходить вихід в тому, що робить саму землю фактором, що створює вартість.

Поняття ціни землі, тепер набуває економічного сенсу. А механізм ціноутворення на землю, Петті пропонує досить оригінальне його трактування. Він наголошує, що, продаючи землю, власник продає право на отримання ренти, і тому розглядає її як один з елементів ціни. Другим елементом стає коефіцієнт, що визначає кількість рент, при цьому коефіцієнт Петті визначав кількістю років, протягом яких ділянкою землі одночасно володіють і годуються з нього три покоління власників (дід 50 років, син 28 років і внук 7 років). Ця величина за часів Петті в середньому для Англії склала 21 рік. Таким чином, ціна землі визначалася величиною ренти, помноженої на 21.

Петті зробив внесок також і в створення методу їх дослідження. Його можна вважати одним із засновників статистики оскільки він не тільки поставив питання про необхідність створення державної служби збору і обробки статистичної інформації, а й показав її значення для прийняття важливих політичних рішень. Не випадково цю діяльність він називає «політичною арифметикою», визначаючи її предмет як «розмова про політику мовою цифр». Петті провів ряд цікавих розрахунків розмірів національного доходу і національного багатства, куди він включав не тільки вартість матеріальних благ, але і вартість населення, роль якого в створенні багатства він оцінював дуже високо. Ці розрахунки можна вважати першим кроком на шляху створення сучасної системи національних рахунків. Отже, незважаючи на обмеженість і суперечливість деяких поглядів, Петті висловив цілий ряд основоположних ідей, які сприяли виникненню і розвитку класичної політичної економії. Вважаємо за доцільне земельну ренту глибоко оцінити як весь науковий дослід і історичний підхід.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гусак Н.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа і страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Рибіна Л.О.

Сучасні механізми і способи функціонування вимагають від суб'єктів господарювання, в тому числі і сільськогосподарських підприємств, застосування новітніх виробничих технологій, методів реалізації продукції, а також застосування прогресивних інструментів акумуляції фінансових ресурсів, їх ефективного розподілу і використання. Відповідно, важливого значення набуває пошук активних важелів і форму управління цими процесами в цілях підвищення ефективності господарювання. Ефективний фінансовий менеджмент передбачає забезпечення рентабельності вкладеного капіталу, наявність ефективною системи управління фінансами. За таких умов одним з ключових об'єктів управління стає фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства, який у загальному вигляді характеризує фінансову потужність та його вплив на відтворювальний процес.

З об'єктивної точки зору можна погодитись, що фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства відображає сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у його виробничо-господарській діяльності або можуть реально залучені в нього (власний капітал, різного роду резерви, вартість основного капіталу, оборотні активи, стійкі пасиви, амортизаційні відрахування, обсяги короткострокових і довгострокових позик і кредитів, нерозподілений прибуток тощо). Дана категорія легко піддається фактичного виміру. Підприємства, маючи в своєму розпорядженні якусь кількість матеріальних, трудових або інших ресурсів, не можуть використовувати їх без фінансового базису. Фінансовий потенціал дозволяє витягти максимально можливу ефективність від використання наявних ресурсів. Але, щоб це зробити, необхідна суб'єктивна складова фінансового потенціалу підприємства, до якої можна віднести здатність працівників ефективно використовувати наявні ресурси, а менеджменту, в тому числі фінансового персоналу підприємства, - ефективно виконувати свою роботу і оптимально розподіляти наявні ресурси для забезпечення прозорості фінансового стану підприємства.

Отже, фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства являє собою не тільки рухоми сили, яка приводить в динамічний стан підприємство (мається на увазі наявність джерел фінансування), а також максимальні та реальні можливості, які є у розпорядженні підприємства в певний момент часу за умови найбільш повного і раціонального використання наявних у нього всіх ресурсів і засобів.

Іншими словами, фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства, слід розглядати як здатність наявних ресурсів приносити доходи підприємству у певний момент часу. Сутність управління фінансовим потенціалом полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Грошові потоки, так само як і фінансові ресурси, прибуток, чисті активи, власний оборотний капітал є основними категоріями теорії і практики оцінки, формування та управління фінансовим потенціалом підприємства.

Це означає, що фінансовий потенціал за своєю сутністю, цільовому призначенню і механізмами функціонування є категорією фінансового менеджменту. В основі принципів формування фінансового потенціалу підприємства лежить його ресурсний характер, а тому можливості формування фінансового потенціалу підприємства необхідно досліджувати за джерелами фінансування, тобто власними, запозиченими і залученими.

Фінансовий потенціал можна розглядати як ресурс розвитку і зростання підприємства. Фінансовий менеджмент використовує методологію фінансового аналізу для ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства. Діагностика фінансового потенціалу підприємства дозволяє виявити істотні проблеми виробничо-господарської діяльності і способи зміцнити позитивний фінансовий результат, що є важливою умовою стабільності і конкурентоспроможності підприємства.

Вище наведене дозволяє виділити особливості, які слід враховувати при визначенні сутності фінансового потенціалу суб'єкта реального сектора економіки - це:

- ресурсна спроможність потенціалу забезпечувати процеси його виробничої діяльності, яка передбачає наявність певного обсягу накопичених власних і залучених фінансових ресурсів;

- функціонально-організаційна готовність до того, щоб ефективним чином інвестувати накопичені і мобілізовані ресурси з метою досягнення максимально-позитивного результату функціонування суб'єкта, як результативна здатність потенціалу отримати ефект від певних змін технологічного, економічного, соціального і організаційного характеру за рахунок ефективного використання інвестиційних ресурсів;

- стан гнучкості і адаптаційні можливості сприйняти все ресурси і адекватно відреагувати на їх появу як адаптаційні можливості потенціалу виступити в якості каталізатора, що стимулює ефективне нарощування і зміну ресурсної бази з подальшою ймовірністю адаптації до досягнутих результатів та їх сталого розвитку.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПАТ «ОЩАДБАНК»

Демиденко С.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Самошкіна І.Д.

Конкуренція є рушійною силою будь-якої економіки та сфери бізнесу. Особливо масштабною та виснажливою є конкуренція серед банківського бізнесу. Тенденцію щодо посилення конкуренції можна побачити і серед українських банків, які ведуть боротьбу за кожного клієнта на шляху до панування на ринку банківських послуг. Така боротьба значною мірою визначається рівнем конкурентоспроможності кожного окремого банку.

Для порівняння оберемо наступні банки:

- серед найбільш надійних: Укргазбанк, Укресімбанк та Кредобанк;
- серед банків із великим обсягом депозитів: Приватбанк та Укрсоцбанк

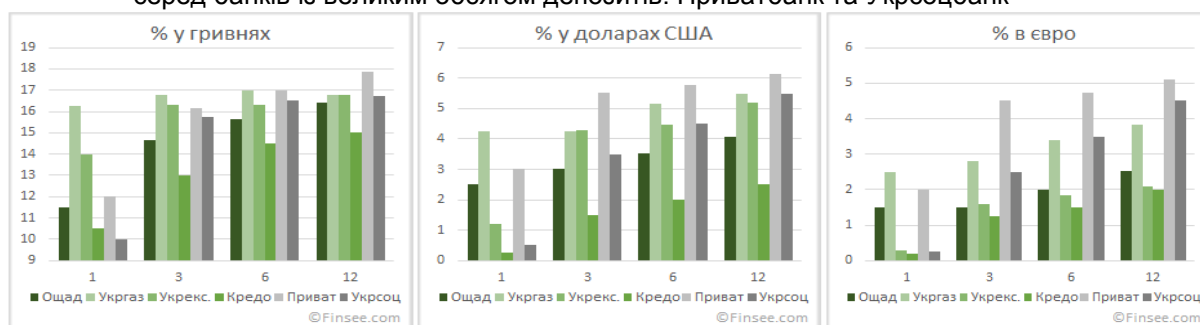


Рисунок 1 – Рейтинг банків за дохідністю депозитів у гривнях, доларах, євро

Ощадбанк посідає 4 місце серед 10 найбільш надійних банків за дохідністю депозитів у гривнях.

Його відсотки на 1.71 % річних перевищують середні та на 2.16 % поступаються лідеру – Укргазбанку. На другому місці серед надійних банків знаходиться Укресімбанк, який пропонує на 1.29 % річних більше ніж Ощадбанк. Приватбанк також переважає Ощад на всі строки. А Укрсоцбанк поступається Ощадбанку на 1 місяць та має перевагу до 1.11 % річних на триваліші терміни. Отже: Укргазбанк та Укресімбанктанож належать державі та забезпечують вищий дохід за депозитами на усі терміни. Для вкладників, що бажають ризикнути, Приватбанк пропонує високу ставку на 12 місяців. Для тих, хто довіряє лише європейським банкам, найвищі відсотки надають ПроКредит банк та Кредобанк.

Ощадбанк за дохідністю у доларах США перебуває на 3 місці з-поміж 10 найбільш надійних банків. При цьому відсотки Ощадбанку майже удвічі перевищують середні та на 1.52 % річних є меншими рівня Укргазбанку, що є лідером за ставками у доларах США. На другому місці розташовується Укресімбанк, який пропонує на 0.52 % річних більше ніж Ощад. Кредобанк займає четверту позицію, відстаючи удвічі. При цьому таке співвідношення між чотирма лідерами є приблизно однаковим на всі строки. Лише на 3 місяці Укресімбанк надає найвищу ставку серед прямих конкурентів, а на 1 місяць він, навпаки, поступається Ощаду. Серед інших банків, лідером на 3 – 12 місяців є Приватбанк. Його перевага над Ощадбанком становить лише 0.50 % річних на 1 місяць, проте зростає до 2.51 % річних на більші терміни. Укрсоцбанк випереджає Ощад на строки від 3 місяців, проте поступається Привату. Отже, Ощадбанк відстає від Укргазбанку за ставками у доларах США на всі терміни. Тому його доцільно розглядати вкладникам, які розміщують значні суми депозитів та розраховують, що держава при наявності проблем зможе повернути їх у валюті. Отже тим, хто прагне мати найнижчий рівень ризику, краще розглянути Кредобанк, а вкладникам, що бажають отримати максимальний прибуток та не зважають на ризики – Приватбанк (на строк 3 місяці та довше). Укргазбанк, у свою чергу, є досить цікавим компромісним варіантом по співвідношенню доходу та ризику. З одного боку він теж є державним банком, з іншого – пропонує вищі ставки у доларах США ніж Ощадбанк.

Ощадбанк займає друге місце серед 10 найбільш надійних банків за доходом по вкладам у євро, пропонуючи на 0.59 % річних більше за середній рівень та на 1.25 % річних менше ніж Укргазбанк. Укресімбанк перебуває на третьому місці, випереджаючи Ощад лише на 3 місяці. А ПроКредит та Кредо – на четвертому та п'ятому місцях відповідно. Серед банків, що не належать до числа найбільш надійних, найвищі ставки пропонує Приватбанк. Від нього дещо відстає Укрсоцбанк. Висновок є аналогічним долларам США.

Щодо кількості відділень в Україні, так Ощадбанк є абсолютним лідером. Одним з недоліків є відсутність права на дострокове повернення депозиту та відсутність ощадних вкладів.

Таким чином, враховуючи достатньо високий рівень надійності Ощадбанку (що має сьогодні велику вагу для вкладників), загальна оцінка його депозитів є відмінною.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ

Кислиця Ю.В. студ. 3 курсу ФЕІМ, спец. «Фінанси»
Науковий керівник: к.е.н. Шалигіна І.В.

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах криз та складних ситуацій на Сході України суттєво ускладнюються умови господарювання підприємств в державі. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання зумовлюється переважно станом їх фінансів, тобто така ситуація змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці. Також існує постійна невизначеність та нестійкість економічного середовища. Саме тому важливим є розгляд питання фінансової безпеки підприємств.

Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, формування системи фінансової безпеки, займалися такі вчені, як: Е. Альтман, Дж. Аргенті, О.І. Барановський, В. Бівер, М.Д. Білик, І.А. Бланк, О.Д. Василик, К.С. Горячева, А.О. Єпіфанов, М.М. Єрмошенко, Г.П. Іванова, С.М. Ілляшенко та багато інших.

Фінансова безпека – це положення або стан, при якому не загрожує небезпека фінансовій системі підприємства, яка залежить від двох складових: менеджменту та факторів зовнішнього середовища. Це свідчить про можливість впливу на систему фінансової безпеки підприємства з боку керівництва та необхідність управління нею. Головні функціональні цілі фінансової безпеки:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності його технічного потенціалу;
- висока ефективність менеджменту,
- високий рівень кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- максимальна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення безпеки персоналу підприємства, його майна, комерційних інтересів.

Недостатня увага до проблем забезпечення безпеки діяльності можлива навіть при високій прибутковості бізнесу призвести до того, що суб'єкт підприємництва стане вкрай уразливим до різного виду ризиків, а в майбутньому може спричинити його банкрутство. З іншого боку, зростання бізнесу викликає значну залежність від зовнішніх джерел фінансування, що може призвести до поступової втрати самостійності при прийнятті управлінських рішень та негативно відобразитись на його фінансовій стабільності.

Будь-який вплив, зовнішній або внутрішній, який виводить об'єкт із стану стійкої рівноваги, що забезпечує його стабільне функціонування та розвиток, можна ідентифікувати як загрозу. При цьому потрібно враховувати, що поняття “загроза” є відносним, оскільки для будь-якої обраної ситуації загроза може стати не тільки ймовірністю настання збитків але і можливістю для отримання позитивного результату.

Аналіз рівня фінансової безпеки підприємства проводиться на основі оцінки наступних показників: оцінки рентабельності, платоспроможності (ліквідності), фінансової стійкості, формування фінансових ресурсів підприємства, ефективності використання фінансових ресурсів на підприємстві.

Зарубіжний досвід показує важливу роль щодо забезпечення економічної безпеки підприємств у розвинених країнах відіграє страхова сфера, яка виступає головним ризикознижучим чинником та бере участь у забезпеченні доступу підприємств до фінансових ресурсів та конкурентних позицій на зовнішніх ринках. Як спостерігаємо, то за офіційними даними кількість страхових компаній в Україні з кожним роком зменшується - 343.

Одним з механізмів ефективного захисту майнових інтересів суб'єктів підприємницької діяльності – страхувальників у розвинених державах є створення страхових гарантійних фондів у формі неприбуткових державних чи комунальних організацій. правління фондами та прийняття рішень щодо переліку економічних ризиків суб'єктів підприємницької діяльності, які підлягають відшкодуванню, а також рішень щодо виплат страхових сум здійснюються страховою радою гарантійного фонду (сформованою представниками державних органів управління та органів місцевого самоврядування). Витрати на адміністрування діяльності гарантійних фондів покриваються за рахунок їх інвестиційної діяльності. Вагомою є роль страхових гарантійних фондів у зміцненні безпеки підприємницької діяльності (зокрема у секторі малого підприємництва) покриттям таких ризиків, як втрата прибутку, збитки від виробничих перерв, неплатежі контрагентів, неповернення кредиту чи позики, ризики, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

У розвинених країнах розробляються цільові стратегічні планові документи щодо зміцнення економічної безпеки підприємств, регіонів, галузей. У таких умовах суб'єкти підприємницької діяльності, виконуючи свою вагому соціальну та економічну місії у суспільстві, опиняються у ситуації належного рівня захищеності свого майна та інтересів від впливу чинників зовнішнього середовища. Тому цей досвід становить значний інтерес як для розвитку системи безпеки в економіці України та вимагає об'єктивного і неупередженого оцінювання фінансової безпеки підприємства.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Коваленко Д.В., студ. 1 с.т. курсу ФЕіМ, спеціальність «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: ст. викладач Несветова С.В.

Економічна політика держави здійснюється за допомогою фінансово - кредитних важелів. Один з найбільш важливих важелів управління фінансової системи є фінансовий контроль. Необхідність фінансового контролю, його сутність і значення визначаються Конституцією України. В даний час, коли Україна переживає період становлення ринкових відносин і пов'язаних із цим перетворень усіх державних інститутів, відбувається процес розмежування повноважень між центральною владою і областями України. Дуже гостро постало питання про необхідність визначення задач і функцій різноманітних контрольних органів виконавчої і представницької влади.

Фінансовий контроль за своєю економічною суттю це функція управління, яка включає сукупність спостережень, перевірок за діяльністю об'єкта управління з метою оцінки обґрунтованості й ефективності прийняття рішень і результатів їх виконання.

Таким чином, фінансовий контроль, з одного боку, є однією з завершальних стадій управління фінансами, а з іншої, він виступає необхідною умовою ефективності управління ними.

Можна сказати, що фінансовий контроль - це сукупність дій і операцій по перевірці фінансових і пов'язаних із ними питань діяльності суб'єктів господарювання і управління з застосуванням специфічних форм і методів його організації.[1]

Фінансовий контроль застосовується там і тоді, де функціонують фінанси.

Фінанси є юридичною та економічною категорією, оскільки вони існують в межах як юридичних так і економічних відносин. Як економічну категорію фінанси у різні періоди досліджували такі вчені, як О. М. Александров, Д. А. Аллахвердян, О. Д. Василик, Е. О. Вознесенський, та ін.[2]

У науковий обіг термін «фінанси» ввів перший російський професор права С. Ю. Десницький, який зазначав, що фінанси містять широкий зміст, оскільки вони пов'язані з наданням державі доходів.

Об'єктом фінансового контролю завжди є фінансова діяльність підприємницьких структур, бюджетних установ та організацій, фінансових інститутів, що здійснюють фінансову діяльність.

Предметом контролю є фінансові операції, пов'язані зі створенням і використанням фондів фінансових ресурсів.

Важливою ознакою класифікації фінансового контролю є його метод. До методів фінансового контролю належать конкретні способи (прийоми), що застосовуються при здійсненні контрольних функцій. Метод дослідження об'єкта контролю залежить від характеру об'єкта і певних його елементів. Стан і поведінка об'єкта контролю в цілому визначається за допомогою загальних методів контролю, а окремих його частин або характеристик — за допомогою часткових способів.



Використання всієї сукупності видів, форм і методів контролю має надзвичайно велике значення для ефективного функціонування системи фінансового контролю в цілому.

Так, застосування всіх видів фінансового контролю є важливим з погляду запобігання втрати контролю за діяльністю певних секторів економіки та утворення неконтрольованих сегментів у фінансовій сфері, а також з погляду попередження паралелізму та дублювання при здійсненні контролю.

Список використаної літератури:

1. Конституція (Основний Закон) України. — К., 1996.
2. Александров А. М., Вознесенский Э. А. Финансы социализма: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» — С. 41.

ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Конєва І.І. к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів СНАУ

У сучасних умовах агропромисловий комплекс залишається одним із найважливіших секторів економіки. Стабільний розвиток аграрних підприємств гарантує продовольчу безпеку держави, сприяє перетворенню аграрного сектору на високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, формує ефективний ресурс зовнішньоекономічної діяльності, створює надійне джерело бюджетних надходжень і потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій та економіки держави в цілому.

Аграрні підприємства функціонують в умовах економічної нестабільності та цінової невизначеності, тому важливою умовою їх розвитку є державна фінансова підтримка. Однією з проблем розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні є недостатня його державна підтримка. Сучасний вплив держави на галузі АПК характеризується недосконалістю, необґрунтованістю та недофінансуванням, що потребує перегляду форм і методів державної підтримки агропромислового комплексу.

Державна фінансова підтримка розвитку агропромислового комплексу здійснюється за наступними формами: непряма державна підтримка (надання податкових пільг); пряма державна підтримка (бюджетні асигнування, бюджетні позики).

Підтримка держави здійснюється у різноманітних напрямках, але завжди має загальнонаціональний характер:

- пряма бюджетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників у вигляді субсидій, дотацій, компенсацій, де кошти спрямовувалися суміжним галузями;
- підтримка короткострокового грошового кредитування сезонних витрат товаровиробників АПК на пільгових умовах;
- державна підтримка забезпечення підприємств й організацій агропромислового комплексу машинобудівною продукцією на базі довгострокової оренди (лізингу);
- спеціалізована державна підтримка з окремих напрямів: розвиток фермерства, створення сезонних запасів запасних частин, централізованих фондів насіння й ветеринарних препаратів;
- державне безповоротне фінансування капітальних вкладень в АПК, а також інвестицій у межах централізованих у децентралізованих цільових програм;
- безповоротне фінансування інвестицій у межах цільових програм, що проводяться на конкурсній основі, а також надання державних гарантій щодо залучених інвестиційних кредитів;
- фінансування розвитку системи аграрної освіти й науки.

Згідно з українським законодавством, питома вага видатків на фінансування сільського господарства має становити не менше 5 % видаткової частини Державного бюджету. Реальні обсяги фінансування не досягають задекларованих показників (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка видатків загального фонду Державного бюджету України, млрд.грн.

Показники	Роки						(+:-) 2017/2012
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Всього видатки Державного бюджету	360,5	363,6	384,6	554,6	642,3	735,4	374,9
Міністерство аграрної політики та продовольства	8,6	8,4	3,5	1,7	1,6	5,5	-3,1
% до загального обсягу видатків	2,39	2,3	0,9	0,3	0,25	0,7	-1,69 в.п.

Зазначимо, що Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» передбачено видатки загального фонду Держбюджету на суму 735,4 млрд. грн., а це на 374,9 млрд. грн. більше рівня 2012 року. Крім того, передбачені видатки Міністерства аграрної політики та продовольства у розмірі 5,5 млрд. грн. (0,7% до загального обсягу видатків), що на 3,1 млрд. грн. менше, ніж у 2012 році.

Отже, потребують перегляду підходи до розподілу державних коштів в аграрній сфері, застосування адекватних механізмів здійснення та підвищення ефективності державної підтримки аграрних підприємств. Велике значення в цьому питанні матиме спрямування державної підтримки в бік дрібних сільськогосподарських підприємств, в бік розвитку фінансово-кредитних установ, які мають стати основним джерелом фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору національної економіки.

АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кузьменко Є. О., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст.вик-ч Несветова С. В.

Новітня стратегія розвитку України щодо інтеграції в світову економічну систему поставили додаткові вимоги до функціонування економічної та політичної систем держави при цьому пріоритетним напрямом стає саме стабільне зростання. Вкладаючи значні кошти в економіку України, МВФ вимагає впровадження нових ефективних правил функціонування суб'єктів економіки. Один з найважливіших етапів на цьому шляху є прийнятий новий податковий кодекс України, де розроблено та впроваджено чіткий та прозорий механізм оподаткування.

Дану тему досліджували такі вчені, як Т. Косова, Г. Роганов, К. Шкабій, Д. Серебрянській, Є.Подаков, А. Никифоров, Н. Боднар та ін. Однак значна кількість питань реформування податкової системи залишається одним із пріоритетних напрямків підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формування сприятливого інвестиційного клімату, стимулювання інноваційного розвитку.

Вплив оподаткування прибутку на інвестиційну діяльність підприємств впливає на розвиток підприємництва в цілому, оскільки самофінансування забезпечує отримання поточних фінансових ресурсів що спрямовуються на інвестування. Вплив прибуткового оподаткування інвестиційну активність полягає в тому, що від ефективності системи оподаткування в цілому, та оподаткування прибутку зокрема, залежить ступінь ефективності перерозподілу фінансових ресурсів та їх використання з найменшими для підприємства втратами, а інвестування забезпечує кругообіг фінансових інструментів і призводить до капіталізації грошей та нового оподаткування.

Інвестиційна спрямованість оподаткування полягає в застосуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від розміру одержаного прибутку або доходу та рівня використання прибутку на інвестиційно-виробничі цілі, що дасть можливість активізувати інвестиційну діяльність у пріоритетних напрямках.

Зменшення бази оподаткування передбачає виключення зі складу прибутку та доходу, що підлягає оподаткуванню, частин, які спрямовуються на інвестування. Важливим елементом, із допомогою якого здійснюється регулювання інвестиційної активності, є база оподаткування, оскільки податкова база, а не ставка є вирішальною складовою у визначенні податкового платежу, а отже, має сильніший регулюючий вплив. Інструментами такого впливу на інвестиційну активність є звуження, розширення або диференціація податкової бази для різних видів діяльності чи платників податків. Звуження бази оподаткування здійснюється шляхом виключення з неї певних видів доходів, розширення складу валових витрат та іншими способами. В Україні звуження бази оподаткування податком на прибуток здійснюється шляхом виключення з її складу валових доходів емісійного доходу, додавання до складу валових витрат суми коштів, використаних на формування страхових резервів тощо. Розширення бази оподаткування зазвичай відбувається внаслідок зростання обсягів підприємницької діяльності, зменшення випадків ухилення від оподаткування та скасування окремих видів пільг. При імовірності виникнення дефіциту обігових коштів у процесі реалізації інвестиційних проектів, використовують інструменти регулювання інвестиційної активності через встановлення оптимальних термінів сплати податків, що надає платникам можливість підвищити свою маневреність у формуванні й використанні оборотних активів, адже податок може сплачуватись до, під час та після завершення події, яка підлягає оподаткуванню, а також із відстроченням терміну сплати податку.

До спеціальних інструментів податкового регулювання інвестиційної активності належать прискорена амортизація, інвестиційний податковий кредит, звільнення від сплати мита на засоби виробництва, які ввозяться в країну як внесок іноземного інвестора у статутний капітал підприємства, коригування коефіцієнтів до ставок податків тощо.

Отже податок, як економічна категорія сприяє не лише спроможності держави виконувати свої функції, в тому числі економічні, оскільки податки в основному направляються на утримання державного механізму та його елементів, а створенню умов функціонування ринку. Від того наскільки оптимальним і прозорим є механізм оподаткування залежить і ефективність ринку, тобто здатність його до постійного розвитку за рахунок підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності. Як наслідок підвищується ефективність функціонування всієї економічної системи держави.

Список використаної літератури:

Подаков Є.С. Сучасні аспекти податкового регулювання інвестиційної активності /Є.С.Подаков // Вісник ЖДУ. 2016. №1 (75) С.191-196 [електронний ресурс] точка доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/3291>

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ляшко Л. А., студ. 1 м. курсу, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: доцент, Самошкіна І. Д.

При умовах економічної ситуації, що склалась на сьогодні в Україні, зростають вимоги до якості забезпечення процесу управління підприємницькою діяльністю. На сьогодні актуальним питанням є удосконалення методики аналізу фінансового результату, оскільки саме цей узагальнюючий показник характеризує ефективність діяльності підприємства.

Проблеми управління, а також аналізу фінансових результатів висвітлено у роботах зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме у: В.Бочаров, Р.Хиггінс, І.Бланк, А.Шеремет, М.Чумаченко, Ф.Бутинець, Л.Лахтіонова, Г.Савицька, В.Ковальов та інші.

Досліджуючи будь-який суб'єкт господарювання можна відзначити, що його діяльність спрямована на результат у вигляді прибутку. Саме тому при фінансовому аналізі досліджується формування прибутку. Алгоритм здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства складається з наступних етапів:

1. Структурно-динамічний аналіз фінансових результатів за видами діяльності.
2. Факторний аналіз валового прибутку (збитку).
3. Структурно-динамічний аналіз операційних витрат.
4. Структурно-динамічний аналіз доходів.
5. Оцінка коефіцієнтів росту доходів, витрат, активів, зобов'язань, власного капіталу в динаміці.
6. Аналіз показників рентабельності.
7. Інтегральний аналіз.

Даний алгоритм здійснення аналізу фінансових результатів можна застосовувати для підприємств з різною галузевою належністю, а також він є простим у застосуванні. Аналіз фінансових результатів допомагає визначити дії, спрямовані на подальший розвиток підприємства, а саме розширення його виробництва, оновлення основних фондів і т.п., а також створює запас фінансової стійкості, що дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни у ринковому стані. Саме тому актуальним є питання зменшення собівартості на сучасному етапі ринкових та економічних перетворень.

Розглядаючи особливості аналізу фінансових результатів діяльності підприємств в умовах інфляції можна сказати, що дане явище знецінює прибутки підприємства. Так як при інфляції елементи балансу втрачають свою вартість, то фінансові звіти про результати діяльності підприємства є основою суб'єктивної інформації.

Платоспроможність залишається незмінною при впливі інфляції на прибутки і витрати. Якщо ціни на сировину, матеріали та енергію збільшуються швидше у порівнянні з цінами на готову продукцію, то рентабельність виробництва знижуються. Витрати зростають, а прибутки знецінюються у наслідок того факту, що інвестиції потрібні сьогодні, а прибутки підприємство отримує через певний проміжок часу. При умові високої інфляції для збереження прибутків від знецінення підприємства починають переводити кошти у більш тверду валюту, а так як це збільшило попит на цю валюту, то почалося падіння курсу гривні. В наслідок чого відбувається швидке знецінення грошових надходжень, а також зростають реальні витрати. Для зменшення впливу інфляції на фінансові результати діяльності підприємства обов'язково потрібно здійснювати контроль над рівнем рентабельності.

Удосконалена методика проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства має такі етапи:

1. Збір інформації для здійснення аналізу.
2. Аналіз фінансового стану підприємства.
3. Побудова економіко-математичних моделей.
4. Формування висновків та визначення показників впливу на прибуток.

Дана методика відображає не лише інструменти, що використовуються на кожному з даних етапів, а й отримані після цього результати. Удосконалена методика аналізу фінансових результатів підприємства дозволяє зробити висновки за отриманими результатами. Ця технологія аналізу дозволяє підприємству і проаналізувавши їх застосувати заходи для покращення ефективності управлінських рішень, від яких залежить також і ефективність роботи підприємства. Якість управлінських рішень прямо стосується використання отриманого прибутку. При прийнятті цих рішень керівник повинен, виходячи з результатів аналізу фінансового стану, соціального розвитку персоналу, рівня матеріально-технічної бази, звертати увагу на першочергові вкладення фінансових ресурсів

Отже, у фінансових результатах відображається мета діяльності підприємства і його прибуток. Кожне підприємство прагне максимізувати свої фінансові результати, особливо у час, коли економічна ситуація країни є нестабільною. Удосконалена методика здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, що була запропонована, дозволить покращити процес формування фінансових результатів і мотивує керівників до об'єктивних управлінських рішень.

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Мамай О.О., студ.1м спец. «Фінанси, банківська справа та страхування» ЗФН
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шалигіна І.В.

В харчовій промисловості України основним сегментом можна виділити борошномельний та круп'яний, де забезпеченість відповідною продукцією визначає продовольчу безпеку держави. Для того щоб забезпечити додаткові надходження грошових ресурсів (особливо валютних) необхідно більше активізувати ефективну зовнішню торгівлю крупами і борошном підприємств даної галузі (державної та недержавної форми власності) до таких країн як Іспанія, Саудівська Аравія, Єгипет, Китай, Тайланд, Туреччина та інші. В результаті чого отриману виручку можна використати і для подальшого розвитку даної галузі та всього агропромислового комплексу України. За останні роки в нашій країні значно зросло виробництво пшеничного борошна та завдяки цьому вона збільшила й свій експортний потенціал та збільшила ринки збуту готової продукції. За 2015-2016 роки загальний обсяг борошна побив усі рекорди попередніх періодів і 13% від загального обсягу виробництва та реалізації має ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України», яка займає II місце серед усіх борошномельних підприємств країни. І до 1,5 млн. т. зернових було експортовано вже тільки за вісім місяців поточного маркетингового року.

ПАТ «ДПЗКУ» є національним лідером ринку зерна в Україні щодо його зберігання, переробки, перевалки та саме експорту продукції даного сегменту. Вона працює на ринку з 2010 року і створена у вигляді державної вертикально-інтегрованої компанії в аграрному секторі економіки України, де 10% сертифікованих елеваторних потужностей України належить саме їй. Місткість портових терміналів може забезпечити 6% середньорічних обсягів експортної продукції країни. До неї входять 45 філій переробних підприємств-філій по всій країні, які можуть задовольняти до 10% потреб національного ринку в борошні, крупах та комбікормах У виробництві борошна працюють десять великих КХП, де виробляють пшеничне та житнє борошно, а саме: Львівський КХП, Одеський КХП, Кролевецький КХП, Сумський КХП, Тернопільський КХП, Харківський КХП №2, Богданівецький КХП, Кременчуцький КХП, а також Великолепетиський і Черняхівський елеватори, загальною виробничою потужністю 550 тис. т. зерна/рік.

Міністерством аграрної політики було створено стратегію розвитку відповідного сектору на середньострокову перспективу і був затверджений відповідний стратегічний план. В ньому основним напрямком визначено процес реформування саме системи державної підтримки даної галузі. Для того щоб впровадити дану стратегію на 2017 рік виділяється з державного бюджету 5,4 млрд.грн на реалізацію програми, 300 млн.грн на дешевші кредити для підприємств АПК, 65 млн грн. на кредити фермерам та більш ніж 500 тис.грн на часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки. Тому саме питання щодо формування фінансового потенціалу та забезпеченості фінансовими ресурсами підприємств хлібоприймальної та переробної галузі є досить актуальними питаннями сьогодення.

Нами було проведено оцінку фінансового потенціалу 3 КХП України (2 з них є приватної форми власності – ПАТ «Біловодський КХП» Сумської області та ПАТ «Красненський КХП» Львівської області, а один входить до ПАТ «ДПЗКУ» - «Кролевецький КХП» Сумської області). При проведенні фінансово-економічної оцінки стану діяльності та забезпеченості даних КХП, було виявлено покращання діяльності тільки по ПАТ «Біловодський КХП», яке є на достатньому рівні.

Провівши дослідження змін даних можемо сказати, що в ПАТ «Кролевецький КХП» Сумської області за період дослідження 2014-2016 р.р. майже не виявлено позитивних змін у рейтинговій оцінці його фінансового потенціалу. Так, оцінив 2014 рік було виявлено, що абсолютно усі показники ФПП є низькими. Половина з них взагалі має від'ємне значення (тому що для розрахунку даних показників бралися від'ємні дані чистого збитку та власного капіталу). В 2015 році така ж сама ситуація з низькими показниками ФПП, покращання є тільки по коефіцієнту абсолютної ліквідності, який має вже середній рівень. А в 2016 році позитивна зміна була тільки по коефіцієнту фінансової незалежності, який вже став високого рівня (тому що власний капітал КХП змінився з від'ємного значення на позитивне). Таким чином, ПАТ «Кролевецький КХП» Сумської області має зовсім низький рівень ФПП. Загальна його діяльність є збитковою, а саме воно є фінансово нестабільним, хоча з певним покращанням в 2016 році.

Отже, у зв'язку з низьким фінансовим потенціалом і недостатністю власних фінансових ресурсів виникає питання щодо необхідності залучення інвестицій, які дали б можливість придбати більш сучасне обладнання для більш ефективної переробки. В цілому по країні знаходження інвесторів для підприємств даної галузі було та є першочерговим завданням. Тому при його вирішенні є перспектива того, що ПАТ «Кролевецький КХП» має перспективу сталого розвитку та більш конкурентоспроможності на нашому та зовнішньому ринках.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАНЬ

Мікуліна М.О., к.е.н., доцент кафедри фінансів

Кількісний розрахунок величини ризику за існуючими методами на прикладі формувань Сумської області показує, що вони недосконалі. Тому запропонований коефіцієнт ризику дає змогу прогнозувати зростання величини ризику. Можна використовувати коефіцієнт ризику, який дасть можливість визначити співвідношення збитків, понесених від ризикових вкладень та загальних витрат на виробництво продукції. Цей коефіцієнт дає змогу в подальшому здійснювати прогноз виробництва того чи іншого виду продукції. До кожного розрахунку, з метою наочності, було зображено зміни NPV внаслідок коливань розміру інвестицій, виручки та витрат виробництва.

Структурна схема ризик-менеджменту, яка зображує процес управління ризиком, включає оцінку, ідентифікацію та оперативне управління. Оперативне управління, в свою чергу, складається з таких напрямків: управління як заходи щодо запобігання ризиків та управління як вибір джерел фінансування збитків. Виходячи зі схеми, розроблена та проаналізована частота виникнення певних видів ризиків на сільськогосподарських формуваннях.

Таким чином, слід зазначити, що в сучасних умовах діяльності сільськогосподарських формувань ризик необхідно розраховувати, щоб потім прийняти правильне рішення. Рішення можна віднести до одного з наступних трьох варіантів:

1) рішення приймається в умовах визначеності, коли відомо достеменно результат кожного з альтернативних варіантів рішення;

2) до рішень, які приймаються в умовах ризику, відносять рішення з відомою імовірністю отримання кожного з результатів. Імовірність визначається як ступінь настання даної події (від 0 до 1);

3) рішення приймаються в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити імовірність потенційних результатів (ситуація, коли чинники, які потребують обліку, є складними, оскільки певної інформації про них немає, або вона коштує занадто дорого). В цілому, імовірність того чи іншого результату спрогнозувати практично неможливо, все залежить від умов, які склалися на момент визначення ризику.

Сільськогосподарські формування, виступаючи самостійним господарським суб'єктом, мають юридичні права і здійснюють виробничо-господарську діяльність з метою одержання прибутку. Сільськогосподарські формування самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи свого розвитку, виходячи з попиту на свою продукцію, рівня її конкурентоздатності, самостійно визначає чисельність та структуру працівників, обирає форми та системи оплати праці, визначає розміри оплати праці та споживання, здійснює реалізацію власної продукції як напряму, так і через посередників, самостійно встановлює ціни, здійснює операції з цінними паперами.

Економічна система ринкового господарства базується на автономії господарських суб'єктів. Сільськогосподарські формування як суб'єкт ринкових відносин, для успішного здійснення своєї діяльності, повинні, з одного боку, бути конкурентоздатними по відношенню до інших господарюючих суб'єктів, а з другого – бути здатним взаємодіяти з іншими сільськогосподарськими формуваннями галузі.

Важливими економічними умовами функціонування формувань є економічна самостійність, рентабельність, самофінансування, фінансова стійкість, ліквідність, безризикованість, відповідальність за результати фінансової та господарської діяльності.

Виходячи з цієї ситуації, кожному сільськогосподарському формуванню необхідно розробити певну економічну стратегію безризикованості. Для цього потрібно:

- визначитись з чинниками ризикованості діяльності господарюючих суб'єктів;
 - зробити детальний фінансово-економічний аналіз;
 - оцінити ризики, які виникають при здійсненні виробничо-господарської;
 - визначити шляхи зниження ступеня ризику діяльності сільськогосподарських формувань.
- Фінансово-економічний аналіз діяльності сільськогосподарських формувань надає змогу:
- оцінити фінансові та економічні можливості формувань;
 - виявити потенційно слабкі та сильні сторони в діяльності;
 - прогнозування майбутньої діяльності формувань.

На наш погляд, необхідно визначитись з джерелами зниження ступеня ризику. На нашу думку, вони можуть бути представлені наступною системою: власні кошти; залучені кошти, тобто кредит; кошти страхових компаній. Необхідно зосередити увагу на аналізі запропонованих джерел запобігання ризиків. По-перше, треба здійснити детальний фінансово-економічний аналіз з метою визначення можливостей діяльності формувань в майбутньому. Це дасть змогу зафіксувати розмір власних коштів, які можуть бути використані в разі виникнення ризикових ситуацій. Основні об'єкти такого аналізу: рівень використання економічних ресурсів; стійкість до банкрутства; ефективність використання оборотних засобів; розмір підприємницького та виробничого ризиків.

ПРО СТАН ФІНАНСУВАННЯ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ І НАУКИ

Мошенець І.В., асистент кафедри фінансів

У сучасному світі освіта, наука та інновації відіграють все зростаючу роль у розвитку держави і суспільства, забезпеченні потреб та якісного життя людей. Стратегічні плани та проекти на перспективу, що розробляються більшістю країн – світових лідерів, спираються на знання та здобутки науки, дозволяють заглянути в майбутнє, скорегувати сучасний вектор руху країни, її ресурси на забезпечення максимального ефекту у реалізації поставлених цілей.

Обсяг фінансування науки прийнято вимірювати у співвідношенні до ВВП – в Україні цей показник закріплений на законодавчому рівні та становить не менше 1,7 %, хоча останнім часом фактично не перевищує навіть 1 %. Тоді як розвинуті країни питанням розвитку науки приділяють більшу увагу, а частка витрат на її фінансування становить у середньому близько 3 % ВВП, а в Ізраїлі та Швеції – 4 %.

При цьому державні витрати на діяльність одного українського науковця втричі нижчі за російські показники, у 18 разів – за бразильські, у 34 рази – за південнокорейські й у 70 – за американські. Виправданням таких обсягів фінансування є дійсно непроста ситуація в економічній та суспільно-політичній сфері в Україні. Проте наявний стан речей не може влаштувати ні вітчизняних науковців, ні суспільство в цілому, яке має використовувати досягнення науки і техніки в повсякденному житті і тим самим покращувати його рівень.

Сучасну систему надання освітніх послуг в Україні можна охарактеризувати як розгалужену мережу державних і приватних навчальних закладів, здатну якісно і повною мірою задовольнити освітні потреби громадян. Ефективність її функціонування, як і будь-якої іншої галузі економіки, залежить від ступеня фінансового забезпечення підвідомчих закладів. Політика уряду на зменшення бюджетного фінансування і надання освітнім закладам можливості заробляти гроші висуває перед ними проблеми пошуку нових джерел фінансування і розширення сфер діяльності. Недостатнє бюджетне фінансування у вищій школі змушує українські вищі навчальні заклади поступово відходити від принципу безоплатності навчання, підтвердженого Конституцією України.

У зв'язку з цим вищі навчальні заклади дістали можливість проводити комерційну діяльність і тим самим частково вирішувати питання фінансування розвитку матеріальної бази та захоплень викладачів.

Але всі кошти — бюджетні й одержані від виконаних послуг — розглядаються як основний та спеціальний фонди бюджету. Отже, в нових умовах розвитку економіки підвищується роль Міністерства освіти і науки України в регулюванні фінансування освіти, що вимагає адекватних підходів до системи управління фінансовими ресурсами.

Перед Міністерством освіти і науки України постають надзвичайно складні завдання ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Ця складність обумовлена наявністю у вищих навчальних закладів різних механізмів фінансування, необхідністю обробки великих об'ємів інформації з урахуванням базових макроекономічних показників, що постійно змінюються. Українські ВНЗ за чисельністю співробітників, фінансовими потоками, основними фондами і таке інше сьогодні перетворилися на великі підприємства.

Олександр Спиваковський, народний депутат, перший заступник голови ВР з питань науки і освіти на питання, що ми маємо зробити відповідь: «Ми можемо затвердити стратегічне бачення фінансування всіх ланок освіти». По перше, для цього необхідно структурно визначити джерела фінансування всіх ланок освіти і закріпити цей порядок фінансування у відповідних законодавчих актах.

По друге, потрібно добитися збалансування політики фінансування та видатків освітніх і наукових установ в бюджетному кодексі та інших законах України. На жаль, ми маємо великий рівень економічної і фінансової несамостійності тих закладів освіти і науки, які є бюджетними установами. Фінансова автономія таких закладів є критично важливою для залучення ними позабюджетних коштів, спонсорських коштів чи проведення більш гнучкої фінансової політики та управління. Відсутність фінансової автономії тягне за собою обмеження автономії у академічній сфері. Одним із прикладів того, як це діє, можна побачити, що будь-яке примусове збільшення заробітної плати, яке щорічно відбувається в бюджетних організаціях, неминуче призводить до скорочення штатів. Для науково-педагогічних, наукових працівників це великі втрати.

Третім суттєвим принципом стратегії є наступне. Ми можемо забезпечити зрозуміле, прозоре, диверсифіковане фінансування умотивованої людини замість неефективного фінансування застарілих інституцій.

Отже, для забезпечення механізму ефективності, слід мати тверду, узгоджену програму дій, яку будуть реалізовувати законодавча та виконавча влади, а також самі заклади освіти і наукові установи.

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Нестеренко К., студ. 1м курсу ФЕІМ, ЗФН, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

Сучасна банківська наукова методологія розглядає депозитну політику комерційних банків як поєднання стратегії і тактики щодо формування ресурсної бази за допомогою залучення оптимального обсягу грошових коштів через продаж депозитних продуктів з метою підтримки достатнього рівня ліквідності, доходності й ризику та забезпечення конкурентних переваг. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджених Постановою Правління Національного банку України (НБУ) від 02.08.2004 р. за № 361, банки формують ресурсну базу на основі здійснення пасивних операцій, тобто операцій, за допомогою яких банки формують свої фінансові ресурси для проведення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.

Операції з формування залучених ресурсів називають пасивними депозитними операціями, які відображають процес залучення й обліку в банківському балансі тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб, банків, які зберігаються на різноманітних рахунках (строкових і поточних, до запитання). Узагальнено можна виділити такі основні характерні риси сучасної депозитної політики комерційних банків:

- 1) тісний взаємозв'язок депозитної політики з кредитною політикою на основі узгоджень параметрів депозитних і кредитних операцій (терміни, розміри, процентні ставки);
- 2) депозитна політика є відображенням стратегії та тактики комерційного банку у процесі залучення коштів вкладників на рахунки, мобілізації позикових коштів у визначеному ефективному їх співвідношенні;
- 3) депозитна політика зумовлює ліквідність банку на основі запозичення коштів на міжбанківському ринку та в НБУ;
- 4) депозитна політика презентує широкий асортимент депозитних послуг високої якості на основі використання різних форм та методів залучення та запозичення коштів (особливе місце у цьому займають строкові депозити, як найбільш прогнозовані та найменш ризикові);
- 5) рівень та якість депозитної політики визначає стійкість ресурсної бази та конкурентні можливості комерційного банку на ринку фінансових послуг.

В умовах нинішньої внутрішньополітичної нестабільності та економічної невизначеності обсяг вільних грошових ресурсів населення відчутно скоротився, отже, кількість потенційних вкладників також зменшилася. До того ж у спільності власників заощаджень сформувалася доволі стійка недовіра як до окремих банків, так і до банківської системи в цілому. Власники вільних коштів з певною і небезпідставною осторогою розглядають можливість та доцільність розміщення своїх заощаджень на банківських депозитах. Прийняття того чи іншого рішення щодо розпорядження своїми заощадженнями ґрунтується як на фінансовій обізнаності окремо взятої особи, так і на інформації, яка надходить з різних джерел: починаючи з офіційного сайту НБУ, закінчуючи засобами мас-медіа. У цілому все це впливає на формування критичного ставлення, рівня довіри, потреб, уподобань, індивідуальних думок власників заощаджень.

З метою збалансування інтересів банків та їх вкладників у червні 2015 р. набрав чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів". Відповідно до цього законодавчого акту Правлінням Національного банку України прийнято постанову від 12 серпня 2015 р. № 520 "Про внесення змін до Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами". Постановою передбачено, що клієнти банку мають право отримати строкові вклади та нараховані за ними проценти після закінчення строку, визначеного у договорі. Дострокове повернення такого вкладу та нарахованих процентів за ним можливе виключно, якщо це передбачено умовами договору. Обов'язок банку повертати строковий вклад на першу вимогу вкладника – фізичної особи скасовано. Таким чином, за вкладником зберігається право вибору умов розміщення та строків вкладу, а банкам надано правові важелі для встановлення балансу пасивів та активів через урегульований механізм повернення строкових депозитів.

З огляду на вищезазначене, удосконалення депозитної політики як стратегії та тактики вітчизняних банків на ринку депозитних продуктів, має бути спрямоване на формування пропозиції та розвиток тих банківських продуктів, які б мали реальний попит, були клієнтоорієнтованими, тобто враховували б індивідуальні потреби окремих груп клієнтів. Такий підхід вимагає розробки і реалізації депозитної політики, яка б мала здатність до модифікацій та адаптації до конкретних умов та потреб клієнтів. Для сучасного вкладника при прийнятті рішення про розміщення заощаджень ключовими є такі фактори, як надійність банку, рівень процентної ставки, спектр депозитних продуктів, мережа установ і рівень сервісу.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС

Нєсвєтов О.О., к.е.н., доцент кафедри фінансів СНАУ

Адаптація фінансиста до сучасного бізнесового середовища вимагає формування у студентів, що навчаються за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування» загальних, спеціальних і професійних компетенцій, таких як: організаційна, планова, обліково-аналітична, контрольна, навчально-методична, технологічна, науково-дослідна. Однак і вимоги до цих компетенцій в умовах розвитку інформаційного суспільства також зазнають суттєвих змін. Жоден професіонал чи фахівець, яку б посаду він не обіймав, сьогодні не обходиться без використання сучасних інформаційних систем і технологій.

З метою формування необхідних компетенцій і практичних навичок, на кафедрі фінансів Сумського НАУ вже п'ятий рік поспіль функціонує проблемна науково-методична лабораторія дистанційного навчання кафедри фінансів. Відбувається постійне розширення використання он-лайн ресурсів як в навчальному процесі, так і у роботі наукових студентських гуртків, індивідуальному користуванні. Зокрема створені додаткові платформи для виконання студентських наукових досліджень та інтерактивного проведення групової роботи зі студентами та консультування (точка доступу: <http://abc.dn-sau.sumy.ua>). Подальше функціонування відповідної інтернет-платформи забезпечуватиме ефективний самоконтроль знань студентами, підготовку до проміжної атестації та іспитів, незалежного тестування, виконання самостійних робіт.

Використання сучасних інформаційних систем і технологій надає можливість набути студентами практичних навичок у галузі інформаційного забезпечення фінансового менеджменту та управління ресурсами підприємства, а також зформувати необхідні компетенції. Практичні заняття також проходять у мережі із використанням хмарних технологій. певні ресурси розміщуються для використання у форматі 24/7 за адресою: <http://crm.dn-sau.sumy.ua>. На даному порталі доступні такі інформаційні технології, як ERP-системи (англ. Enterprise Resource Planning System) - корпоративні інформаційні системи (KIC), призначені для автоматизації обліку й управління; CRM (Customer Relationship Management) - системи управління взаємовідносинами з клієнтами. CRM рішення сьогодні необхідні для формування клієнтоорієнтованості компанії. Також можуть використовуватись інші інтернет технології, що встановлюються на віддаленому сервері, а саме: блоги та мікро блоги, портали/CMS, форуми, фотогалереї, вікіпедії, соціальні мережі (наприклад, «Dolphin» - сучасне повнофункціональне програмне забезпечення для створення спільноти, яке розповсюджується з відкритим вихідним кодом, незалежне, вільно завантажується, масштабується, настроюється адміністратором, безкоштовне у використанні. Дозволяє завантажувати відео чат, рекордер, відео-плеєр, форуми, групи, події, відео месенджера, поштову скриньку, настільний додаток для смартфонів, обмін відео і фотографіями, містить застосунки для iPhone та багато іншого. З його допомогою можна організувати власний бізнес або рекламувати своє підприємство), реклама/оголошення, календарі, пошта, опитування та дослідження, управління проектами, електронна комерція, гостьові книги, frameworks, освітні ресурси (Chamilo, Claroline, eFront, Moodle і інші), інструменти створення баз даних, музика, відео, RSS, спільна робота та управління файлами, на порталі можлива перевірка автентичності контексту і плагіату.

На сьогодні у вільному доступі та з адміністративними дозволами для практичного користування зареєстрованими користувачами знаходиться близько десятка безкоштовних хмарних сервісів. інші завантажуються і встановлюються в міру їхньої необхідності (наприклад: <http://dn-sau.sumy.ua/prestashop>). Використовуючи сучасні технології, студенти отримують навички створення своїх власних хмарних ресурсів, реєстрації на них клієнтів і корпоративних користувачів, розподілу ролей і доступу до різних рівнів інформації, побудови інформаційних баз і організаційних структур, спільної роботи з веб-ресурсами, оволодівають основами інформаційної безпеки тощо.

Слід зазначити, що перелічені вище хмарні сервіси і інформаційні технології постійно оновлюються, збагачуються здобутками інтернет спільноти. Вони апаратно незалежні і у більшості доступні для користувачів з будь-яких пристроїв і на будь-яких операційних системах. Однак їх практичне використання для конкретних форм господарювання та видів бізнесу потребує доопрацювання. Зазвичай компанії, що використовують такі технології, замовляють їх розробку у спеціалізованих ІТ фірмах, що забезпечує надійність використання програм. Але для малого і середнього бізнесу слід шукати або готові рішення, або фахівця, який набув необхідні компетенції і готовий самостійно вирішувати сучасні задачі інформаційного забезпечення фінансової і господарської діяльності. На допомогу цьому можуть стати спільні проекти, як, наприклад співпраця Сумського національного аграрного університету з компанією «Diamond FMS BV» створює для наших студентів додаткові можливості опанувати сучасні інформаційні технології фінансового аналізу і аналітичного обліку. Компанія в цьому році надала безкоштовні індивідуальні ліцензії студентам, що збираються виконувати дипломні і магістерські роботи з використанням програмного комплексу Diamond FMS (Financial Management System).

ПІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Онацька В.І., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Хромушина Л.А.

Невиконання платіжних зобов'язань підприємствами стало серйозною проблемою сучасності, до того ж склалася тенденція до збільшення заборгованості останнім часом. За таких обставин для підприємств проблема управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на стадіях формування, інкасації, погашення є важливою та актуальною.

Загальновідомо, що дебіторська заборгованість є складовою оборотних активів, представлена вимогами до інших суб'єктів (контрагентів) по сплаті товарів, продукції, робіт та послуг.

За змістом дебіторська заборгованість є кредитуванням дебітора у товарній формі за отриманим ним товари, виконані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Ефективна політика взаємовідносин з дебіторами сприяє розширенню ринків збуту, залученню нових суб'єктів реалізації. Неефективна політика у цьому напрямі може призвести до негативних наслідків, «технічного» банкрутства, зокрема.

Управління дебіторською заборгованістю здійснюється шляхом її переведення в інші форми оборотних активів: грошові кошти, високоліквідні цінні папери тощо з метою прискорення розрахунків.

Тобто, ключова мета управління дебіторською заборгованістю в умовах економічної нестабільності полягає в мінімізації розмірів та термінів її інкасації.

Основними пріоритетними напрямками управління дебіторською заборгованістю підприємства є:

- організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередні періоди;
- оптимізація структури дебіторської заборгованості;
- визначення потенційних дебіторів, чітке планування дебіторської заборгованості;
- постійний моніторинг за станом розрахунків з дебіторами;
- формування принципів та умов кредитної політики відносно окремих дебіторів;
- застосування сучасних методів рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, облік векселів та примусове стягнення);
- ефективний контроль за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості, визначення розміру резерву сумнівних боргів.

Політика підприємства щодо управління дебіторською заборгованістю має бути частиною загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції, товарів, робіт та послуг.

Поряд з важливістю питання управління дебіторської заборгованістю підприємства постає проблема управління його кредиторською заборгованістю.

Кредиторською заборгованістю вважаються зобов'язання, що виникли у результаті минулої та/або поточної господарської діяльності, і які необхідно виконати у майбутньому. Кредиторська заборгованість стає об'єктом відносин між підприємством-боржником і кредитором, у ролі якого можуть бути будь-які контрагенти, перед якими підприємство має непогашені зобов'язання.

До основних напрямів управління кредиторською заборгованістю підприємства можна віднести:

- правильність обрання форми заборгованості задля мінімізації відсоткових виплат на придбання матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського або комерційного кредиту з урахуванням їх термінів;
- недопущення формування простроченої кредиторської заборгованості.

Управління кредиторською заборгованістю можна розглядати як оптимізацію розмірів заборгованості підприємства перед контрагентами, яке реалізується за допомогою оптимізації та мінімізації її розміру. У свою чергу, оптимізація кредиторської заборгованості є пошуком нових підходів, що дозволять при зміні розміру кредиторської заборгованості позитивно вплинути на діяльність підприємства у цілому. Мінімізація представляє по суті такий спосіб управління кредиторською заборгованістю, за якого поточна кредиторська заборгованість зменшується чи погашається у повному обсязі.

На нашу думку, політика підприємства щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю має бути взаємопов'язаною та комплексною. З огляду на це, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є процесом аналізу дебіторів та кредиторів, контролю за співвідношенням заборгованостей, розробки механізму розрахунків як з дебіторами, так і з кредиторами.

Управління дебіторською і кредиторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства, визначає дисконтну і кредитну політику щодо покупців, способи прискорення погашення боргів, зменшення безнадійних боргів, а також вибір умов реалізації, які б забезпечували гарантоване надходження грошових коштів.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВОРОБНОЧО-ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Пігуль А.В., студ. 2 курсу с.т. спец. «Фінанси і кредит» СНАУ
Науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри фінансів, Несветов О.О.

Зарубіжна система показників виявила себе досить гнучкою й універсальною методикою, щоб її можна було застосовувати в різних країнах світу. Методика може з однаковим успіхом використовуватися як транснаціональними корпораціями, так і дрібними підприємствами, оскільки вирішує основну проблему будь-якої організації, незалежно від її розміру – приведення бізнес-процесів і дій службовців до єдиної стратегії. Під час проведення аналізу рентабельності виробничо-торгового підприємства за зарубіжною системою показників.

Показники	2014	2015	2016
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes), тис.грн.	163	1477	1776
EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization), тис.грн.	320	1718	2057
EBIAT (Earnings Before Interest After Tax), тис.грн.	163	1477	1776
NOPAT (Net Operating Profit After Tax), тис.грн.	102	1419	1698
ROA (Return On Assets), %	4.91	22.29	23.65
ROE (Return On Equity), %	4.37	31.07	33.19
ROS (Return On Sales; Net Profit Margin), %	2.58	21.41	22.5
GPM(Gross profit margin), %	21.77	19.92	17.4
OPM (Operating margin), %	1.92	24.62	25.69
RCA (Return on current assets), %	4.07	27.79	29.27
RFA (Return on fixed assets), %	12.56	93.45	99.3
ROTA, %	20.07	97.27	103.86

Варто зазначити, що більшість показників доходу і рентабельності, які використовуються зарубіжними компаніями, не відображені в українській фінансовій звітності і тому можуть бути пораховані за наближеною методикою.

Показник EBIT розраховується як сума прибутку до оподаткування та відсотків до оплати. У підприємства значення показника в 2014 році становить 163 тис.грн. В 2015 році підприємство отримало 1477 тис. гривень прибутку до вирахування процентних платежів і податків. В 2016 році значення показника склало 1776.

EBIAT розраховується як сума чистого прибутку і відсотків до оплати. В 2014 році значення показника становило 163 тис.грн. В 2015 році підприємство отримало прибуток до сплати процентних нарахувань у розмірі 1477 тис.грн. На кінець періоду значення показника склало 1776 тис.грн. NOPAT є еквівалентом EBIAT.

ROA розраховується як співвідношення EBIAT до середньорічної суми активів підприємства. Значення показника в 2014 році становило 4.91 %. В 2015 році підприємство отримало 22.29 копійок прибутку до сплати процентних платежів на кожен гривню своїх коштів. На кінець періоду показник становив 23.65.

ROE розраховується як співвідношення чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу. В 2014 році показник становив 4.37 %. В 2015 році кожна гривня коштів власників принесла їм 31.07 копійок чистого прибутку. На кінець 2016 року значення показника склало 33.19.

ROS - це співвідношення EBIT до чистої виручки від продажів. В 2014 році операційна маржа склала 2.58 %. В 2015 році кожна отримана гривня виручки принесла 21.41 копійок операційного прибутку. В 2016 році значення показника склало 22.5 %.

GPM демонструє частку валового прибутку в загальній сумі продажів. Розраховується як співвідношення валового прибутку до виручки компанії. В 2014 році значення показника склало 21.77 %, а в 2015 році -19.92 %. На кінець досліджуваного періоду кожна отримана гривня виручки принесла 0.17 грн валового прибутку.

RCA - співвідношення чистого прибутку до оборотних активів. В 2014 році значення показника склало 4.07 %. В 2015 році кожна гривня оборотних активів принесла 27.79 копійок чистого прибутку. На кінець 2016 року значення показника склало 29.27 %.

RFA - рентабельність необоротних активів, тобто RFA дорівнює співвідношенню чистого прибутку до суми необоротних активів. В 2014 році значення показника склало 12.56 %, а в 2015 році — 93.45 %. На кінець досліджуваного періоду показник дорівнює 99.3 %.

ROTA демонструє здатність активів формувати прибуток до оподаткування та оплати відсотків. Показник являє собою співвідношення EBIT до суми активів. В 2014 році значення показника склало 20.07 %. В 2015 році — 97.27 %, а в 2016 — 103.86 %.

СУПЕРЕЧНОСТІ В ОПОДАТКУВАННІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Рибець О.Г., студ. 3 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент С.В.Несвітова

Податки є важливою ланкою фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають одночасно з появою держави. Податки - це обов'язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат. Обов'язкові платежі перераховуються до бюджету держави, а також до інших цільових державних фондів. Вони можуть здійснюватися у формах: податки; плата за ресурси; цільові відрахування. Суспільне призначення податків виявляється в двох основних функціях: фискальна; регулююча. Одним з основних податків, що сплачуються підприємствами та іншими суб'єктами ринку є податок на прибуток.

Податок на прибуток підприємства зазнав великих змін після прийняття Податкового кодексу України. Ці зміни були зумовлені, перш за все, потребою усунення неоднозначних трактувань між нормами Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" і Положення (стандарту) бухгалтерського обліку щодо визначення витрат та доходів. А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, зробили значний внесок у розвиток наукових підходів до побудови оптимальної системи оподаткування податку на прибуток підприємств. Українські вчені, Бутинець Ф. Ф., Ковальов В. В., Ткаченко Н. М., займалися проблемою узгодження податкового та бухгалтерського обліку податку на прибуток та досягли значних результатів в цьому питанні.

У фінансовому обліку прибуток визначається за правилами бухгалтерського обліку, а прибуток в податковому обліку за Декларацією з податку на прибуток – згідно з Податковим кодексом України. Відповідно до цих документів є ряд відмінностей щодо розрахунків фінансового результату. Тому підприємства подають до податкових органів два види звітності – фінансову (бухгалтерську) і податкову декларації. Починаючи зі звітних періодів 2013 року, платники податку на прибуток повинні подавати фінансову звітність з урахуванням податкових різниць відповідно до підрозділу 4 розділу XX "Особливості справляння податку на прибуток підприємств" Податкового кодексу України [1,2].

Для врегулювання суперечностей, які виникають в Податковому кодексі України, та для полегшення податкового тягаря на підприємства, які сприяють розвідку країни ми пропонуємо внести зміни щодо ставки податку на прибуток підприємств. Пропонуємо збільшувати/зменшувати ставку податку відповідно до виду підприємства (виробничої або невиробничої сфери), фінансування (бюджетне або приватне), його економічної та соціальної цінності для держави.

Слід зменшити ставку для: бюджетних підприємств, адже податки наповнюють бюджет, та служать для фінансування бюджетної сфері суспільства; сільськогосподарських товаровиробників, адже Україна повинна розвивати дану сферу виробництва, та вдосконалювати, використовуючи нові технології та більш якісні матеріали; сфери літакобудування та деяких видів металургії. Україна могла б зайняти місце провідного експортера даної продукції, державі потрібно стимулювати розвиток цієї промисловості.

Необхідно збільшити ставку податку для: Підприємств, які займаються впровадженням лотерейної, ігрової та інших видів діяльності; підприємства, що не являють собою суспільно необхідні, в основному це будуть підприємства не виробничої сфери, які не несуть значних витрат на впровадження своєї діяльності.

В результаті даної реформи можливе збільшення тіньової економіки в країні, підприємства, які підпали під ті, що повинні сплачувати податок з прибутку підприємств за більшою ставкою ніж раніше будуть умисно зменшувати свої прибутки, в результаті чого зменшиться надходження до бюджету, що призведе до дефіциту бюджету. Для мінімізації такого ризику необхідно зробити більш жорсткими штрафи, а для тих підприємств, які будуть неодноразово притягнуті за статтею ухилення від сплати податків ввести додатковий вид контролю у вигляді ревізій, які будуть проводитись 2 рази на рік.

Отже, податок на прибуток підприємств займає значну роль у системі асигнувань до державного бюджету, а також у цілому для податкової системи України. Він стабільно займає у фискальній системі вагомe місце за розміром надходжень. Прийняття Податкового кодексу України дозволило тісно пов'язати фінансовий та податковий облік, але існує ще чимало недоречностей та проблем, які потребують подальшого розгляду та вирішення.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 квітня 2017р. / М-во юстиції України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положення (стандарт) БО №17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]: Затверджене Наказом Мінінфінансів України від 28 грудня 2000р. № 353, - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Рудь К.О., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н. доц. Л.О. Рибіна

Функціонування сільськогосподарської галузі супроводжується особливостями, що впливають на фінанси сільськогосподарських організацій. Часовий розрив між строками здійснення витрат й одержання доходів, ґрунтово-кліматичні особливості, темпи проведення робіт і період одержання готової продукції визначають специфіку сільськогосподарської галузі, що характеризується особливостями формування й використання оборотних коштів у сільськогосподарських підприємствах. Актуальність даного питання ще підкреслюється й тим, що на частку оборотних активів сільськогосподарських підприємств припадає велика питома вага і їх дефіцит може спричинити перебої у виробничому процесі аж до його повної зупинки.

Джерела формування оборотних активів мають важливе значення для будь-якого сільськогосподарського підприємства, так як від їх структури багато в чому залежить ефективність ведення виробництва.

Питання про джерела формування оборотних активів важливе ще й тому, що кон'юнктура ринку постійно змінюється, а, значить, потреба підприємства в оборотних засобах нестабільна

Основні джерела формування оборотних коштів:

– власні джерела, які включають: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, що вкладається, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, цільове фінансування;

– позичкові кошти, до яких можна віднести довгострокові кредити банків, інші довгострокові фінансові зобов'язання, короткострокові кредити банків, поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями.

Наявність джерел фінансування оборотних активів безпосередньо впливає на фінансовий стан господарюючого суб'єкта. У цей час більшість середніх і малих сільськогосподарських організацій не здатні функціонувати за принципом повного самофінансування. Це обумовлено тим, що позитивний фінансовий результат базується на сприятливих кліматичних умовах і цілком є результатом їхнього ефективного використання сільськогосподарськими організаціями.

Крім цього, сезонний характер сільськогосподарського виробництва є причиною нерівномірної потреби сільськогосподарських підприємств у фінансових ресурсах протягом року. Це обумовлює пошук інших джерел для формування оборотних коштів сільськогосподарських організацій. У той же час багато сільськогосподарських організацій обмежені в можливості залучення кредитних ресурсів для ведення своєї діяльності в силу збитковості.

Основним позиковим джерелом формування оборотних активів підприємства багато авторів виділяють короткострокові кредити банку. Вони дозволяють органічно ув'язати всі джерела оборотних активів і здійснюють вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів товарно-матеріальних цінностей. Проте короткостроковий банківський кредит доступний не всім підприємствам.

Очевидно, що без залучення в оборот додаткових коштів виробникові не представляється можливим ефективно вести свою виробничу та господарську діяльність. Покрити її тільки за рахунок власних джерел часто практично неможливо. Досвід показує, що в більшості випадків ефективність використання позикових коштів виявляється більш високою, ніж власних. У таких умовах основним завданням управління процесом формування оборотних коштів стає забезпечення ефективності залучення позикових коштів.

Тому, наявність у підприємства достатніх оборотних коштів оптимальної структури – необхідна передумова для його нормального функціонування та фінансової стійкості в умовах ринкової економіки. В останні роки в нашій країні відбувається зниження фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств з одночасним посиленням їх залежності від залучення позикових коштів. Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власних і залучених оборотних коштів впливають на ефективність використання оборотних коштів і всього оборотного капіталу. Раціональне формування названих джерел оборотних коштів має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідними за даних умов оборотними коштами.

Однією з складових процесу управління оборотними активами підприємства є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільного залишку грошових активів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових вкладень.

Ефективне управління оборотними активами підприємства можна звести до формування поточних фінансових потреб підприємства й власних оборотних коштів, обрання й реалізації шляхів прискорення оборотності оборотних коштів, вибору шляхів задоволення поточних фінансових потреб, визначенню критеріїв прийняття фінансових рішень по управлінню оборотним капіталом і основними елементами оборотних активів.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЧЕННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

Савченко І.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Рибіна Л.О.

Сталий розвиток сільськогосподарських підприємств насамперед визначається безперервним фінансуванням його діяльності та створення належних умов розширеного відтворення. Від обсягів інвестування залежать матеріально-технічний стан сільськогосподарських підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, обсяги і якість виробництва продукції, а також рівень їх прибутковості.

Особливості сільськогосподарського виробництва зумовлюють підвищену кредитомісткість даної галузі на відміну від інших. По-перше, забезпечення безперервності операційного циклу сільськогосподарського виробництва вимагає постійного нагромадження значних обсягів матеріально-технічних ресурсів. Відповідно, витрати, пов'язані з їх авансуванням, характеризуються поступовим наростанням від початку виробничого циклу до його завершення й одночасним вивільненням коштів у кінці виробничого процесу в результаті отримання готової продукції.

По-друге, кредитомісткість галузі сільського господарства зумовлена економічно-політичними чинниками. Зокрема, за роки реформ внаслідок макроекономічної дестабілізації (інфляція, диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і спожиті матеріально-технічні ресурси промислового виробництва, криза платежів) власні оборотні кошти сільськогосподарських підприємств фактично були втрачені. Відновити їх за рахунок залучення зовнішніх джерел фінансування аграрні формування були не в змозі, оскільки обсяги державного фінансування з року в рік зменшувалися і здійснювалися за залишковим принципом.

Тому на сучасному етапі необхідна розробка комплексу фінансових заходів, які б надійно забезпечували фінансову безпеку підприємств аграрної галузі. Вирішення такого завдання стосовно сільськогосподарської галузі України ускладнюється дуже важким її фінансовим станом. Це певним чином відображається на пошуку шляхів виходу з кризового стану, розробку відповідного механізму фінансового забезпечення аграрного сектору.

Доступність до ресурсів значною мірою визначається політикою держави, банків і кредитних кооперативів у цій галузі. За певних умов саме споживчі кредитні кооперативи можуть стати істотною підтримкою в забезпеченні сільського господарства фінансовими ресурсами, але капітали сільської кредитної кооперації є поки що невеликими і збільшуються повільно.

В сучасних умовах необхідно вжити ряд заходів на державному рівні, реалізація яких забезпечить доступ сільськогосподарським підприємствам до кредитних коштів:

- розширення участі держави в страхуванні доходів і ризиків неповернення кредитів аграрними формуваннями шляхом субсидювання частки страхових внесків;
- створення державного гарантійного агентства. Ґрунтуючись на міжнародному досвіді, доцільним є створення в Україні державного сільськогосподарського гарантійного агентства для надання гарантій з інвестиційного кредитування.

Одним із головних чинників для створення сприятливих умов для розвитку процесів кредитування аграрних формувань є страхування ризиків, що можуть призвести до фінансових збитків і, відповідно, – неповернення кредитів. Як свідчать дослідження, зараз не більше 5% сільгоспвиробників страхують свої врожаї. При цьому страхування, як правило, виконується як передумова для отримання кредиту. Проте, система страхування аграрних ризиків потрібна для того, щоб стабілізувати сільськогосподарське виробництво та доходи виробників аграрного сектору.

Держава повинна спрямовувати свої фінансові зусилля не на підтримку окремих товаровиробників в аграрній галузі, а на підтримку конкурентного середовища. Як це робиться в європейських країнах, де державні кошти витрачаються на стабілізацію обсягів виробництва на рівні внутрішнього та зовнішнього попиту на сільськогосподарську продукцію.

Ми розділяємо позицію тих науковців, які вважають, що компенсація вартості кредиту має бути диференційованою залежно від строків кредитування, позичальників і цілей використання. Для реалізації зазначеного підходу слід відмовитися від прив'язки компенсації за кредити до облікової ставки Національного банку, що існує на момент нарахування відсотків. Компенсаційний механізм буде діяти через запровадження пільгової ставки, яка має враховувати вид позики, її цільове використання і дохідність об'єкту кредитування.

Проте, при вдосконаленні механізму кредитного забезпечення аграрної галузі запровадження лише кредитних пільг для сільськогосподарських підприємств не достатньо. Тут слід запровадити також окремі пільгові умови діяльності банківських установ з метою їх зацікавленості у сприянні кредитування аграрних формувань. Вони полягають у запровадженні для банків понижених ставок з податку на прибуток в частині наданих підприємствам аграрної галузі кредитів та знизити відсоток обов'язкових резервів у частині кредитного забезпечення аграрних формувань.

АНАЛІЗ АКТУАЛЬНОСТІ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЖАНА СІСМОНДІ

Сема В.О., студ. 3 курсу, ФЕiМ спец. «ОiО»
Науковий керівник: Несветова С.В.

Сучасна українська фінансова система перебуває в стані адаптації до світового досвіду та потребує реформування у зв'язку з перспективами входження до ЄС. Тому потреба в аналізі європейських наукових, як сучасних так і історичних підходів до теорії та методології фінансової науки та функціонування фінансової системи європейських країн, що ґрунтуються на історичному досвіді засновників цієї науки, а саме представників швейцарської школи Жана Сісмонді, Карла Бруннера, оскільки протягом тривалого періоду Швейцарія залишається країною з найбільш розвинутою та стабільною фінансовою системою яка гарантує високий рівень життя що є актуальним для сьогодення України.

Сісмонді виступає з критикою економічних підходів класичних методів фінансової та економічної науки. Предметом економічної науки в цілому та її фінансових аспектів зокрема, на думку Сісмонді, має бути «матеріальний добробут людей, оскільки він залежить від держави». Критикуючи абстрактний метод класиків, Сісмонді ставить у центр своїх досліджень становище людини і наголошує на необхідності вивчення історичного розвитку країни, де ця людина живе. Тому його можна вважати попередником історичної школи. Сісмонді виступає з безкомпромісною критикою капіталізму. Він був одним із перших, хто звернув увагу на тяжке й безправне життя робітників. Проте Сісмонді не лише критикує капіталізм, а й розробляє проект його реформування.

Сісмонді є прихильником державного втручання в економіку, а також відновлення поєднання праці та власності, притаманного дрібному виробництву. Він закликає повернутись до дрібного виробництва і в промисловості, і в сільському господарстві. Однак способів реального здійснення цієї програми він не тільки не запропонував, а й не бачив.

Сісмонді не був радикалом, він проголошував себе супротивником комунізму, а його соціальні вимоги обмежувалися необхідністю запровадження робітничого законодавства. Теорія вартості, капіталу і доходів. Сісмонді є прихильником трудової теорії вартості. Проте він (як і класики) не дає визначення субстанції вартості, а розглядає фактично тільки мінову вартість. Капітал він трактує як виробничі запаси, переважно засоби виробництва, але виокремлює основний і оборотний капітал. Прибуток Сісмонді визначає як відрахування від продукту праці робітника і підкреслює його експлуататорську природу. Ренту він розглядає у фізіократичному дусі — як винагороду природи за виробничу діяльність.

Метою капіталістичного виробництва він визнає споживання, а суперечність між виробництвом і споживанням розглядає як основну суперечність капіталізму, що виявляється в труднощах збуту товарів, у кризах. Ці негативні явища, на думку Сісмонді, зумовлено звуженням внутрішнього ринку через зменшення доходів робітників, яких витискають з виробництва машини і заробітна плата яких зменшується. Щодо капіталістів, то вони частину свого доходу, яку мали б використати на споживання, нагромаджують (виробниче нагромадження він ігнорує).

За цих обставин частина суспільного продукту не може бути реалізованою на внутрішньому ринку. Зовнішні ринки у зв'язку з розвитком капіталізму в інших країнах також звужуються. До капіталізму такої проблеми не існувало, тому що була велика маса споживачів — дрібних виробників, господарства яких зруйнував капіталізм, звужуючи тим самим внутрішній ринок, породжуючи загальне надвиробництво і кризи. Отже, кризи в Сісмонді — це результат внутрішніх суперечностей капіталізму, результат загального надвиробництва і відповідно недоспоживання, а не диспропорцій в окремих галузях. Сісмонді навіть звертається до урядів капіталістичних країн, щоб вони своєю владою «припинили розвиток капіталізму» і сприяли тим самим встановленню «загального добробуту» через відновлення дрібного виробництва.

Теорія відтворення Сісмонді має назву теорії «третьох осіб» оскільки капіталістичне виробництво для реалізації продукту не може обмежитись робітниками й капіталістами, потребуючи ще й «третьох осіб». У Сісмонді — це дрібні товаровиробники. Дана думка доводить необхідність державної підтримки малого бізнесу, на що сьогодні економіка України не достатньо орієнтована. Однак саме розвиток малого і середнього бізнесу гарантує вихід держави з економічної кризи: створюються робочі місця, забезпечується надходження до бюджету, розвивається інфраструктура малих містечок та сільських територій.

Список використаної літератури:

1. Штейн Л. фон. История социального движения Франции с 1789 года / Л. фон Штейн. – СПб. : Тип. А. М. Котомина, 1872. – 320 с
2. Історія економічних вчень: навчальне видання. Мареев С. Н. 2014 р-220 с.

СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНИХ ПЛАТЕЖІВ

Скопова О.С., викладач фінансових дисциплін коледжа СНАУ

Екологічні платежі - це форма компенсації державі негативного впливу підприємства на навколишнє середовище.

Основними функціями системи екологічних платежів (зборів) в Україні є:

- 1) збір і накопичення необхідних фінансових ресурсів для реалізації екологічних заходів;
- 2) формування економічних мотивів екологізації процесів виробництва і споживання товарів і послуг.

Система зборів за використання природних ресурсів формується на основі декількох ключових елементів (рис.1).



Рис. 1 Ключові елементи системи зборів за використання природних ресурсів

За даними Головного управління статистики у Сумській області у 2015 р. підприємствами та установами області пред'явлено екологічних платежів на суму 23830,9 тис. гривень, сплачено ж 23103,1 тис. гривень, що становить 96,9 % (рис.2). Тобто недоотримано 727,8 тис. грн., що є негативним.

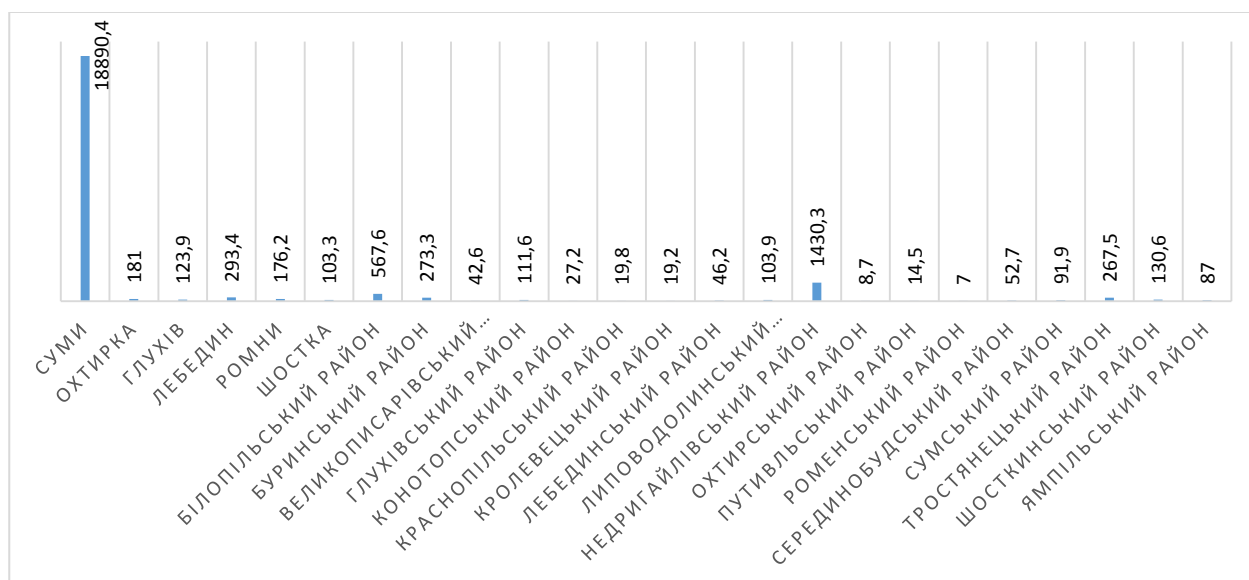


Рис.2 Фактично сплачено екологічних платежів у Сумській області за 2015рік

В умовах зростання бюджетної та фінансової децентралізації на регіональному рівні перед органами місцевого самоврядування особливо гостро постає питання пошуку додаткових фінансових джерел щодо вирішення нагальних екологічних проблем територіальних громад. Одним із альтернативних джерел фінансового забезпечення можуть стати позабюджетні екологічні фонди. Але на сьогодні відсутні необхідні нормативно-правові підстави для їх функціонування.

ПАРАМЕТРИ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Скрипник Ю.В., к.е.н., доцент

Зростання конкуренції в реальному секторі економіки змушує підприємств-контрагентів розширювати клієнтську базу через диверсифікацію фінансових джерел та каналів реалізації готової продукції. При цьому господарюючий суб'єкт виступає одночасно у двох економічних площинах – в якості кредитора і в якості боржника. Крім класичного кредитування, сучасні фінансові послуги дозволяють господарським суб'єктам надавати своїм клієнтам більш тривалі терміни платежу, уникати зв'язаних з цим ризиків і затримок в одержанні грошових надходжень. В результаті подібних операцій утворюється заборгованість, яка в процесі господарського обороту формується як дебіторська або кредиторська.

Наявність значних сум заборгованості аграрних формувань в умовах конкурентної економіки не тільки не дозволяє здійснювати ефективну господарську діяльність, але й ставить під загрозу саме їх існування в якості господарюючих суб'єктів. Функціонування ділового обороту має обмежуватися оптимальністю термінів та форм розрахунків, а також можливостями у виборі контрагентів.

В аграрному секторі свою роль відіграє низька доступність кредитних ресурсів для переважної більшості сільськогосподарських підприємств, незважаючи на зміни облікової ставки НБУ. У зв'язку з тим, що діяльність на конкурентних ринках потребує значної торговельної складової у капіталі підприємства, в ролі торговельного кредиту використовуються затримки платежів.

Нарощування взаємної заборгованості суб'єктів господарювання створює досить серйозну проблему: фактично оплачується лише частина відвантаженої продукції, а податки необхідно сплачувати з усієї суми. Інакше кажучи підприємства податки сплачують повністю, а грошові надходження від реалізації отримують частково. З іншого боку наявність цієї проблеми зумовлює хронічне недопокриття ціною реалізації ціни виробництва, внаслідок чого підприємства не лише втрачають частину прибутку, але й часто не відшкодовують витрат виробництва, що суперечить основним принципам підприємницької діяльності.

Ще одна загроза з боку диспропорцій в системі взаєморозрахунків на мікрорівні спрямовується на фінансове становище господарських суб'єктів. В цьому плані негативними чинниками слід вважати не стільки наявність зростаючих сум дебіторської і кредиторської заборгованості, скільки порушення ритмічності функціонування фінансового механізму підприємства.

Відносно аграрного сектору оцінку параметрів боргової безпеки можна здійснювати на основі кількох показників. В ході дослідження було проаналізовано дані фінансової звітності 44 сільськогосподарських підприємств Сумської області, що дозволило вивести параметри боргової безпеки аграрного формування середніх розмірів, розташованого в зоні лісостепу.

1. Рівень боргових навантажень на активи (відношення загальної суми зобов'язань до загальної суми активів). Розрахунки показали, що рентабельність продажів буде позитивною при участі кредиторської заборгованості у фінансуванні собівартості до 21%.

2. Рівень чистих боргових навантажень на активи (відношення загальної суми зобов'язань за мінусом вартості дебіторської заборгованості до загальної суми активів) - до 68% зовнішніх фінансових джерел у балансі.

3. Оборотноість дебіторської заборгованості (відношення суми виручки від реалізації продукції до суми дебіторської заборгованості) - до 4 грн. на одну гривню активів.

4. Оборотноість кредиторської заборгованості (відношення суми виручки від реалізації продукції до суми кредиторської заборгованості) – від 8 грн. виручки на одну гривню заборгованості, або від 46 днів обороту.

5. Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості - від 1,625 од.

6. Участь кредиторської заборгованості у фінансуванні собівартості (відношення суми кредиторської заборгованості до собівартості реалізованої продукції) - до 21%.

Отже, формування політики управління борговими зобов'язаннями сільськогосподарського підприємства та її реалізація мають спиратися на відповідні параметри боргової безпеки, що в даному випадку розраховані як кількісні еталонні нормативи.

В системі управління грошовими потоками аграрних формувань важливою складовою має бути пріоритетність платежів, яка виникає не тільки при недостатці грошових коштів, але й у результаті тимчасових втрат, оскільки розрахунки, як правило, здійснюються через мережу комерційних банків. Критеріями першочерговості платежів може бути статус видаткової статті (розрахунки з бюджетами всіх рівнів, розрахунки зі співробітниками, розрахунки з контрагентами), значимість контрагента для підприємства, статус укладеного договору з контрагентом і т.д. Поряд з цим важливим інструментом управління грошовими потоками сільськогосподарського підприємства має бути короткострокове фінансове планування, адже прогнозування грошових потоків на середньострокову і довгострокову перспективу носить достатньо приблизний характер, оскільки не дозволяє з достатнім ступенем вірогідності врахувати всі можливі виклики, створювані змінами в природно-кліматичних умовах, змінами в законодавстві, змінами кон'юнктури ринку чи дією інших зовнішніх чинників.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Соболенко І.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Рибіна Л.О.

Необхідно визначити, що для українських сільськогосподарських товаровиробників на протязі всього процесу реформування аграрної галузі актуальним залишається питання оптимізації структури їх капіталу, складовою якого є позиковий капітал.

Щодо розуміння поняття оптимальної структури капіталу, то серед науковців склалась певна думка, що це таке співвідношення власного і позикового капіталу, за яким відбувається максимізація ринкової вартості підприємства, забезпечення оптимальних пропорцій між рівнем фінансової стійкості і рівнем рентабельності власного капіталу. Таке розуміння оптимізації структури капіталу підприємства дозволяє зробити висновок, який підтверджується на практиці, - універсальних критеріїв формування оптимальної структури капіталу підприємства немає. Тому навіть підприємства однієї галузі можуть мати капіталу відмінний за своєю структурою.

Але існують певні концептуальні положення, врахування яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру капіталу і забезпечувати умови найбільш ефективного його використання на будь-якому підприємстві. Так, основу концепції структури капіталу складає положення про можливу оптимізацію структури капіталу шляхом врахування ціни її складових. Вважається, що ціна власного капіталу є більш високою, ніж ціна позикового капіталу. Це пов'язано з тим, що дохідність власного капіталу характеризується більш високими ризиками, ніж позикового. По-перше, дохідність позикового капіталу можна завчасно визначити через встановлення фіксованого відсотку, а дохідність власного капіталу – величина, яка формується у більш невизначених умовах (залежить від майбутніх фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання). По-друге, використання позикового капіталу на відміну від власного, як правило, має певне забезпечення (наприклад, застава, іпотека, гарантії третіх осіб тощо). В-третьє, у випадку банкрутства чинним законодавством передбачене переважне право задоволення претензій кредиторів порівняно з правом задоволення претензій власників (акціонерів, пайовиків тощо).

Таким чином, виходячи з того, що позикові джерела фінансування порівняно з власними мають більш низьку ціну, за будь-якої структури їх використання, концептуально механізм оптимізації структури капіталу полягає в тому, що внаслідок зростання частки використання позикового капіталу у всіх випадках зменшується показник середньозваженої ціни капіталу підприємства, відповідно, зростання його ринкової вартості.

Середньозважена вартість капіталу – це середня ціна, яку підприємство сплачує за використання сукупного капіталу, сформованого з різних джерел.

Як ми вже зазначили, не існує єдиного рецепта раціонального співвідношення власного і позикового капіталу. Однак існує ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, використання яких дає можливість цілеспрямовано формувати структуру капіталу, яка б забезпечила умови найбільш ефективного його використання підприємством. Тому ми підтримуємо точку зору науковців, що при виборі оптимальної структури джерел фінансування сільськогосподарського підприємства необхідно звертати увагу і враховувати такі основні фактори:

1. Запланований темп росту обсягу реалізації. Чим швидше зростає обсяг реалізації, тим вища потреба в джерелах зовнішнього фінансування.

2. Капіталоємність (ресурсоємність) продукції. Якщо капіталоємність продукції достатньо висока, то навіть незначне зростання випуску продукції буде вимагати залучення значних обсягів зовнішнього фінансування.

3. Рентабельність продукції. Внаслідок підвищення рентабельності знижується потребу у зовнішньому фінансуванні.

4. Рівень оподаткування прибутку. При високій ставці оподаткування прибутку суттєво підвищується ефективність залучення позиченого капіталу;

5. Стадія життєвого циклу підприємства. Підприємство, яке перебуває на ранній стадії життєвого циклу і випускає конкурентоспроможну продукцію, може фінансувати свою діяльність переважно позиковим капіталом, на стадії зрілості – більшою мірою власним капіталом.

Таким чином, вибираючи власні чи залучені джерела для фінансування своєї діяльності сільськогосподарського підприємства повинні враховувати всі аспекти їх оптимізації виходячи з основних вище названих факторів.

З урахуванням цих факторів, управління структурою капіталу на підприємстві зводиться до двох основних напрямів:

- встановлення оптимальних рівнів для певного підприємства використання власного та залученого капіталів;

- забезпечення залучення на підприємство необхідних видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури.

ОЦІНКА РОЛІ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Суrowsицька А.В., студ. 1 с.т. курсу ФЕiМ, спеціальність «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: ст. викладач Несветова С.В.

Складне бізнес-середовище України негативно впливаючи на підприємницьку діяльність, породжує певні порушення, особливо у сфері фінансів. Саме тому, надзвичайно потрібним є повний контроль за всіма сторонами діяльності підприємства. Фінансовий контроль є формою прояву контрольної функції фінансів. Необхідність фінансового контролю обумовлюється тим, що він забезпечує дотримання державних інтересів та законності фінансової діяльності суб'єктів економіки. Розвиток і удосконалення системи фінансового контролю є надзвичайно важливою задачею держави.

Вітчизняними вченими методи фінансового контролю продовжують досліджуватися, так аналізу дієвості методів фінансового контролю були присвячені праці таких науковців, як А.В. Хмельков, Ф.Ф. Бутинец, Н.Г.Виговська, К.Г. Ловінська, Б.Ф. Усач, І.Б. Стефанюк, К.В.Коваленко та інші. Однак, проблема залишається недостатньо дослідженою.

Узагальнюючи погляди науковців, А.Ф. Хмільков дає таке визначення даного поняття «Метод фінансового контролю – це сукупність способів та прийомів перевірки законності, достовірності та доцільності операцій господарського об'єкта шляхом документальних досліджень, визначення реального стану, порівняння та оцінки результатів перевірки». [1, 2, с. 29]

Проблемою здійснення фінансового контролю є значна кількість нормативно-правових актів, що регулюють цю діяльність. Відсутність єдиного законодавчого документа, який при чітко висвітлював всі аспекти здійснення фінансового контролю, перешкоджає ефективному функціонуванню економіки.

Основними методами фінансового контролю, які використовуються в діяльності підприємства є: аудит; облік; інспектування; спостереження; ревізія; перевірка; фінансово-економічна експертиза, аналіз. Кожен з зазначених методів виконує конкретну функцію, а саме:

При необхідності реєстрації суб'єктів контролю, узагальнення, фіксації та накопичення інформації про діяльність підприємства застосовується такий фінансово-контрольний метод як облік. Він передбачає створення інформаційної бази і є обов'язком для ведення всіма суб'єктами економічних відносин.

Якщо потрібно здійснити загальне ознайомлення з суб'єктом контролю використовують такий метод контролю, як спостереження. Зазвичай, цей метод фінансового контролю передує іншими.

З метою нагляду за правильністю дій і додержанням чинного законодавства одночасно з практичною допомогою підприємству застосовують такий метод фінансового контролю як інспектування. Його відмінною характерною рисою є фіскальна спрямованість.

При необхідності здійснення одноразова дія щодо вивчення однієї чи кількох сторін діяльності підприємства використовується перевірка.

При потребі здійснення контролю щодо певних фінансових документів, які перебувають в документообігу досліджуваного суб'єкта застосовують фінансово-економічну експертизу.

Якщо виникає потреба дослідження діяльності підприємства на основі використання звітності підконтрольного суб'єкта та специфічних статистичних прийомів використовують такий метод фінансового контролю, як аналіз.

При необхідності документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства здійснюється такий метод подальшого контролю, як ревізія. Ревізія застосовується для виявлення нестач, розкладань, інших порушень та зловживань.

Для більш глибокого аналізу фінансової діяльності підприємства, застосовують незалежну форму контролю - аудит. Завданням аудиту є надання об'єктивної, повної, незалежної, неупередженої інформації про відповідність господарської діяльності чинному законодавству України. Аудит може проводитися як добровільно, так і в обов'язковому порядку, визначеному у законодавстві України.

Власне аудит займає у переліку фінансових методів особливе місце, оскільки забезпечує встановлення фактів порушень, що вже мали місце в минулому, а не пошук причин і способів їх уникнення; забезпечує ліквідацію фінансових порушень та їх наслідків; збільшує ефективність та дієвість проведення таких методів фінансового контролю.

Особливість даного методу полягає в тому, що він здійснюється незалежною аудиторською компанією, що мінімізує вплив керівництва підприємства і гарантує максимальну об'єктивність результатів. А висновок незалежного аудитора може бути використаний широким колом зацікавлених осіб, таких як інвестори, ділові партнери та при процедурі виходу на фінансовий ринок.

Список використаної літератури:

1. Коваленко К. В. Проблеми та перспективи оцінювання ефективності зовнішнього державного фінансового контролю в Україні / К.В. Коваленко: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/178.pdf>
2. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль: навчальний посібник / А. В. Хмельков. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 548 с.

УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ЧИ ПОДАТКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ

Третяков Д.А., студ. 1 с.т. курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хромушина Л.А.

В Україні склалася ситуація, за якої розміри "тіньової" економіки перевищують 50%. Зростанню її обсягів, у тому числі й організованих форм злочинності, у нашій державі сприяють причини як соціально-економічного, так і правового характеру. Одна з них – високий рівень оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, загострення економічної кризи, високий рівень прихованого безробіття, війна на Сході країни, зволікання з виплатою зарплат, пенсій тощо.

Варто зазначити, що причиною ухилення від сплати податків суб'єктами господарювання є не лише бажання матеріального збагачення, а й інші причини, які можна об'єднати в декілька груп:

- економічні: погіршення фінансового стану підприємства; інфляційні процеси; загальна економічна кон'юнктура ринку тощо;

- політичні: лобювання інтересів платників податків, пов'язаних із владою; незадоволеність певних осіб політичною ситуацією, яка проявляється через невиконання податкових зобов'язань тощо;

- організаційно-правові: складність і неузгодженість податкового законодавства; брак досвіду боротьби з окремими способами ухилення від податків; малий досвід міжнародної співпраці у справах боротьби зі злочинами у сфері оподаткування тощо;

- морально-психологічні: негативне ставлення до податкового законодавства або до напрямів використання бюджетних коштів може стимулювати до вчинення злочину у сфері оподаткування; здійснення злочину не викликати моральної відповідальності у платника податку тощо.

Міжнародний досвід свідчить про те, що ухилення і оптимізація від оподаткування вважається незаконними діями. На думку фахівців з управління сплати непрямих податків Англії, оптимізація податків – це дії суб'єктів підприємницької діяльності, через які уряд втрачає частину податкових надходжень, що свідчить про незаконні дії платника. У Франції існує поняття "зловживання правом", яке трактується як результат юридичних дій, які здійснюються з метою повного або часткового звільнення від податків. Також у міжнародному оподаткуванні застосовується термін "податкове планування" як законний спосіб мінімізації податків і при цьому вказується, що саме незаконність зменшення суми податків дає змогу розділити поняття "податкове планування" і "ухилення". Російські вчені використовують термін "обхід податків", під яким розуміють зниження податків як законним, так і незаконним шляхом.

Розділити дії щодо ухилення і оптимізації сплати податків складно, оскільки податкове законодавство України є суперечливим і постійно змінюється. Суб'єкти підприємницької діяльності одночасно можуть використовувати декілька методів ухилення від сплати податків. Це пов'язано з суттю виконання господарських операцій, а також із специфікою взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання. На підготовку та вчинення злочину у сфері оподаткування впливають різні фактори, а саме: знання законодавства, характер операцій, досвід здійснення фінансово-господарської діяльності та знання механізмів вчинення ухилення від сплати податків. Як свідчить статистика, велика частка порушень у сфері оподаткування пов'язана з недосконалістю законодавства та постійним внесенням змін до нього. Наприклад, Податковий кодекс України, який набув чинності з 1.01.2011 р. має вже велику кількість змін, а саме 106 (остання зміна № 1910-VIII від 23.02.2017 р.), що спричиняє збільшення кількості як помилок, так і порушень у процесі нарахування і сплати податків.

Варто зазначити, що розширених масштабів ухилення від сплати податків набувають офшорні зони. Масштабність використання офшорних зон пояснюється спрощеною системою реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та невисокими ставками оподаткування.

Індикаторами, що свідчать про ймовірність ухилення від сплати податків конкретним суб'єктом підприємницької діяльності, зокрема є невідповідність масштабів діяльності підприємства його фінансовим результатам; наявність господарських операцій зі суб'єктами, які були викриті; мають значні порушення податкового законодавства або мають істотні пільги в оподаткуванні; використання бартерних операцій або розрахунків векселями.

На сьогодні немає жодного нормативного документа, який би чітко розмежував поняття податкової оптимізації та ухилення від сплати податків. З метою такого розмежування необхідно здійснити такі заходи:

- чітко розмежувати дії щодо ухилення і оптимізації сплати податків;

- запровадити заходи щодо уникнення або зменшення легальних схем, спрямованих на скорочення податкового зобов'язання;

- ліквідувати неузгодженості та суперечності між існуючими законодавчими актами щодо оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, а також упорядкувати систему надання податкових пільг;

- спростити податкове законодавство, тобто зробити його доступнішим у розумінні;

- посилити боротьбу з корупцією та здійснити заходи з підвищення суспільної свідомості щодо необхідності сплати податків і податкової культури загалом.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

Хромушина Л.А., к.е.н., доцент

Стан фінансової рівноваги підприємства слід трактувати як певний стан, який віддзеркалює його спроможність забезпечити виконання своїх фінансово-майнових зобов'язань перед іншими господарськими суб'єктами завдяки правильно організованій роботі з власними засобами, за рахунок оптимальної структури активів підприємства, ефективності їх використання та правильно сформованих пасивів. Оцінка фінансової рівноваги підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, яка пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

Одним із способів оцінки рівня забезпечення фінансової рівноваги підприємства є визначення відповідності окремих позицій балансу вимогам «золотого правила фінансування». Зміст його полягає в необхідності узгодження строків, на які мобілізуються фінансові ресурси, зі строками, на які вони вкладаються в реальні або фінансові інвестиції. «Золоте правило фінансування» називають також «золотим банківським правилом», або правилом узгодженості строків. За цим правилом фінансовий капітал має бути мобілізований на строк, не менший від того, на який даний капітал вкладається у необоротні та оборотні активи підприємства. Дотримання вимог «золотого правила фінансування» забезпечує підприємству стабільну ліквідність і платоспроможність. При використанні «золотого правила фінансування» слід керуватися двома умовами, які виражають його зміст:

1. Довгострокові активи / Довгострокові пасиви ≤ 1 .
2. Короткострокові активи / Короткострокові пасиви ≥ 1 .

Наступним методичним підходом при встановленні рівня фінансової рівноваги може бути оцінка того, наскільки підприємство дотримується так званого «золотого правила розвитку підприємства», зміст якого виражається умовою:

$$T_{\Pi} > T_{B} > T_{A} > 100\%,$$

де T_{Π} - темп зростання прибутку підприємства, %;

T_{B} - темп зростання виручки від продажу продукції (робіт, послуг), %;

T_{A} - темп зростання сукупних активів підприємства, %.

Перша частина наведеної нерівності ($T_{A} > 100\%$) трактується як нарощення економічного потенціалу і масштабів діяльності підприємства; друга частина ($T_{B} > T_{A}$) – як необхідність забезпечення підвищення ефективності використання усіх наявних ресурсів підприємства; третя частина ($T_{\Pi} > T_{B}$) – як відносно зниження витрат виробництва і обігу (за рахунок того, що прибуток підприємства зростає швидше від обсягу реалізації продукції і сукупного капіталу).

Науковці О.О. Терещенко та А.В. Череп визначати рівень фінансової рівноваги підприємства пропонують на основі рівняння базової моделі, яка передбачає, що сума початкового стану ліквідних активів, виручки від реалізації продукції, надходжень від інвестиційної та фінансової діяльності має дорівнювати сумі поточних виплат у межах операційної, інвестиційної діяльності, розмірів погашення (та обслуговування) заборгованості, виплати дивідендів і кінцевого розміру резервів.

На наш погляд, змістовною та ґрунтовною є методика визначення типу фінансової рівноваги підприємства, запропонована д.е.н. Л. Костирко, заснована на моделюванні шістьох ситуацій фінансової рівноваги та умов їх реалізації. Дана методика для встановлення типу фінансової рівноваги передбачає використання таких індикаторів, як ліквідність, фінансова стійкість та рентабельність. Основними типами фінансового стану підприємства з позиції його фінансової рівноваги за даним підходом є: ідеальний стан; стан статичної рівноваги; стан назрівання фінансової кризи; фінансова криза (першого, другого та третього ступенів).

Практичне застосування вищенаведених методичних підходів оцінки рівня фінансової рівноваги нами було апробовано на прикладі СТОВ «Хлібороб» (Лебединського району Сумської області), яке функціонує прибутково протягом останніх трьох років.

Встановлено, що протягом періоду дослідження підприємство дотримувалося «золотого правила фінансування», що свідчить про досягнення певного рівня фінансової рівноваги. Дослідження дотримання «золотого правила розвитку підприємства» дозволило визначити, що абсолютного виконання даного правила не спостерігається, проте, враховуючи складні економічні умови ведення господарської діяльності, умовно можна в цілому зазначити про позитивну динаміку розвитку підприємства. Також проведено оцінку дотримання фінансової рівноваги на основі базової моделі, у результаті чого зроблено висновок про встановлення фінансової рівноваги з позиції балансування вхідних і вихідних потоків. Проведена оцінка дотримання умов фінансової рівноваги за методикою, яка базується на забезпеченні рентабельності та ліквідності показала, що підприємство перебуває в ідеальному стані, який характеризується розширеним відтворенням та ефективним використанням капіталу протягом досліджуваного періоду. Встановлено, що підприємство знаходиться у стані перспективної ліквідності та фінансової стійкості, сталого розвитку з перспективним збереженням вартості підприємства, тобто у стані відносної фінансової рівноваги.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Чижова Т.С., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. вик-ч. Несветова С.В.

Фінансова система держави є найбільш значущим інструментом впливу на динаміку та якісний рівень економічного розвитку країни, особливо щодо впровадження дієвих фінансових механізмів у системі інституційного середовища суспільства, підвищення результативності бюджетно-податкової складової фінансової системи.

Аналізу ролі фінансової системи держави присвятили свої наукові праці В. Я. Амбросов, В. Г. Андрійчук, І. М. Бойчик, В. І. Герасимов, Б. В. Данилів, О. К. Малютін, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак, Л. А. Сиволап та інші.

Науковці визначають фінансову систему як сукупність фінансових операцій, що проводяться суб'єктами фінансової діяльності з використанням певного фінансово-кредитного механізму. Розгляд фінансової системи за складом її суб'єктів передбачає визначення підсистем такої діяльності. Такими підсистемами є державні фінанси, фінанси недержавних підприємств і установ, фінанси громадян, фінанси спільних підприємств, фінанси закордонних юридичних і фізичних осіб та ін. В свою чергу, кожен із наведених елементів охоплює певний комплекс фінансових операцій. [1].

Сучасний фінансовий ринок в Україні ще недостатньо розвинутий, узагальнений аналіз фінансової системи України свідчить про її незбалансований характер. Разом з тим, він уже досяг того рівня розвитку, коли використання його можливостей може в значній мірі сприяти вирішенню ключових економічних проблем. На превеликий жаль, в умовах перманентної фінансової кризи українська фінансова система має ряд проблем, що перешкоджають, а іноді і гальмують її розвиток. Оскільки банківська система має значний вплив на розвиток фінансової системи загалом, існуючі негативні процеси, які відбуваються в останні 3-5 років у банківській системі України, суттєво впливають на сучасний стан вітчизняної фінансової системи, а саме:

1. Різке зростання долі проблемних активів на балансах банків, зокрема частка проблемних (токсичних) кредитів у 2015-2016 роках року зростає із 12,9% до 24,7%.

2. Суттєвий відтік депозитних ресурсів: частка від'ємного відтоку депозитів у іноземній валюті за цей же період становила 45,4%, а у за гривневими депозитами – 17,9%.

3. Введення жорстких адміністративних заходів (в т.ч. щодо зняття депозитів, валюто-обмінних операцій), що були запроваджені у зв'язку із розгортанням військового конфлікту та економічною кризою.

4. Висока доларизація кредитів та депозитів 55,9% та 53,4% відповідно станом на кінець 2015 р. Ця тенденція продовжується у 2016 році.

5. Продовжується процес визнання банків неплатоспроможними.

Всі негативні зміни у банківській системі, які відбуваються сьогодні пов'язані з банківськими активами, депозитами, курсом валют, неплатоспроможністю банків, нівелюють перспективи розвитку фінансової системи України [2]. Для стабілізації фінансової системи України фінансові аналітики пропонують наступні кроки щодо вирішення вище зазначених проблем:

- розвиток механізму регулювання рівня іноземного капіталу у вітчизняній фінансовій системі;
- удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання роботи ланок фінансової системи;
- зміцнення фінансів суб'єктів господарювання для посилення інвестиційної діяльності;
- економне витрачання бюджетних коштів, посилення контролю за їх цільовим використанням;
- реформування системи оподаткування в напрямку послаблення податкового тиску;
- зменшення кількості і розмірів відрахувань у державні цільові фонди, відокремлення їх від бюджету;
- раціональне використання коштів, залучених з державного кредиту, зміцнення довіри до державних цінних паперів. [1].

Керівництву держави слід усвідомлювати, що фінансова сфера є однією з головних напрямів діяльності, що забезпечує не тільки економічне зростання та соціальний розвиток, а й позиціонує країну конкурентоспроможною та інвестиційно привабливою у світовому просторі (а саме залучення значних іноземних фінансових інвестицій гарантує повернення державного боргу. Направлення зусиль керівництва держави на вирішення цих проблем і поступове піднесення економіки вселяють надії на зміцнення і подальший розвиток всієї фінансової системи, та створення умов для ефективного функціонування галузей народного господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Малютін О.К. Фінансова система та її значення в економічному розвитку України / Малютін О.К. // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 97-100
2. Сиволап Л.А. Сучасний стан фінансової системи України / Сиволап Л.А. // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3 (25). – С. 50-55

СКЛАДОВІ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ

Шалигіна І.В., к.е.н, доцент кафедри фінансів

В сучасних умовах господарювання досить актуальним постає питання безпеки самого суб'єкта господарювання. Однак серед фахівців з цього питання не існує єдиної загальної думки щодо тлумачення таких термінів як економічна та особливо фінансова безпека підприємства.

Загальна економічна безпека підприємства має прояв у такому стані ефективного використання його ресурсів при якому немає загроз та забезпечується стабільне функціонування підприємства зараз та в майбутньому.

Можемо виділити такі тлумачення авторів як:

Ковальов Т. і Сухорукова Т. визначають, що економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності.

Костусев О. зазначає, що економічна безпека підприємства може виступати як сукупність чинників, що забезпечують автономність, стійкість та здатність до зростання в умовах дестабілізуючих факторів.

Горячева К.С. надає таке визначення економічної безпеки підприємства (суб'єкта господарювання) - це захищеність його наукового, технічного, технологічного, виробничого та трудового потенціалу від прямих та непрямих загроз.

Тому, економічна безпека будь-якого суб'єкта господарювання може визначати постійний розвиток, який можна досягнути при використанні всіх наявних ресурсів та підприємницьких можливостей при яких може гарантуватися найефективніше їх використання, стабільне функціонування, динамічний науково-технічний та соціальний розвиток та запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам. Вона може характеризуватися сукупністю якісних та кількісних показників серед яких основним можна вважати саме рівень економічної безпеки, який є оцінкою використання наявних ресурсів за певними критеріями. Тому щоб досягти самий високий рівень своєї захищеності будь-який суб'єкт має провести роботу щодо забезпечення максимальної безпеки основних складових своєї діяльності.

Такий термін як «фінансова безпека» є досить широким, як і тлумачення визначення фінансів. Сама фінансова безпека в дійсності є складною та багаторівневою системою, до якої входять інші підсистеми, які мають власні ознаки та різні структури. На сьогодні одного єдиного визначення поняття категорії «фінансова безпека» поки не існує, а тільки видозмінюється у різних науковців. Наприклад, В.І. Мунтіян розуміє це так: фінансова безпека держави є станом фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетно-податкової систем, що характеризується спроможністю держави визначати ефективну роботу національної економічної системи, її структурну збалансованість, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів.

Р.С. Папехін визначає фінансову безпеку як особливий стан фінансової стабільності, в якому має знаходитися підприємство щоб реалізовувати свою стратегію розвитку і який визначається можливістю протистояння всім зовнішнім та внутрішнім загрозам.

Дікань Л.В., зазначає, що найбільш доцільними можна визначити 2 напрямки до визначення: перший – це фінансова безпека суб'єкта господарювання як складова економічної безпеки, а другий – це фінансова безпека суб'єкта господарювання як фінансовий стан, що характеризується збалансованістю.

Фінансова безпека підприємства визначається окремими індикаторами, які можуть відрізнятися у підприємств різних галузей, наприклад:

- розміром неплатежів;
- часткою прострочених боргів до загального їх обсягу;
- рівнем та динамікою збитку підприємства;
- показники, що характеризують динаміку збитковості підприємства тощо.

Комплексної моделі оцінки рівня фінансової безпеки підприємства на сьогодні не має. Така методика існує по відношенню до оцінки рівня економічної безпеки. Користаючись цим підходом, формальний критерій рівня фінансової безпеки можна оцінити через співвідношення бруто-інвестицій та інвестицій, які необхідні підприємству для забезпечення фінансової безпеки.

Таким чином, надамо власне тлумачення щодо терміну «фінансова безпека аграрного підприємства», що може бути визначена як стан найбільш ефективного використання наявних фінансових ресурсів, виражений у найбільших значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури капіталу та перспектив його виробничого і фінансового розвитку з урахуванням можливих загроз як політично-економічних так і природно-кліматичних.

АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА

Шаповал В. студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Керівник: Несветова С.В.

Робота підприємства у сучасних ринкових відносинах передбачає безперервний рух грошових коштів, які потрібні на всіх етапах виробництва для придбання основних засобів, надання послуг, виконання робіт, виробництва продукції, її реалізації та отримання прибутку.

Грошові активи є індикатором, який визначає платоспроможність підприємства. Грошові потоки відзначають можливість товариства до здійснення господарювання, є необхідною умовою її здійснення чи поточного обслуговування. Валовий грошовий потік виступає фактором, що лімітує обсяги функціонування підприємства, а також здатність здійснення необхідних операцій (зовнішньоекономічних, фінансових, інвестиційних тощо). Відсутність грошових коштів в процесі виникнення необхідності в них унеможливує проведення господарської діяльності. А в умовах нестачі оборотних коштів грошові потоки стають одним з визначальних факторів розвитку українських підприємств.

Аналізу грошових потоків підприємства приділяли увагу в своїх роботах відомі вчені-економісти та фінансисти так І.О. Бланк, під визначенням грошового потоку розуміє грошовий потік сукупність розподілених за часом надходжень і виплат грошових коштів, які генеровані його господарською діяльністю. Л.О. Лігоненко та Г.В. Ситник характеризують грошові потоки підприємства як систему розподілених в часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства. А. Ковальова під поняттям “грошовий потік” розуміє потік грошових ресурсів, пов’язаний із конкретним періодом часу, що розраховується як різниця між усіма коштами, що надійшли на підприємство й були ним виплачені за цей період.

На відміну від більшості інших авторів, Л.Н. Павлова приділяє значно більше уваги грошовим потокам підприємства та наводить модель руху грошових ресурсів підприємства, яка базується на елементах експертної оцінки руху грошових потоків, що може стати засобом їх прогнозування.

Як бачимо, серед економістів немає однозначного тлумачення терміну “грошовий потік”. Власне для підприємств з метою спрощення ведення бухгалтерського обліку при визначенні грошових потоків слід керуватися П(С)Б04, де під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових потоків та їх еквівалентів[1].

Грошові потоки – це одна із основних економічних характеристик функціонування підприємства. Серед трьох найважливіших параметрів його господарської діяльності – виручка від реалізації продукції, прибуток та грошові потоки – останнім. Оцінивши підходи різних науковців до визначення сутності грошових потоків, погоджуємося з таким його трактуванням:

Грошові потоки – це економічний процес, який опосередковується сукупністю розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів і їх еквівалентів, генерованих підприємством при реалізації господарської діяльності.

Узагальнивши дослідження науковців, я можу констатувати, що роль грошових потоків у функціонуванні підприємств є вирішальною, що обґрунтовується такими положеннями:

- грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства майже у всіх її аспектах;
- раціональне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства у процесі його стратегічного розвитку;
- якісно налагоджена система управління грошовими потоками сприяє ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Адже будь-які збої в здійсненні платежів негативно відображаються на формуванні виробничих запасів сировини та матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції тощо;
- ефективність управління грошовими потоками впливає на потребу підприємства в позиковому капіталі. Активно управляючи грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне та економне використання власних фінансових ресурсів;
- раціональне управління грошовими потоками є важливим чинником фінансового забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства;
- якісне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства.

Управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарського суб’єкта.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЖАНА БОДЕНА ЩО ДО ВЧЕННЯ ПРО ДЕРЖАВУ

Шинкаренко І.І, студ. 3 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: ст. викладач Несветова С.В.

Фінансова наука в період свого становлення спиралася на філософію, економічні вчення та визначала своє місце в системі економічних наук. Специфічну роль фінансів в розвитку економіки держави та державотворення відмічали в своїх роботах провідні наковці, серед яких значне місце посідає Ж. Боден який вважав що абсолютна та незалежна влада забезпечується через абсолютне володіння фінансами і тільки тоді стає запорукою для нормальної та стабільної роботи держави. Якщо держава не матиме фінансового забезпечення своєї влади, то на думку вченого, вона втрачає свою здатність до існування.

Науковий доробок Ж. Бодена досліджували Троян І, Демиденко Г.Г. та інші [1]. На думку дослідників Ж. Боден мав прив'язаність до французьких патріотичних буржуазних кіл що прагнули сильної влади монарха, під натиском якої можна б було приборкати місцевих феодалів, зробити більш рівним населення, припинити релігійні війни, які несли спустошення казни та руйнували фінансову систему країни, оскільки держава не може існувати без розвитку фінансової сфери. На це звертали увагу в своїх роботах А. Сміт, Дж. М. Кейнс, Е. Хансен. Безпосередньо у науковий обіг термін «фінанси» ввів саме Жан Боден у 1577 р. у праці «Шість книг про республіку» для виділення сукупності ресурсів, необхідних для задоволення потреб держави. Опублікування його праці «Фінансові нерви держави» пов'язують із початком фінансової науки.

Спірною на сьогодні є думка Бодена щодо того, що найкращою формою правління є монархія, однак теза що держава виникає внаслідок добровільної угоди, а не через силове її привласнення та перевагу однієї групи над іншою, однак забезпечення будь-якого правління (незалежно від його форми, якою б досконалою вона не була) вимагає фінансового забезпечення, а при відсутності розвинених фінансових інструментів відбувається її упадок.

На етапі трансформації Української фінансової науки в світову фінансову систему для українських науковців доцільно проаналізувати європейську наукову спадщину, оскільки вона є наріжним каменем формування та розвитку державності, що знайшли своє відображення також і в працях Ж. Бодена. На його думку держава є правове управління яке підпорядковується багатьом родинам відповідно до їх впливовості в державі. Першочерговою ознакою держави є видання законів здійснення судів, укладання миру та призначення осіб вищого керівництва держави.

Ж. Боден у свою систему фінансів включає сім джерел доходу государя: 1) домени, 2) військова здобич, 3) подарунки дружніх держав, 4) збори з союзників, 5) доходи від торгівлі, 6) мита з вивезення і ввезення та 7) данину з підкорених народів.

У джерелах державних доходів відсутні податки. Основою системи хороших фінансів Боден вважає доходи від доменів та митне оподаткування. До податків, на думку Бодена, слід вдаватися тільки у виняткових випадках. Він вважає податки засобом небезпечним, розсварюють короля з його підданими, що спонукає їх до повстань. Говорячи про витрати держави, він вказує, що зібрані ресурси слід витратити на утримання королівського двору, благодійність, утримання армії, будівництво фортець, міст і громадських будівель. Таким чином, меркантилісти в особі Бодена зробили першу спробу визначення фінансового господарства, як господарства, що складається з державних доходів і витрат. Суть держави полягає у володінні верховною владою; суть управління - в апараті, за допомогою якого ця влада здійснюється. Ж. Боден є противником збільшення податків, а для формування оподаткованої бази рекомендує перепис населення. У шостій частині своєї роботи він детально розглянув значну частину ключових понять фінансової науки, особливо в частині доходів.

Отже, політична філософія Ж. Бодена, як і всі філософські течії XVI ст., поєднувала елементи старого й нового. У праці «Метод легкого вивчення історії» філософ розглянув виникнення різних форм держави залежно від географічного середовища, природних умов, які впливають на специфіку життя людей, їх психологічні та інтелектуальні якості, особливості духовного складу, а отже, визначають доцільність певної форми держави.

Список використаної літератури

1. Троян І. Сутність державного суверенітету у правовій теорії Ж. Бодена та Пуфендорфа / І. Троян // 36. наук. праць Львів. держ. ін-ту новітніх техноло- гій та упр. ім. В'ячеслава Чорновола. Сер. Юрид. науки / за заг. ред. О. І. Сушинського. - Вип. 4. - Л. , 2010. - С. 43-48.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Штепа Д.О., студ. 2 курсу с.т. спец. «Фінанси і кредит» СНАУ
Науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри фінансів, Несветов О.О.

Провівши аналіз фінансово-економічної діяльності виробничо-торгового підприємства за три роки можемо зробити наступні висновки.

В 2014 році сумарний обсяг чистого доходу склав 6310 тис.грн. В 2015 році приріст склав 9.32 % порівняно з роком раніше. В 2016 році сумарний обсяг чистого доходу збільшується на 14.45 % порівняно з попереднім роком. Приріст обсягу наданих товарів та послуг позитивно впливає на фінансове становище підприємства, збільшує його частку ринку. На кінець 2016 року сумарний обсяг чистого доходу становив 7895 тис. грн.

В 2015 році приріст обсягу виручки перевищує приріст собівартості продукції. Це позитивна тенденція, яка вказує на ефективну систему управління витратами. Очевидно, що суб'єкт господарювання використовує доступні резерви скорочення витрат. Такий стан справ триває протягом усього періоду, тобто підприємство постійно покращує операційний процес. Це веде до зниження вартості одиниці продукції та послуг.

В 2014 році сума валового прибутку становила 1374 тис.грн. У загальному випадку позитивне значення показника свідчить про ефективний контроль за собівартістю продукції. Зворотне явище означає перевищення собівартості над доходами від реалізації товарів і послуг підприємства. В 2015 році сума валового прибутку склала 2542 тис.грн., а в останньому -2938 тис.грн.

Фінансова політика підприємства дозволила отримати йому в 2014 році 64 тис.грн. Приріст відсотків, які підприємство отримало в 2015 році, становить 42.19 % в порівнянні з роком раніше. Фінансова політика підприємства націлена на отримання процентних доходів від інвестування в боргові цінні папери та надання фінансових ресурсів в користування іншим учасникам фінансового ринку. У другій половині періоду спостерігається подальший приріст обсягу відсотків до отримання - на 32.97 % в порівнянні з роком раніше. За 2016 рік сума процентних доходів склала 121 тис.грн.

Як результат розглянутих вище факторів підприємство сформуло позитивний чистий фінансовий результат в 2014 році, який склав 102 тис.грн. Сума чистого прибутку в 2015 році, становить 1419 тис.грн. Це позитивне явище, яке свідчить про те, що підприємство діє ефективно і може генерувати прибуток для своїх інвесторів. На кінець досліджуваного періоду підприємство так само сформуло чистий прибуток, що підтверджує висновок про ефективну діяльність. За 2016 рік сума чистого фінансового результату від діяльності підприємства склала 1698 тис.грн.

Особливе значення має об'єктивна фінансова оцінка підприємства для його власників, оскільки жоден власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку, які можна виявити тільки на підставі своєчасної оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання.

Значення показника ліквідності знаходиться в нормативних межах на початок досліджуваного періоду, тобто підприємство здатне погасити всі свої зобов'язання протягом року. В 2015 році на кожен гривню поточних зобов'язань припадає 2.42 грн. оборотних активів. В 2016 році ліквідність була в межах норми і на кожен гривню поточних зобов'язань припадає 2.42 грн. оборотних активів.

Щодо показника швидкої ліквідності, в 2014 році підприємство могло швидко погасити 105.48 % поточних зобов'язань. Тобто значення показника вище нормативного. В 2015 році значення показника становило 0.89. Тобто значення показника в межах нормативного. На кінець досліджуваного періоду — 0.91. Тобто значення показника в межах нормативного.

Щодо показника абсолютної ліквідності, то в 2014 році підприємство могло негайно погасити 0 грн. поточних зобов'язань. В 2015 році значення показника становило 0.04, а на кінець досліджуваного періоду — 0.03.

Так як значення показника співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості в 2014 році менше одиниці, це означає, що підприємство отримує більше фінансових ресурсів у формі кредиторської заборгованості (у тому числі товарних кредитів), ніж направляє на формування дебіторської заборгованості (в тому числі, товарних кредитів). В 2015 році значення показника становило 0.68. В 2016 році політика управління кредиторською та дебіторською заборгованістю була ефективною, адже на кожен гривню кредиторської заборгованості припадає 0.75 гривень дебіторської заборгованості.

КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ярмак Р.М. студент 1м курсу, ФЕіМ спец. «Фінанси, банківська справа і страхування»
Науковий керівник к.е.н., доцент Конєва І.І

Зовнішня економічна діяльність характеризується динамічністю та складністю проведення, зумовлена постійними фінансовими ризиками, високою конкуренцією на міжнародних ринках, підвищеними вимогами споживачів до якості поставленого продукту. Конкуренентоспроможність товару на зарубіжних ринках визначається виробничим і науково-технічним потенціалом підприємства, інноваціями і рівнем прогресивності використання технологій. Матеріальною основою для підприємницького потенціалу є забезпечення ресурсами, тому що фінансові ресурси є найважливішим видом ресурсів підприємства, які мають здатність до трансформування в інший вид ресурсів.

Фінансовою основою підприємства є власний капітал, але ефективна діяльність підприємства неможлива без залучення позикових фінансів. Позичкові кошти дають змогу розширити обсяг господарської діяльності підприємств, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів та збільшити ринкову вартість підприємств. Позичковий капітал підприємства – кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємств на принципах: поверненості, строковості, платності. До складу позичкового капіталу входять: короткострокові і довгострокові зобов'язання; кредиторська заборгованість. Кредити є банківськими та комерційними. Банківські кредити є дуже важливим елементом поповнення фінансових ресурсів підприємств. Але за економічної кризи це джерело через його високу вартість стає недоступним для більшості українських підприємств. Комерційний кредит це відстрочка платежів одного господарюючого суб'єкта іншому. Відповідно до п.п. 136.1.20 п. 136.1 ст. 136 Податкового кодексу України основна сума отриманих кредитів, позик не включаються до складу доходу для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток. Також згідно п.п. 139.1.4 п.139.1 ст.139 ПКУ не включаються до складу витрат витрати на погашення основної суми отриманих позик, кредитів.

На відміну від власних коштів, позикові фінансові ресурси наділені достатньо широкими можливостями обсягів залучення і значним позитивним впливом на збільшення активів і зростання обсягів діяльності підприємства. Проте залучення позикових коштів зв'язане з деякими труднощами оформлення кредитної угоди, необхідністю згоди кредиторів та застави у вигляді матеріальних цінностей або гарантій третіх осіб. Використання позикових фінансових коштів знижує фінансову стійкість підприємства і збільшує ризик його банкрутства. Водночас обсяги залучення власних фінансових коштів є обмеженими, оскільки залежать від фінансових можливостей засновників та ефективності ведення діяльності за попередній період. Збільшення розміру власних фінансових ресурсів, на відміну від позикових, стримує зростання рентабельності власних ресурсів – показника найбільш привабливого для власників підприємств. Залучення власних фінансових ресурсів супроводжується більш високою вартістю порівняно з альтернативними зовнішніми джерелами. Формування з різних джерел фінансових ресурсів дає можливість підприємству вчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечувати розширення й технічне переозброєння діючих основних засобів, фінансувати наукові дослідження, розробки та їхнє впровадження та ін.

Комерційні банки України рідко надають підприємствам довгострокові кредити. Можливість одержання такого кредиту виникає по кредитних лініях Світового банку і Європейського банку реконструкції та розвитку через уповноважені банки. ЄБРР працює на комерційних засадах. На відміну від МВФ, дає цільові кредити під проекти приватним і державним структурам на розвиток економіки. До 60% позикових засобів спрямовуються у приватний, до 40% — державний сектор. Крім цільових кредитів ЄБРР здійснює прямі інвестиції, надає технічну допомогу. Спеціальних коштів для надання технічної допомоги ЄБРР не має, а залучає інші ресурси, в тому числі із створених у країнах ЄС спеціальних фондів, міжнародних організацій. Використовуючи накопичений досвід структурної реорганізації підприємств, ЄБРР за допомогою ретельно відібраних для цього проектів прагне пропагувати застосування ефективних підходів до структурної реорганізації життєздатних великих підприємств.

Кредит вирішує протиріччя між постійним утворенням грошових резервів, які осідають під час кругообігу засобів у підприємств і необхідністю їх повторного використання для потреб розширеного відтворення. Вирішення цього протиріччя за допомогою банку становить неперервний процес кругообігу. Проте кредит не подолає рамки часу кругообігу фондів. Час обігу фондів залишається без змінним. Кредит дасть підприємству, яке в ньому потребує, поштовх, щоб набрати оборот товарів або послуг. З часом погашення кредиту, і формуванням власних оборотних коштів, підприємство збільшить рентабельність. Тобто, кредит доречний для збільшення обороту товару, для інвестицій у науково-технічний прогрес, для швидкого реагування на зміни ринку і пристосування до цих умов. Рішення про взяття кредиту повинно бути обдуманим та зваженим.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТУ МІКРОСТРАХУВАННЯ

Самошкіна І.Д., к.е.н., доц. кафедри фінансів

Мікрострахування сьогодні набуває зростаючої цінності і актуальності, як система страхування, що адресована людям з низькими доходами. За оцінками експертів, мікрострахування в світі охоплює сьогодні більш ніж 500 млн осіб (у порівнянні з 78 млн у 2008 році).

Протягом певного часу страхові компанії, законодавчі органи та уряди намагаються вирішити питання ціною в мільярди доларів. Він звучить так: чи здатне мікрострахування бути одночасно життєздатним бізнесом і приносити користь своїм клієнтам з низькими доходами?

Дослідивши детально праці вчених, накопичених за останні п'ять років, ми тепер можемо відповісти: так, здатне.

Система мікрострахування «дорослішає». В останні кілька років цей механізм страхування, що захищає людей з низькими доходами від таких ризиків, як нещасний випадок, хвороба, смерть близької людини або стихійне лихо, розвивався високими темпами.

В Азії в період з 2012 по 2016 рік кількість людей, охоплених мікрострахуванням, зросла на 43 відсотка; а в Африці з 2012 по 2016 рік воно зросло більш ніж на 200 відсотків. В цілому в світі за останні п'ять років кількість людей, охоплених мікрострахуванням, зросла, за оцінками, з 85 млн. до більш ніж 500 млн. осіб.

При цьому все більше число країн розглядають мікрострахування як значущий механізм, що забезпечує не тільки страхування від надзвичайних подій, але також фінансову стабільність, скорочення масштабів бідності, економічне зростання і розширення доступу домогосподарств з низькими доходами до медичного обслуговування.

Слід також відзначити значне зростання числа, доступності та способів надання продуктів мікрострахування домогосподарствам з низькими доходами. Сьогодні найрізноманітніші партнери - від урядів до підприємств роздрібною торгівлі, від неурядових організацій до страхових компаній - все більш активно співпрацюють одне з одним, щоб побудувати ринки мікрострахування.

Ключовим фактором є використання технологій. За останні шість років з'явилося безліч вражаючих розробок, гранти, більшість з яких були виділені Інноваційним фондом мікрострахування МОП. Як приклади можна привести використання супутникових зображень для страхування домашньої худоби в Кенії; установка складних комп'ютерних програм для безготівкового врегулювання претензій в системі медичного мікрострахування в Індії; використання можливостей операторів стільникового зв'язку для продажу продуктів мікрострахування населенню з низькими доходами, які користуються мобільними телефонами.

Використання можливостей операторів стільникового зв'язку при поширенні продуктів страхування особливо ефективно заявило про себе в Африці. Багато операторів в боротьбі за клієнтську базу пропонують навіть безкоштовне страхування. З огляду на те, що в регіоні налічується 600 млн. користувачів мобільних телефонів, перспективи зростання великі.

Дані Інноваційного фонду мікрострахування МОП свідчать про перспективність мікрострахування для страхових компаній і його цінності для клієнтів.

Все більше страхових компаній усвідомлюють життєздатність мікрострахування, особливо в галузі страхування життя та індивідуального страхування від нещасного випадку. Дійсно, мікрострахування представлено серед продуктів 33 з 50 найбільших страхових компаній в світі; в 2005 році таких компаній було всього 7. Життєздатність визначається трьома основними факторами: залучення і утримання великої кількості клієнтів, гарантія виплат за збитками і повне переосмислення традиційних форм страхування. Зростання числа клієнтів досягається розширенням числа партнерів, таких як уряди країн, які шукають способи розширення охоплення медичного страхування.

Дослідження також показує, що мікрострахування надає цінні послуги, допомагаючи категоріям населення з низькими доходами справлятися з втратами і покращуючи їх добробут в довгостроковій перспективі. Наприклад, в Кенії застраховані фермери, які постраждали від посухи, були змушені продати менше свого майна і були краще забезпечені продуктами харчування, ніж незастраховані. У Гані застраховані фермери змогли вкласти кошти в більш ризиковані, але і більш продуктивні види сільськогосподарства, оскільки вони знали, що застраховані на випадок стихійного лиха. В Індії люди, які скористалися страхуванням витрат на амбулаторне лікування, проводили менше часу в лікарні і витрачали менше грошей на медичні послуги.

Крім цих досягнень в поширенні мікрострахування, залишаються і проблеми. У багатьох регіонах світу мільярди людей все ще не охоплені базовим страхуванням. Багато людей з низькими доходами не знають, що таке страхування.

Міжнародна організація праці зі своїми інституціями планує втілити в життя програму "Quality of Scale", сприяючи прискореному розвитку ринків, державно-приватного партнерства і подальшим інноваціям, спрямованим на розширення доступу до мікрострахування.

Отже, мікрострахування здатне змінити життя людей, захистити їх здоров'я і майно, подарувати їм фінансову впевненість, що дозволяє інвестувати в майбутнє.

СПОСОБИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Потапенко Б.С., студ.4 курсу ФЕіМ, спец. «Фінанси і кредит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Самошкіна І.Д.

Зміни соціально-економічного розвитку держави в період переходу до ринкових відносин приводять до якісних структурних зрушень у бік інтенсифікації виробництва, що забезпечує незмінне зростання грошових накопичень і, головним чином, прибутку підприємств різних форм власності.

На зміну прибутку впливають дві групи чинників зовнішні і внутрішні. Внутрішні чинники зміни прибутку підрозділяються на основні і неосновні. Найважливішими в групі основних є валовий дохід і дохід від продажу продукції (об'єм продажів), собівартість продукції, структура продукції і витрат, величина амортизаційних відрахувань, ціна продукції. До неосновних чинників відносяться чинники, пов'язані з порушенням господарської дисципліни, такі як цінові порушення, порушення умов праці і вимог до якості продукції, інші порушення, що ведуть до штрафів і економічних санкцій.

До зовнішніх чинників, що впливають на прибуток підприємства, відносяться соціально-економічні умови, ціни на виробничі ресурси, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, транспортні і природні умови.

Таким чином, прибуток підприємства формується під впливом наступних основних чинників: валових доходів підприємства, доходу підприємства від продажу продукції, валових витрат підприємства, рівня діючих цін на продукцію, що продається, і величини амортизаційних відрахувань.

Основні фонди промислового підприємства є сукупністю матеріально-речовинних цінностей, створених суспільною працею, що тривало беруть участь в процесі виробництва в незмінній натуральній формі і що переносять свою вартість на виготовлену продукцію по частинах у міру зносу.

Вивчивши головні поняття – прибуток, основний капітал – можна поспостерігати, що немає в діяльності підприємств окремо функціонуючих елементів. Прибуток зв'язаний з капіталом в прямій і зворотній залежності. Основою отримання прибутку на стадії створення підприємства є наявність основних фондів і засобів – капіталу. А отримання прибутку, в період активної діяльності підприємства, впливає на стан основних фондів і їх відтворення.

Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. Пропорції цього розподілу значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства як позитивно, так і негативно.

Взаємини підприємств і держави з приводу прибутку будуються на основі оподаткування прибутку. Система оподаткування прибутку значно впливає на ухвалення багатьох фінансових рішень на підприємстві. Це, зокрема, рішення про напрям прибутку на споживання або накопичення, вибір методів фінансування підприємства, вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу, розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності.

На сьогодні тема впливу податку на прибуток на ефективність діяльності підприємства залишається не достатньо дослідженою проблемою. Тому в цій сфері необхідно звернути увагу на підходи, які практикуються за кордоном.

Держава за допомогою податкового впливу може стимулювати підприємства до інвестування більшої частини свого прибутку. Якщо ставка розподіленого прибутку більше ставки нерозподіленого прибутку тоді велику частину прибутку доцільно буде направляти не на виплату дивідендів, а на інвестування.

Необхідно відзначити, що вплив податку на прибуток на процеси накопичення і споживання, вибір структури капіталу і джерел фінансування ґрунтується на таких умовах: підприємство повинне прагнути до такої структури капіталу, яка максимізувала б прибуток після оподаткування; різні податкові ставки на розподілений, нерозподілений прибуток і дохід у вигляді відсотка можуть впливати на ухвалення рішення про споживання і накопичення.

Систематичне отримання прибутку є необхідною метою підприємницької діяльності будь-якого підприємства.

Тому домінуючою проблемою для підприємства є максимізація прибутку, що означає розробку стратегії на систематичне збільшення прибутку і мінімізацію витрат для ефективнішого його функціонування. Для підприємства максимізація прибутку полягає у виборі такого об'єму реалізації продукції, при якому граничні витрати підприємства у виробництві і при реалізації дорівнювали б ринковій ціні. Іншими словами, на ринку вільної конкуренції дохід рівний ринковій ціні. На підприємствах можуть існувати наступні резерви збільшення прибутку: збільшення об'єму виробництва і реалізації продукції, що випускається; зниження собівартості продукції, що випускається; підвищення якості продукції, що випускається.

Отже, для ефективної діяльності підприємства необхідно проводити заходи на двох рівнях: державному – впровадження прогресивніших податкових ставок для податку на прибуток; на рівні підприємства – заходи щодо збільшення прибутку, по раціональному її розподілу на накопичення і споживання.

ACTIONS OF THE MANAGER IN THE CRISIS SITUATION

Stovolos Nadiya, PhD, Associate Professor of Management in the field of agriculture

Each crisis is a unique event, and it is necessary to go out accordingly. However, there are certain stereotypes of behavior used in all crisis situations, and some general principles that can be used in crises. In addition, there are a number of management techniques in a crisis situation that are applicable in general and which can be modified and adapted to each specific case.

At the initial stage of managing the crisis, it is necessary to avoid unforeseen actions. It is worth keeping an eye on the pulse of the situation so that, as soon as it starts to exacerbate (at the first signs of slipping into crisis), the leader could immediately take preventive measures. At this stage, there is still time to think, draw up contingency plans and implement these plans.

If to use cold-blooded management techniques in a crisis situation - to assess a potentially dangerous situation, in time gathered different groups of specialists to discuss possible solutions, then, as a rule, there is always a way out before a critical condition will occur.

A good leader in situation is resolute. He must quickly and adequately respond to development of events, and his skills allow him to speed up the decision-making process. He will not miss a single step of the problem and decision-making, the essence of which boils down to the following:

- determine the situation;
- perform the analysis;
- designate a target;
- develop a hypothesis;
- collect and analyze the facts,
- take into account and evaluate possible ways of actions;
- assess the possible consequences of the proposed actions;
- make a decision and implement it;
- closely monitor and coordinate the implementation of the decision;
- summarize and evaluate the actions performed.

Managing a crisis situation, the manager wins time, postponing some things for later, but like any good leader, he can, if he wants, make them go faster. Such leaders are good leaders. They inspire their team, encourage its efforts and inspire confidence in its successful resolution of the crisis situation.

Ultimately (and most importantly) good leaders tend not to lose composure, do not panic, do not react too violently to any events and do not "lose their heads." In fact, they seem to slow down the step in crisis situations, making an impression on those around and subordinates, that everything is going well, according to plan and the situation is under their complete control.

However, if, despite all the efforts, the crisis still took place, it is necessary to do the following: calm down and assess the situation. Even if the manager's analytical and mental abilities in this case work five times faster than usual, need to think about it. It should be clarified:

- what exactly happens (the situation);
- why it happens (causes);
- which is most likely to happen if the case is left to chance (forecast, scenario);
- who else might be interested (partners, competitors);
- what is in stock (people, equipment, money, support of other organizations, communication with influential persons);
- how quickly it is necessary to act to prevent further destruction (immediately, after an hour, a day, a month);
- how to act (logic, plan);
- with whom to act (joint efforts and other possible options);
- possible consequences of actions (organizational and technological, economic, environmental, legal, social, etc.);
- whether there is a need for action (irreparable crisis, the price of actions and results);
- draw up a preliminary plan of action (independently, involving deputies, other persons) and prepare several reserve options in case of unforeseen circumstances;
- pick a team to work in a crisis situation;
- assign responsibilities, tasks, rights (independence of decision in extreme conditions) and principles of motivation;
- place the center for managing the situation (the head office, the place of the crisis situation);
- organize an uninterrupted and reliable system of transmission and processing, storage (for further in-depth analysis) of information about what is happening and actions begin.

Summing up some results, we can say that management in a crisis situation is nothing more than good management in tense conditions. Good managers thrive, working in tense mode, demonstrating the excellent qualities of crisis managers.

ЧИННИКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СНАУ

Колеганова А. А., студ. 3 курсу МН, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Л. М. Баценко

На сучасному етапі, становлення ринкових відносин в Україні відбувається в складних умовах. Тому для вищих навчальних закладів задля досягнення успіху в діяльності вкрай необхідне дослідження впливу зовнішнього середовища особливостями їхнього господарювання організаційно-управлінської та фінансово-господарської функцій, ще й навчальних, виховних, наукових та соціальних [2].

Метою нашого дослідження є діагностика зовнішнього середовища СНАУ.

Різні аспекти проблематики зовнішнього середовища та його значення в достатній мірі досліджені в працях зарубіжних (О. Виханський, М. Лапуста, М. Мескон, О. М. Портер та інші) та вітчизняних (В. Белошапка, В. Герасимчук, Л. Довгань, Г. Кіндрицька та інші) учених. Л. Абалкін визначає «зовнішнє середовище» як сукупність факторів, що характеризують оточення в якому відбувається діяльність підприємства [1].

Досліджуючи зовнішнє середовище СНАУ, можна відмітити 3 найголовніші чинники, що впливають на його діяльність, а саме: економічні фактори, конкурентне середовище та державне регулювання. Кожен з цих факторів несе в собі як певні можливості, так і загрози для розвитку СНАУ, розглянемо кожен з цих факторів.

1. Економічні — фактори, що пов'язані з обігом грошей, товарів, інформації та енергії.

Можливості: 1) при стабільному економічному зростанні в Україні, університет зможе отримувати надійне і прийнятне фінансування з боку держави, що дозволить повноцінно розвинути і стабілізувати підготовку спеціалістів, організувати висококваліфікований викладацький склад і поступово підвищувати рівень освіти (дод. курси, допоміжні підрозділи підготовки); 2) сучасні роботодавці вимагають від працівників наявність інтегрованих знань у всіх напрямках, що зумовлює цінність таких працівників, а отже наявність робочих місць для них у сучасних організаціях, таким чином для випускників університету відкривається перспектива розвитку, а отже зацікавленість у навчанні.

Загрози: 1) великі розміри податків не може не позначитися на фінансовому стані як країни, так і її ВУЗів.

2. Конкуренція - фактори, які відбивають майбутні та поточні дії конкурентів, зміни в частках ринків, концентрації конкурентів.

Можливості: 1) завдяки науковим розробкам і відкриттям СНАУ, у нього налагоджені партнерські відносини з низкою великих компаній як на регіональному рівні, так і на міжнародному, отже, в університеті є потужна партнерська база для впровадження та реалізації нових ідей; 2) СНАУ за останні 10 років відкрив нові напрями підготовки, що дозволило істотно розширити область підготовки студентів.

Загрози: 1) основним конкурентом для СНАУ в місті Суми виступає СумДУ. Відповідно у разі недостатнього рівня освіти з будь-якої спеціальності, ВНЗ може втратити значну кількість сильних студентів.

3. Державне регулювання — фактори, що включають сукупність інструментів, за допомогою яких держава встановлює вимоги до підприємств і громадян.

Можливості: 1) в останні роки різко збільшилася кількість законопроектів пов'язаних з реалізацією комплексів заходів щодо розвитку освітньої системи України, таким чином, завдяки державній підтримці СНАУ просувається вгору в рейтингу ВУЗів України: у 2014 – 147 місце, у 2015 – 144 місце, 2016 – 140 місце; 2) студентам СНАУ припадає можливість участі у конкурсах, грантах, проектах, конференціях як на державній основі, так і на комерційній.

Загрози: 1) високі темпи зміни нормативно-правової бази ускладнюють роботу СНАУ, оскільки ускладнюють прогнозування, планування і розвиток різних сфер діяльності ВНЗ.

Своєчасно проведений аналіз середовища функціонування ВНЗ та об'єктивна оцінка його результатів дозволяють керівництву оперативно реагувати на події, оцінювати ситуації, та зробити оптимальний вибір напрямку розвитку в умовах ринкового середовища. На сьогодні система управління взаємодією вищого навчального закладу із зовнішнім середовищем потребує здійснення перетворень, приведення у відповідність з міжнародними стандартами, що обумовлює перспективи подальших досліджень, а саме необхідність розробки ефективної моделі управління взаємодією вищого навчального закладу із зовнішнім середовищем.

Література

1. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетинга: Монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТим. М. Туган-Барановского, 2004. – 147с.
2. Капліна О. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на основі процесного підходу / О. Капліна, Д. Зайченко. - М. - 2005. - № 4. 21-23с.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТІВ СНАУ

Полозун Л.С., студ.3 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Л.М.Баценко

Організаційна культура (ОК) є важливим чинником при аналізі ефективності та результативності діяльності університету. Роль студентів збільшується з кожним роком, адже на сьогоднішній день вони вважаються основними ресурсами, а також партнерами при досягненні успіху і підвищенні рівня освіти. Їх необхідно розглядати як важливі чинники в процесі прийняття рішень та здійсненні політики університету, в іншому випадку буде спостерігатися негативний вплив на імідж університету, його випускників та їх професійного рівня. Високий рівень сформованості ОК у студентів допомагає у саморозвитку, самовдосконаленні та спрямовує на досягнення успіху в подальшій професійній самореалізації[1].

О.Мітчикіна розглядає поняття «організаційної культури» вищого навчального закладу як процес та результат взаємної ідентифікації суб'єктів і об'єктів освіти в результаті сприйняття, засвоєння та реалізації норм та правил поведінки в процесі діяльності[1].

І. О. Блохіна, А. В. Карпов, С. В. Баранова у своїх дослідженнях висвітлюють дане питання на прикладі України, процеси управління (ОК) представлено в роботах В. В. Третьяченко, Ю. Г. Семенова; значущість ОК для професійного становлення членів організації та їх трудової адаптації доведена в дослідженнях Н. Є. Завацької, Л. В. Спіциної та ін.

Дослідження проводилося на базі Сумського національного аграрного університету. У ньому взяли участь 45 студентів 1-3 курсів денного відділення економічного напрямку підготовки. Було застосовано наступні методики досліджень:

1. «Оцінка сили ОК» (Р. Ф. Дафт): 69,7% студентів визначає її як «помірно сильну» 29±4 бала та «потужну» 58±3 бала – 30,3% осіб. Решта як таку, що не сприяє адаптації до умов вузу і не відповідає їх потребам. Оцінка сили ОК вузу не зазнає позитивних змін без формувального впливу, та потребує цілеспрямованого підходу.

2. Анкетування (10 питань). Оцінювалось почуття приналежності до університету. Результати показали, що студенти рахують себе частиною організації, люблять займатися різними видами діяльності (окрім відвідування лекцій) і основною проблемою було те, що вони хочуть мати більш тісні партнерські відносини з викладачами.

3. «Оцінка привабливості ОК» (В. М. Снетков): загальний показник привабливості ОК становить - 1,3 бала. Непривабливість встановлена за шкалами «потреба у визнанні, особистому авторитеті» (2,9 бала), «патріотизм» (-0,7 бала). Протягом навчання найбільшої зміни зазнає така складова, як «потреба у хороших взаємостосунках». Найбільш непривабливі складові ОК стосуються не лише складності навчання та достатнього визначення його змісту, але й браку хороших стосунків у колективі та недостатньої орієнтації студентів на успіхи організації, згуртованість колективу.

4. «Визначення психологічного клімату в організації» (А. О. Крилов, С. А. Манічева): оцінений за показниками відповідальності, колективізму, контактності, інформованості, організованості; виявлено, що майже третина з них (24,9 %) визначають рівень психологічного клімату свого закладу як «середній» - 4-5 бала та «низький» - на рівні 2-х балів у 19 % осіб. При цьому приблизно однакова кількість студентів вважає, що клімат у вузі «оптимальний» (14,2 %) та «дуже низький» (15,5 %). Така розбіжність свідчить про недостатню обізнаність студентів про психологічний клімат свого закладу, що може загострювати увагу на такі показники, як повноцінність взаємозв'язків між персоналом навчального закладу та студентами.

5. «Пульсар»: рівень розвитку групи та її спрямованість (Л. Г. Почебут) : 49,8% респондентів показали високий рівень (10-12 балів), тобто вони є зрілі, згуртовані, працездатні та надійні. Ними керують ефективні наставники; 27,4%(7-9 балів) - достатньо зрілі, здатні виконувати колективні завдання, але керівники псевдо ефективні; 17,9% (4-6 балів) – зрілі, не завжди здатні ефективно здійснювати поставлені завдання, ними керують формально ефективні наставники.; 4,9%(1-3 бала)- групи незрілі, а їх наставників можна вважати неефективними.

Цілеспрямоване управління процесом формування ОК у студентів потребує визначення впливових соціально-психологічних чинників цього процесу, що надасть можливість забезпечити не тільки її високий рівень у студентів, а й конструктивно впливатиме на ефективність функціонування всього вузу. Це може бути досягнуто за допомогою спеціально розробленої психологічної навчальної програми з формування потужної організаційної культури.

Список використаних літературних джерел

1. Мітчикіна О. О. Специфіка емпіричного вивчення організаційної культури ВНЗ / О. О. Мітчикіна// Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2013.

МЕТОДИ ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Нестеренко І.В. студ.3 курсу, ФЕІМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доцент Баценко Л.М.

Необхідність системного вивчення існуючих методичних підходів до проектування організаційних структур управління підприємством зумовлена трансформаційними процесами, які відбуваються в суспільстві, економіці України та окремих підприємствах зокрема. Створення на підприємстві ефективної організаційної структури, яка враховуватиме всі особливості підприємства та напрямки його стратегічного курсу, активно вплине на його стійкість в конкурентному середовищі та суттєво підвищить рівень його функціонування.

Проектування організаційних структур управління стали предметом дослідження таких вітчизняних науковців, як Л.Г. Дідковська, О.Є. Кузьмін, Л.І. Скібцька. Також цього питання торкнулася у своїх дослідженнях З.С. Шершньова. Із зарубіжних вчених окремих аспектів цього питання торкалися такі вчені, як М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.[1].

В Україні методи проектування структур організації відзначаються надмірним використанням формальних норм, відсутністю еволюційного саморозвитку структури в процесі функціонування організації, що зумовлює механічне перенесення колишніх форм організації в нові ринкові умови. Розглянемо більш детально про кожен метод в таблиці 1.

Табл.1

Метод аналогій	передбачає використання досвіду проектування структур управління в аналогічних організаціях та вироблення типових структур управління в різних видах організацій, визначення різних меж, умов і механізму застосування. Разом з тим, даний метод має ряд переваг перед іншими, адже від дозволяє розробити типові вирішення задля здешевлення проекту та скорочення строків його розробки.
Експертний метод	базується на вивченні рекомендацій та пропозицій експертів і досвідчених управлінців-практиків. На основі опитування експертів здійснюються діагностичний аналіз організаційних структур організацій, що діють, та їх оцінювання. Визначаються основні наукові принципи формування організаційних структур з урахуванням конкретних ситуацій та умов діяльності.
Метод структуризації цілей	передбачає вироблення достатньо детальної системи цілей організації, включаючи їх якісне та кількісне формулювання, подальший аналіз організаційних структур. У процесі застосування виконуються наступні етапи: розробка системи цілей, експертне дослідження запропонованих варіантів, складання таблиць відповідальності та повноважень для досягнення мети кожним підрозділом або цілої організації, підведення підсумків, по досягненні яких встановлюється відповідальність.
Метод організаційного моделювання	є розробкою формалізованих моделей, які відображають математичні, графічні, машинні та інших відображення розподілу повноважень і відповідальностей в організації, що являється базою для побудови, дослідження й оцінювання різних варіантів організаційних структур за взаємозв'язком їх змінних.

Джерело: [2]

Дослідивши всі методи, можемо відмітити, що ні один із них не дає нам впевненості в тому, що організація спроектована як найліпшим чином. Частим випадком являється так, що проектувальники на паралелі використовують декілька методів і потім порівнюють результати. А також іноді обирають один метод, який являється базовим, а інші використовуються для перевірки. Кожний менеджер, перед яким стоїть завдання спроектувати структуру підприємства, має можливість розробити свій власний метод побудови, який не тільки буде якнайкраще відповідати його підприємству, а й може стати основою для інших організацій.

Список використаної літератури:

1. Черниш І.В. Проектування організаційної структури управління підприємством в умовах конкурентного середовища [Електронний ресурс] / Черниш І.В.,Школьна О.С.// Науковий вісник Херсонського державного університету.- 2014.-Режим доступу до ресурсу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_05/171.pdf

2. Гаєвська Я.К. Методи прогнозування в інноваційній діяльності [Електронний ресурс] / Гаєвська Я.К.,Друца К.М.,Повзоріна Л.В.//Вісник НТУ «ХПІ». – 2015.- Режим доступу до ресурсу: <http://www.kpi.kharkov.ua>

ВПЛИВ СИНЕРГИЗМУ НА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БУРАТ-АГРО»

Дахно Л. О., студ. 3 курсу ЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доцент. Л.М. Баценко

В умовах ринкових відносин і глобалізації світової економіки керівництво підприємств прагне до максимального збільшення ефективності своєї діяльності шляхом підвищення конкурентоспроможності, посилення інноваційно-інвестиційної активності, розробки і застосування інноваційних технологій. Одним з найбільш дієвих способів досягнення вищезазначених цілей для підприємств в даний час є диверсифікація як джерело отримання синергетичного ефекту. В даний час все більшої актуальності набувають дослідження інтеграційних процесів на сучасному етапі, що обумовлено необхідністю реструктуризації української економіки з метою забезпечення умов для подальшого зростання рівня виробництва і підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Термін «синергетика» походить від грецького слова, яке означає «діючий разом». Синергія (від грец. Synergos – (syn) разом; (ergos) діючий, дія) – це сумуючий ефект, який полягає у тому, що при взаємодії двох або більше факторів їх дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їх суми. Мова йдеться про явище посилення дії одного каталізатора додаванням іншого. Синергетика, власне, це вчення про взаємодію. [1].

Вагомий науковий внесок у дослідження проблем розвитку синергетичного підходу зробили І.Ансофф, М.Портер, Е.Кемпбелл, В.Б.Занг, В.Андерсон, Є.І.Ходаківський, І.Г.Грабар, Ю.С.Цаль-Цалко, Л.І.Антошкіна, В.І.Мелькін.

В останні роки значної уваги набувають наукові дослідження з підвищення ефективності роботи підприємства та його конкурентоспроможності. Одним з варіантів вирішення цих питань є синергетичний підхід, який може дозволити вивчати підприємство, як відкриту систему, яка взаємодіє з зовнішнім середовищем.

Проведене нами дослідження дає можливість висловити свою думку щодо того що підприємство ТОВ «Бурат-Агро» є відкритою системою, яке активно взаємодіє з зовнішнім середовищем. Співробітники підприємства під час виробничого процесу передають один одному знання і різну інформацію, але синергетичний ефект виник тільки тоді, коли дії цих співробітників стали грамотно координуватися керівником. Правильне управління сприяє утворенню згуртованого і організованого колективу, де спілкування співробітників засноване на довірі і взаємоповазі. Цього неможливо досягти, якщо керівництво практикує тільки матеріальні форми мотивації.

Серед показників які формують синергетичний ефект можна виділити:

- збільшення прибутку;
- зниження оперативних витрат (витрат);
- зниження потреби в інвестиціях (за рахунок внутрішнього ефекту).

Однак слід зазначити, що відповідно до закону синергії для будь-якої організації існує такий набір елементів (ресурсів), при якому її потенціал завжди буде або істотно більше простої суми потенціалів вхідних у неї елементів, або істотно менше. [2]

Джерелами отримання синергетичного ефекту можемо вважати:

- зниження витрат;
- зниження фінансових ризиків, їх диверсифікацію;
- підвищення ефективності менеджменту;
- підвищення конкурентоспроможності;
- збільшення доходу;
- зниження потреби у зовнішніх інвестиціях.

Розглянувши та проаналізувавши сутність синергії і її прояв в діяльності підприємства, можна зробити висновок про те, що в даний час керівництво товариства активно застосовує синергізм як один з методів досягнення конкурентної переваги. При цьому важливим є необхідність дотримання послідовності його (синергізму) досягнення по строго встановленим алгоритмом.

Вважаємо, що використання даних методів буде найкращим чином підтримувати довгострокову конкурентну стратегію і сприяти отриманню найбільшого синергетичного ефекту

Список використаної літератури

1. Ходаківський Є.І. Методологія наукових досліджень у парадигмі синергетики : монографія / Є.І. Ходаківський, В.К. Данилко, Ю.С. Цаль-Цалко // Вісник ЖДТУ та Житомирського державного технологічного університету, Житомирського обласного об'єднання громадської організації «Спілка економістів України». – Житомир : Вид-во "Рута", 2009. – 332 с.

2. Смирнов Е.А. Основи теорії організації: навч. посібник для вузів / Е.А. Смирнов. - М. : Юніті, 2008. - 238с.

ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Населевська О.В., студ. 5 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Харченко Т.М.

Менеджери розпочинають здійснювати функцію контролю з того моменту, коли вони визначили ціль і створили організацію. Без контролю починається хаос, і об'єднати діяльність працюючих стає неможливо. Зміна законів, технологій, умов конкуренції та інших зовнішніх факторів можуть перетворити реальні плани в недосяжні. Для своєчасного реагування на подібні зміни в організаціях повинен бути налагоджений і сформований ефективний управлінський контроль.

У дослідженні загальної теорії контролю, вагомий внесок зробили вчені, такі як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, В.Ф. Максимова, Л.В. Нападівська, В.П. Пантелеєв, В.С. Стельмах, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук та інші.

Управлінський контроль – це одна з функцій управління, без якої не можуть бути реалізовані в повному обсязі всі інші функції. Контроль – це процес, що забезпечує досягнення цілей організації. Як функція управління контроль включає виявлення ступеня відповідності процесу плановим показникам і природному руху. Контроль забезпечує правильну оцінку реальної ситуації і тим самим створює умови для внесення коректив у заплановані показники. Вчені та спеціалісти з менеджменту вважають, що поняття «контроль» охоплює три значення:

- контроль як одна з функцій управління;
- контроль як діяльність або процес виконання управлінських робіт;
- контроль як засіб дотримання людьми і організаціями стандартів;

Умовою, що забезпечує цілісність системи контролю, є дотримання принципу технологічного поділу контролю на етапи: попередній, поточний (оперативний) та заключний.

Попередній контроль – оцінка господарської операції перед її здійсненням з точки зору доцільності, законності на відповідність дотримання нормативних документів. Такий контроль є найбільш дієвим для попередження нераціонального використання ресурсів, дотримання нормативів витрачання сировини в процесі переробки. Аналіз беззбитковості виробництва продукції має стати основними прийомами попереднього контролю. Функціями попереднього контролю є: складання кошторисів накладних витрат підрозділів; закріплення відповідальних за їх дотриманням; розроблення прогресивних норм матеріалів і трудових витрат; визначення оптимального розміру витрат.

Поточний (оперативний) контроль – оперативне виявлення і своєчасне усунення порушень і відхилень, що виникають в процесі виконання господарських операцій і виробничих завдань. Для оперативного контролю витрат важливим є безперервне, суцільне й систематичне документування всіх господарських операцій та фактів. Поточний (оперативний) контроль витрат має бути організований таким чином, щоб він охоплював усі сторони системи інформаційного забезпечення – вміщувати не тільки норми та нормативи, а й організацію технологічних процесів, нормування, планування й облік зміни норм, аналіз їхньої ефективності, а також забезпечувати реальну, своєчасну оцінку стану й перспектив розвитку підприємства при найменших витратах.

Заключний контроль – виявлення неякісних за критеріями законності та доцільності документів, а також визначення ступеня їх впливу на достовірність інформації, узагальненої у звітності.

Під час проведення контролю рекомендується застосовувати різноманітні методи, які є сукупністю фінансових, економічних, організаційних, оперативно-технічних і фактичних способів та прийомів з перевірки витрат підприємств.

З огляду на вищесказане, вважаємо за потрібне розвивати нові напрями вдосконалення системи управлінського контролю, адже у підприємства, яке постійно розвивається, постійно зростають потреби у ефективності інформації. З метою ефективного і успішного впровадження управлінського контролю на підприємствах України варто зосередити увагу на вирішенні наступних проблем: 1) вибір варіанту побудови системи управлінського контролю в залежності від розміру підприємства, галузі і сфери діяльності підприємства; 2) визначення параметрів інформації, що надходитиме з інших організаційних рівнів, аналіз форми її вирішення, терміни надходження, визначення відповідальних за вчасне та правильне подання цієї інформації; 3) підвищення кваліфікаційних вимог спеціалістів всіх рівнів; 4) запровадження ефективного технічного функціонування системи управлінського контролю, що значно підвищить оперативність контролю завдяки мінімізації розриву в часі між збиранням вхідної інформації та отриманням вихідних, опрацьованих даних, які необхідні для складання управлінської звітності та прийняття на її основі ефективних управлінських рішень.

Таким чином, управлінський контроль у менеджменті підприємства необхідний для виявлення і вирішення проблем раніше, ніж вони нанесуть серйозну шкоду підприємству. Управлінський контроль процес безперервний, він включає спостереження і регулювання різних видів діяльності підприємства з метою полегшення виконання управлінських завдань.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Пирогова О.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Харченко Т.М.

В сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу із економічної кризи, структурних зрушень в народному господарстві, зростанні технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро і макрорівнях.

Проблемам інвестування присвячені наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, серед яких: В.М. Гриньова, О.І. Гуторов, С.А. Гуткевич, М.І. Кісіль, Дж. Кейнс, Т.В. Майорова, П. Массе, А.А. Пересада, П.Т. Саблук та ін.

На нашу думку, найбільш повного і чіткого визначення категорії "інвестиції" зазначено в Законі України "Про інвестиційну діяльність". В цьому законі інвестиції трактуються як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Зазначимо, що у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій. У 2014 році наша країна займала 109 місце. Основними причинами, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій стали: низький рівень довіри до влади, інтенсивне втручання органів державної влади в сектор приватного бізнесу, тіньова економіка, відсутність чіткої стратегії економічного розвитку країни, нестабільність у сфері оподаткування, нестабільність політичної ситуації в країні, корупція.

За даними Держстату у січні-червні 2015 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн. дол. США та вилучено 351,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації, за даними Держстату, за цей період становить 3604,0 млн. дол. США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 3539,3 млн. дол. США). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2015 року становив 42851,3 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення складає 1000,5 дол. США. На підприємствах промисловості зосереджено 31,5% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 25,9%. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн. дол. США, Німеччина – 5489,0 млн. дол. США, Нідерланди – 5108,0 млн. дол. США, Російська Федерація – 2685,6 млн. дол. США, Австрія – 2354,3 млн. дол. США, Велика Британія – 1953,9 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1872,6 млн. дол. США, Франція – 1539,2 млн. дол. США, Швейцарія – 1371,2 млн. дол. США та Італія – 966,6 млн. дол. США. До десяти регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільше всього інвестицій – 93,7 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій.

З огляду на вищесказане, необхідно здійснити низку першочергових заходів, а саме: – підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, залучити до його розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу; – розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості, забезпечити державний моніторинг їх виконання як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій; – поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів з підготовки інвестиційних пропозицій, складання інвестиційних бізнес-планів, юридичного супроводу інвестиційних проектів, управління інвестиційними проектами. Передбачити механізми надання державою послуг щодо підвищення кваліфікації та атестації фахівців у сфері інвестиційної діяльності; – суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки; – підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів; – поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довгостроковий період часу.

Таким чином, реалізація цих заходів дозволить Україні залучити увагу іноземних інвесторів до вітчизняної економіки, а на запропоновані заходи не повинні впливати зміна владних політичних команд, метою яких повинно бути гарантованість захисту ринкових прав і свобод інвестора.

ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сайко Я.Ю., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Харченко Т.М.

Вирішення проблеми забезпечення спроможності вітчизняних підприємств займати активну позицію на конкурентному ринку в умовах поглиблення інтеграційних процесів та трансформація національної економіки на фоні складної економічної ситуації в країні передбачає формування ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств, здатних адаптуватися до динамічних умов ринкового середовища, характерною особливістю якого є невизначеність і нестабільність поведінки споживачів, підприємців, постачальників, конкурентів та інших учасників ринку.

Методологічні та прикладні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства знайшли відображення у працях учених І. Ансоффа, Г. Азоєва, Д. Росса, А. Сміта, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Р. Фатхутдінова, А. Юданова, В. Геєця та інших економістів.

Беручи до уваги вищесказане, доцільно розглянути і систему чинників конкурентоспроможності підприємства, що має ієрархічну структуру. Безліч чинників, що формують конкурентоспроможність підприємства, можна умовно поділити на три групи, які, у свою чергу, поділяються на підсистеми нижчого рівня:

Чинники макрорівня відображають вплив умов функціонування – національної й міжнародної економіки. До основних чинників макрорівня віднесемо: – конкурентоспроможність економіки країни в цілому та імідж держави на міжнародній арені, що визначаються: обсягом реального ВВП, обсягом промислового виробництва, сумою капітальних інвестицій, індексом інфляції, показниками дефіциту бюджету та зведеного платіжного балансу, рівнем реальних доходів населення; – політичні чинники: стабільність політичної ситуації в державі, сталість політико-економічного розвитку; – якість державного регулювання: законодавча база, рівень корупції в країні; – правові чинники: законодавча база, що сприяє процесу виробничої діяльності та розвитку економіки, її прозорість та стабільність, рівень відповідності європейським та світовим нормам права; – економічні: зв'язки з іншими країнами; експортно-імпорتنі відносини; система стандартизації та сертифікації продукції, що випускається в державі; розробка та реалізація програм у пріоритетних сферах економіки; регулюванні валютного курсу, податкова, кредитна системи; – науково-технічний потенціал: рівень науково-технічного прогресу, обсяги інноваційної діяльності, частка витрат на науково-дослідні роботи, кількість запатентованих технологій, рівень екологізації виробництв, технологічний рівень обладнання, що використовується у виробництві тощо; розвиток інфраструктури: транспортної, систем комунікацій; – природно-географічні чинники: розміщення продуктивних сил; наявність джерел сировини; вартість ресурсів; кліматичні умови господарювання; – соціокультурні чинники: культурні традиції, національні звичаї, менталітет мешканців країни:

Чинники мезорівня характеризують галузь, що впливають на конкурентні переваги підприємства та формуються на рівні регіону, галузі. Отже, залежать від їх особливостей та специфіки: конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість галузі або регіону; наявність вхідних бар'єрів; доступність ресурсів, їх вартість; наявність регіональних програм підтримки бізнесу та їх дієвість; рівень розвитку регіональної інфраструктури; наявність та дієвість спеціальних економічних зон та інші [1, 220];

Чинники мікрорівня – безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства, зокрема ціна, якість товару галузі та рівень обслуговування.

Перші два рівні формують зовнішні чинники впливу на конкурентоспроможність підприємств, а третій рівень – внутрішні чинники. Розподіл чинників формування конкурентоспроможності підприємства на зовнішні та внутрішні є доцільним, тому що даний вид чинників відображає процеси перетворення організаційної структури підприємства й функціональних сфер діяльності з метою адаптації до динамічного зовнішнього середовища.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства слід розглядати з урахуванням чинників конкурентоспроможності продукції, потенціалу підприємства, галузей, регіонів і країни в цілому. Оцінювання стану використання взаємопов'язаних та взаємозалежних рівнів визначається, перш за все, здатністю конкретних виробників випускати конкурентоспроможну продукцію. Критерії, характеристики і чинники динаміки конкурентоспроможності для кожного її рівня мають власну специфіку. Залежно від комбінації чинників впливу, конкретне підприємство характеризується досягнутим рівнем та особливим характером формування конкурентоспроможності. Запропонована систематизація чинників конкурентоспроможності підприємств дозволяє розробити систему показників конкурентоспроможності та методи її оцінювання, спрямувати їх на нейтралізацію існуючих проблем підприємства.

КОРУПЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНЕ ЯВИЩЕ

Левадня Т.В., студентка 4 курсу, факультету ЕіМ, спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: доцент Баценко Л.М.

Корупція – це протиправна діяльність, яка полягає у використанні службовими особами їхніх прав і посадових можливостей для особистого збагачення, це підкупність і продажність громадських і політичних діячів. Корупція стала універсальною проблемою, яка впливає на всі сфери суспільного життя, а найбільше вражає сферу взаємовідносин громадян з органами державної влади та місцевого самоврядування, з якими найчастіше стикаються громадяни при реалізації своїх конституційних прав. Корупція – слово латинського походження, що означає псувати, завдавати шкоди, руйнувати, викривляти, фальсифікувати, а в найуживанішому варіанті – використання особою повноважень, наданих їй державою, з метою власного збагачення або на користь третіх осіб. Г. Блека визначає корупцію як: «діяння, що вчиняється з наміром надати деякі переваги, які несумісні з офіційними обов'язками посадової особи і правами інших осіб; діяння посадової особи, яка неправомірно використовує своє становище чи статус для одержання будь-якої переваги для себе або іншої особи в цілях, які протирічать обов'язкам і правам інших осіб». Корупція – це соціальне явище, яке бере витoki у далекому минулому. Від античної доби й до сьогоднішніх днів значною проблемою політики є проблема контролю за особами та групами осіб, які ставлять власні інтереси вище за інтереси держави і суспільства в цілому. З появою такої соціальної групи, як чиновництво, корупція набула масштабного розмаху. Її міра та відвертість визначалися повнотою надання чиновництву влади над населенням та рівнем загального культурно- цивілізаційного розвитку самого суспільства. М.І. Мельник, аналізуючи підходи до трактування поняття «корупція», зазначав, що цю проблему слід розв'язувати широкоформатно. На його думку, це поняття необхідно відмежувати від інших суспільно небезпечних явищ, таких, як хабарництво, організована та економічна злочинність тощо, з метою належної кваліфікації цього ганебного явища, а також розробки дієвих заходів щодо попередження та протидії. Корупція в Україні сьогодні має особливості, які відрізняють її від корупції в розвинутих країнах світу. Українське суспільство в цілому характеризується низьким рівнем міжособистісної довіри. За даними опитування громадської думки, тільки 27,2% українців погоджуються, що більшості людей можна довіряти. Дуже незначна кількість громадян подає офіційні скарги на корупційні дії до органів влади або правопорядку.

На думку багатьох міжнародних та українських експертів корупція є сьогодні в Україні найважливішою проблемою, більш того, головною загрозою нормального розвитку суспільства. В умовах тотальної корумпованості всіх галузей влади на всіх рівнях принципово неможливо вирішити жодної соціальної, економічної, політичної проблеми.

На нашу думку, за змістом можна виділити такі групи безпосередніх причин та умов розвитку корупції:

- політичні (замкнутість системи управління, її повільний розвиток, відсутність системи виховання патріотичних почуттів, моральних якостей, поверховість при проведенні антикорупційної політики, відсутність державної ініціативи щодо створення громадських формувань, незалежних недержавних структур для зростання активності населення у боротьбі з корупцією);
- економічні (несприятливий режим діяльності підприємств; відсутність прозорості багатьох економічних процесів; на тлі багатих державні службовці не мають навіть помірного достатку);
- правові (відсутність цілісної системи антикорупційних засобів, невизначеність відповідальності за корупційні діяння, формальний характер чинної системи декларування доходів, неповне визначення суб'єктів, не цілеспрямованість правоохоронних органів щодо виконання правових вимог при виявленні корупційних діянь, викритті винних у їх учиненні);
- організаційно-управлінські (відсутність чіткої регламентації діяльності посадових осіб, поширеність у кадровій політиці випадків заміщення посад через знайомство, відсутність механізмів унеможливлення прийняття на службу лідерів і членів злочинних угруповань та здійснення ними кар'єри, відсутність окремих працівників, які контролювали б цю сферу);
- соціально-психологічні (нерозвиненість громадянської свідомості, корислива спрямованість державних службовців, професійна та моральна деформація частини керівників, що виявляється у поблажливому ставленні до корупції) тощо.

У загальному вигляді корупцію можна визначити як соціальне явище, яке охоплює всю сукупність діянь, пов'язаних з неправомірним використанням особами наданої їм влади та посадових повноважень з метою задоволення особистих інтересів чи інтересів третіх осіб, а також інших правопорушень, що створюють умови для вчинення корупційних діянь або їх приховування. Сутність корупції полягає у тому, що вона має соціальну обумовленість, впливає на всі сфери суспільного життя, відзначається транснаціональним характером, економічними, політичними, правовими, психологічними та моральними аспектами та здатністю до постійної мімікрії.

ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПОНОРИ»

Кулик О. О., студ. 5 курсу ФЕіМ, спеціальність: «Менеджмент організації і адміністрування»
Науковий консультант: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

В сучасних умовах господарювання розвиток ринкових відносин зовнішнього середовища вимагає від підприємств формування якісних систем управління, оскільки від цього залежить ефективність одержаних результатів їхньої діяльності. Вирішення даної проблеми охоплює комплекс питань організації, методики та впровадження нових підходів до оцінки якості системи управління, її підсистем та забезпечення управління. Управління саме фінансовою підсистемою є найбільш важливою ланкою в загальній системі управління, оскільки у ній сконцентровані всі сукупні ресурси підприємства, а тому це є головним пріоритетом для ефективного впливу на одержання результатів діяльності.

Теоретичні, методичні та практичні аспекти наукових досліджень які присвячені виокремленню фінансової підсистеми як складової загальної системи підприємства, визначенню її ролі і функцій та формуванню відповідних підходів до управління нею ґрунтовно висвітлені в економічній літературі. Зокрема в наукових працях Л. А. Бернстайн, Е. Брігхем, І. О. Бланка, П. В. Журавльова, Є. Є. Іоніна, В. В. Ковальова, Л. А. Костирко, О. П. Крайник, Г. В. Осовської, К. І. Редченко, Дж. Г. Сігела, В. П. Сладкевич, Дж. К. Шим та інші. Але дана проблема вивчена не повністю і тому набуває актуальності в даному дослідженні.

Під управлінням фінансовою підсистемою розуміють систему форм і методів впливу на складові фінансового управління, їх елементами за рахунок визначених завдань та функцій по удосконаленню цієї підсистеми.

Оцінка рівня управління фінансовою підсистемою нами проведено шляхом розрахунку фінансового стану ТОВ «Понори» Талалаївського району Чернігівської області.

Таблиця 1

Динаміка показників фінансової підсистеми підприємства

Показники	Роки			2015 р. до 2013 р. (+;-)
	2013	2014	2015	
Показники ліквідності підприємства				
К-т абсолютної ліквідності	0,037	0,014	0,011	-0,026
К-т термінової ліквідності	0,05	0,07	0,10	0,05
К-т загальної ліквідності	0,57	0,63	0,84	0,27
Показники ділової активності				
Коефіцієнт оборотності капіталу	0,59	0,71	0,85	0,26
Оборотність дебіторської заборгованості	82,82	17,29	15,12	-67,7
Оборотність запасів	1,49	1,73	1,93	0,44
Оборотність кредиторської заборгованості	13,54	25,89	41,75	28,21
Оборотність власного капіталу	2,65	2,86	2,36	-0,29
Показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт автономії	0,22	0,27	0,44	0,22
Коефіцієнт фінансової залежності	4,63	3,66	2,30	-2,33
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-1,55	-0,95	-0,21	1,34
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування	-0,81	-0,66	-0,22	0,59
Коефіцієнт фінансової стійкості	1,28	1,33	1,76	0,48
Показники рентабельності діяльності підприємства				
Рівень рентабельності продаж, %	20,7	21,1	25,6	4,9
Рівень рентабельності активів, %	4,9	13,9	21,5	16,6
Рівень рентабельності власного капіталу, %	21,27	43,53	46,07	24,8
Рівень рентабельності основних коштів, %	21,9	32,4	58,5	36,6

Діяльність підприємства є ефективною та прибутковою, а також воно результативно використовує власне майно та раціонально користуються оборотними коштами. За проведеною оцінкою наявного становища підприємства можна стверджувати, що управління фінансовою підсистемою на належному рівні, але при цьому підприємству потрібно проводити постійне вдосконалення фінансової підсистеми з метою забезпечення належного рівня прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СИСТЕМА ДІЙ

Денисенко Д. І. гр. МОіА-1602с

Науковий керівник: канд. е.н. доцент Харченко Т. М.

Побудова моделей організації як система дій управління об'єктами є однією з важливих умов ефективності цього управління. В загальному вигляді будь-яку систему можна звести до її елементів (складових) та принципів їх організації. Така постановка питання актуалізує дослідження та формування поля моделі організації як підґрунтя системи дій.

Проблему формування та використання моделі організації як систему дій розглядали такі вчені: О. Богданов, Л. фон Берталанфі, М. Месарович, А. Уймов та інші досліджували їх у процесі розробки засад загальної теорії систем; Н. Вінер, У. Росс Ешбі, В. Глушков, Р. Аккоф зробили внесок у формулювання певних принципів системної організації через формування кібернетичних теорій; Г. Спенсер, Т. Парсонс, Р. Мертон, Н. Луман та інші – у формування теорій соціальних систем; синергетика як наука про самоорганізацію систем різної природи своїми успіхами зобов'язана таким науковцям, як І. Пригожин, Г. Хакен, С. Курдюмов, О. Князева.

Модель організації визначає структуру і механізми координації діяльності організації. Основними елементами організаційної моделі є система робіт, робочі групи і процеси, пов'язані з ними. Останні визначають відносини управління і комунікаційні зв'язки. Фактично модель організації є суперструктурою, в межах якої здійснюється діяльність організації [3].

Існують два основних типи систем: закриті та відкриті системи.

Закрита система (closed system) – система, ізольована від зовнішнього середовища, елементи якої взаємодіють тільки один з одним, не маючи контактів з зовнішнім середовищем.

Відкрита система (open system) – система, яка взаємодіє з навколишнім середовищем в якомусь аспекті: інформаційному, енергетичному, матеріальному [4].

Відкрита система має здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і повинна робити це для того, щоб продовжити своє функціонування [2].

Організація як складна система складається з великих складових частин, які називаються підсистемами. Підсистеми можуть, у свою чергу, складатися з більш дрібних підсистем. Оскільки всі вони взаємозалежні, неправильне функціонування навіть найменшої підсистеми може вплинути на систему в цілому. Тому робота кожного працівника і кожного відділу в організації дуже важлива для успіху всієї організації [3].

Ключовими складовими організації є [1]:

- стратегія (strategy) – плани і напрями дій, що визначають розподіл ресурсів, що фіксують зобов'язання щодо здійснення певних дій у часі для досягнення поставлених цілей;
- структура (structure) – внутрішня композиція організації, яка відображає поділ організації на підрозділи, ієрархічну субординацію цих підрозділів та розподіл влади між ними;
- системи (system) – процедури і рутинні процеси, що протікають в організації;
- штат (staff) – ключові групи персоналу організації, їх характеристики за віком, статтю, освітою тощо;
- стиль (style) – стиль управління і організаційна культура;
- кваліфікація (skills) – відмінні можливості ключових людей в організації;
- розділені цінності (shared values) – сенс і зміст основних напрямків діяльності, які організація доводить до своїх членів [1].

У відповідності з цією концепцією тільки ті організації можуть ефективно функціонувати і розвиватися, в яких менеджери можуть містити в гармонійному стані систему, що складається з перерахованих семи складових.

Модель організації як система дій є "ключем" до розгортання сукупності узгоджених, взаємопов'язаних, поєднаних управлінських моделей різної глибини деталізації та предметної спеціалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буздан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Б. Буздан. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2011. – 349 с.
2. Методологія державного управління: словник-довідник / уклад. В.Д. Бакуменко; за заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К. : Вид-во НАДУ, 2014. – 196 с.
3. Новак В.О. Інформаційне забезпечення менеджменту: Навчальний посібник / В.О. Новак, Л.Г. Макаренко, М.Г. Луцький. – К. : Кондор, 2010. – 462 с.
4. Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов / Ю.М. Плотинский. – М. : Логос, 2012. – 279 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Овсянко А.М., студ. 1м курсу ФЕІМ , спец. «Менеджмент організації та адміністрування»
Науковий керівник : к.е.н., доц. Ксенофонтова М.М.

Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні в умовах реформування економіки спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності, що означає збитковість багатьох підприємств. З огляду на це, для ефективного управління підприємством необхідно вдосконалити оцінки та прогнозування прибутку, що є актуальним для розвитку та діяльності підприємства. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки потрібно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи (прибутки чи збитки), а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і у партнерів, на підставі попередніх даних.

Теоретичним та практичним аспектам управління прибутком сільськогосподарських підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: В. Г. Андрійчука , М. Д. Білик , І. О. Бланка , М. Я. Дем'яненка, Г. Г. Кірейцева, К. Р. Макконела та С. Л. Брю, В. Я. Месель-Веселяка, О. В. Олійника, В.Я. Плаксінка, П. Т. Саблука , Г. В. Савицької , також варто згадати: Л. Балабанову, С. Баранцеву , В. Блонську , Р. Валевич, Н. Власову, Л. Донець , Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Б. Мізюка, Н. Міценко, Л. Омелянович, О. Пігунову, А. Садекова, Н. Ушакову, О. Хістеву, В. Худу, Л. Чорну та ін.

Здебільшого, в економічній літературі прибуток розглядають як частину чистого доходу, що залишається після вирахування загальної величини витрат із загального розміру доходів. На противагу попередньому твердженню, М. Д. Білик вважає, що не слід ототожнювати прибуток із чистим доходом, оскільки прибуток – це частина категоріального апарату мікроекономіки, а чистий дохід є самостійною категорією макроекономіки. Крім того, Донець Л.І. зазначає, що економічна діяльність підприємства може бути дохідною, та, в кінцевому підсумку, збитковою, а тому ототожнювати доходність і прибутковість є недоцільним.

Важливість показника прибутку визначає його роль у системі управління підприємством. Будь-які рішення у сфері організації виробництва, технічного розвитку підприємства, маркетингу, розширення і диверсифікації діяльності, управління персоналом, логістики та матеріально-технічного забезпечення, структури та реорганізації підприємства, фінансового управління та обґрунтування джерел фінансування інвестиційних проектів і виконання поточних завдань, у кінцевому рахунку відображаються у зміні розміру прибутку.

У цих умовах процес управління прибутком як багатофункціональним синтетичним показником, стає найважливішим процесом, який необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати до змінного середовища.

Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей. Детальне вивчення існуючих підходів до розуміння специфіки управління прибутком підприємств дає підстави констатувати, що ця сфера досліджень на сьогодні є доволі дискусійною.

Зокрема, на думку І. О. Бланка, управління прибутком є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання. Аналогічної точки зору притримується і В. В. Худа: «Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві».

Метою економічного управління прибутком є розробка ефективної стратегії та політики формування прибутку підприємства, обґрунтування раціональних напрямів його використання і виявлення оптимального рівня рентабельності фінансових вкладень у довгостроковому періоді.

За проведеними дослідженнями управління прибутковістю підприємства слід сформулювати такі заходи:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності підприємства будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВОМ

Бабенко В.В., студ. 1м курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент організації та адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ксенофонтова М.М.

Безперечно, прибуток, виступаючи гарантом прогресу будь-якої економічної системи, чутливий до безлічі факторів, як внутрішнього, так і зовнішнього середовища - бюджетно-податкової, цінової, інвестиційної, грошово-кредитної політики органів законодавчої та виконавчої влади тощо, чим і визначаються організаційно-економічні умови його формування.

Фінансовий результат за підсумками фінансового року, сигналізує про необхідність упровадження заходів як з боку суб'єкта господарювання (зниження собівартості продукції, проведення змін у ціновій політиці, пошуку нових каналів збуту). А тому практична реалізація будь-якого управлінського рішення залежить саме від впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: маржинальний, валовий, операційний, від звичайної діяльності, та чистий. Відповідно до чинних в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій, прибуток від звичайної діяльності становить близько 95% загальної суми отриманого підприємством прибутку.

Для вирішення будь-яких питань, пов'язаних з управлінням виручкою і прибутком, важливо правильно визначити характер витрат на реалізовану продукцію. Мова йде про поділ усіх витрат на постійні і перемінні, а також на прямі і непрямі.

Перемінні витрати – це ті види витрат, величина яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва і продажів у натуральних вимірниках. До них, як правило, відносяться витрати на сировину і матеріали, на оплату праці робітників-відрядників, на паливо, газ і електроенергію для виробничих цілей, тару й упакування тощо.

Постійні витрати – це види витрат, сума яких не залежить від натурального обсягу виробництва і продажів, – наприклад, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, орендна плата, витрати по утриманню приміщень тощо.

Однак не випадково перемінні і постійні витрати носять більш точні назви умовно-перемінних і умовно-постійних. Умовність полягає в тому, що деякі види витрат, що традиційно прийнято вважати постійними, у визначених ситуаціях можуть поводитися як перемінні, і навпаки.

Таким чином, абсолютно придатного для всіх підприємств і всіх періодів їхньої діяльності переліку перемінних і постійних витрат не існує. Але в кожному випадку фахівці підприємства можуть оцінити, збільшення яких витрат піде за збільшенням натурального обсягу виробництва і продажів, і в якій пропорції. Тому точний поділ витрат на перемінні і постійні можливий. Крім того, він необхідний, – інакше не можна оцінювати вплив тих чи інших змін у попиту на продукцію, на показник виручки і прибутку від продажів.

Розподіл витрат на прямі і непрямі здійснюється по ознаці можливості віднесення того чи іншого виду витрат до визначеного виду продукції, не користуючись при цьому умовними прийомами розподілу витрат. Витрати, здійснювані для виробництва і продажів тільки одного виду продукції, є прямими, всі інші – непрямими. Як правило, прямі витрати в основному є перемінними, однак деякі види перемінних витрат можуть виявитися непрямими (наприклад, витрати палива й електроенергії на технологічні потреби в приміщенні, де виробляється кілька видів продукції, і ін.).

Тільки прямі перемінні витрати відносяться безпосередньо до даного виду продукції, всі інші витрати розподіляються по видах продукції умовно. Це означає, що при виборі тієї чи іншої ознаки розподілу загальна величина витрат на даний вид продукції може змінюватися. Названа обставина дуже важлива для встановлення меж можливого маневрування цінами на окремі види продукції. У цілому по підприємству виручка від продажів (за винятком прямих перемінних витрат) являє собою маржинальний прибуток. Іншими словами, маржинальний прибуток – це сума постійних непрямих витрат і прибутку від продажів, що повинні міститися в складі виручки від продажів. У ціни на окремі види продукції відповідні частини маржинального прибутку включаються в залежності від стану попиту на кожен вид продукції. Фінансова доцільність продажів виду продукції визначається лише однією умовою: його вартість за продажними цінами повинна бути вище прямих перемінних витрат. Якщо підприємство виробляє і продає кілька видів продукції, попит на кожний з яких міняється по-різному, підприємство в межах наявних можливостей повинне змінити обсяг продажів окремих номенклатурних груп виробів для того, щоб виручка і прибуток від продажів у цілому по підприємству були не нижче необхідних розмірів.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АВС-АНАЛІЗУ ДЛЯ СКОРОЧЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ У СВК «ТОКАРІ»

Головня І.В., студ. 1 курсу магістратури ФЕіМ, спец. «Менеджмент організації та адміністрування»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка являється одним з найважливіших чинників впливу на фінансовий результат підприємства.

На сучасному етапі розвитку існує велика кількість різноманітних систем і методів управління витратами, що зумовлено удосконаленням технології та організації виробництва, розробкою теорії нормування витрат праці та необхідністю управління витратами на підприємстві і регулюванням собівартості продукції.

АВС-аналіз - метод, який дозволяє класифікувати ресурси організації залежно від їхньої значимості для підприємства. Даний метод ґрунтується на принципі Парето.

Відносно АВС-аналізу правило Парето виглядає таким чином: надійний контроль 20% позицій дозволяє ефективно на 80% контролювати систему. У бізнесі принцип АВС-аналізу та принцип Парето використовуються найчастіше у логістиці для управління запасами сировини, комплектуючих, постачальників, клієнтів тощо.

На основі наведеного аналізу з використанням описаного методу основні види витрат Сільськогосподарського виробничого кооперативу «Токарі» Лохвицького району Полтавської області, на виробництво кукурудзи на зерно в 2015 році характеризуються такою структурою (табл.1).

Таблиця 1

Розрахунки і результати АВС - аналізу

№	Витрати	Загальна сума витрат, тис.грн	Частка за позиціями %	Частка з нарастаючим підсумком, %	Група
1	інші прямі витрати	1817,8	31,7	31,7	A
2	інші матеріальні витрати, не названі вище	1272,9	22,2	53,9	A
3	пальне і мастильні матеріали	985,4	17,2	71,1	A
4	прямі витрати на оплату праці	725,9	12,7	83,7	B
5	насіння та посадковий матеріал	565,6	9,9	93,6	B
6	мінеральні добрива	246,6	4,3	97,9	C
7	оплата послуг сторонніх організацій	121,4	2,1	100,0	C
	ВСЬОГО	4 802,0	100,0	-	-

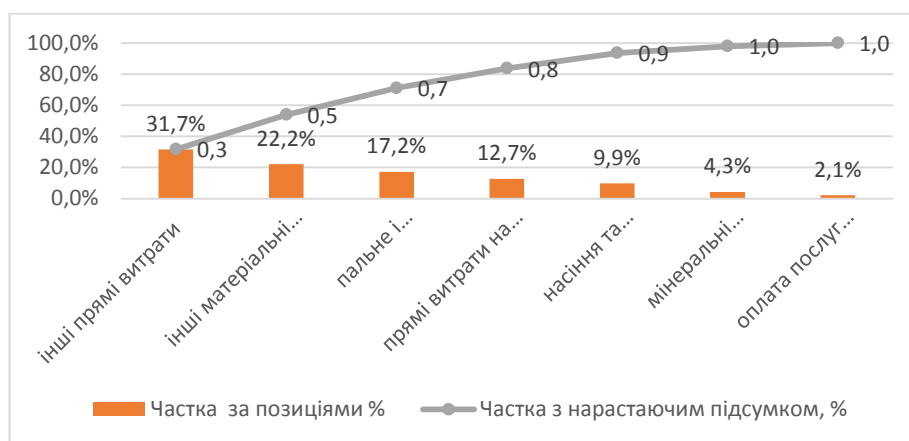


Рис1. Графічне зображення проведених розрахунків – діаграма Парето

Проаналізувавши отримані дані, зробимо висновок щодо розподілу витрат на вирощування кукурудзи на групи: до групи А увійшли інші прямі та матеріальні витрати та витрати на паливо (71,1%); до групи В – увійшли витрати на насіння та витрати на оплату праці (22,5%); у групу С – увійшли витрати мінеральні добрива і оплату послуг сторонніх організацій (6,4%). Найбільшу увагу СВК «Токарі» слід приділити витратам, які увійшли до групи А – це саме та група витрат, яка займає найбільшу питому вагу при виробництві кукурудзи і саме ці витрати підприємство повинно контролювати і визначити шляхи їх скорочення.

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ В МЕНЕДЖМЕНТІ

Бондаренко Д. С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С. Г.

В даний час жодна сфера людського життя не може обходитися без прогнозів як засобів пізнання майбутнього. Важливе значення мають прогнози соціально—економічного розвитку суспільства, обґрунтування головних напрямків економічної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень. Ефективним інструментом аналізу тенденцій та прогнозування перспектив економічного росту є економетричні методи та моделі. Економетрія базується на вивченні взаємодії різних економічних процесів і показників та відображення взаємодії у формальному виді і побудові моделей. Ефективне використання економетричних моделей ми можемо побачити при вивченні динамік і тенденцій розвитку економіки, виявлення впливу важливих факторів на кінцеві результати.

Економетричні моделі розглядали такі провідні науковці, як Я. Тінберген, Л. Клейн та А. Гольденберг.

Економетрична модель — це логічний опис того, що економічна теорія вважає особливо важливим при дослідженні певної проблеми. Як правило, модель має форму рівняння чи системи рівнянь, що характеризують виокремлені дослідником взаємозалежності між економічними показниками. Економетрична модель, що пояснює поведінку одного показника, складається з одного рівняння, а модель, що характеризує зміну кількох показників, — із такої самої кількості рівнянь. У моделі можуть бути також тотожності, що відбивають функціональні зв'язки в певній економічній системі. Оскільки така модель поєднує не лише теоретичний, якісний аналіз взаємозв'язків, а й емпіричну інформацію, то в ній, на відміну від просто економічної моделі, завжди присутні стохастичні залишки. Саме ймовірнісні характеристики залишків моделі зумовлюють якість тієї чи іншої аналітичної форми моделі.

Виділяють декілька головних економетричних моделей.

Концепція Тінбергена вважається базовою теорією економічної політики. Згідно з її складовими економічної політики є: ключові цілі добробуту (набір макроекономічних показників); інструменти, якими володіє уряд; модель, що погоджує цілі та інструментарій, що дозволяє визначити оптимальний масштаб політичних дій. Важливе місце серед моделей глобальної економічної динаміки займає система ЛІНК, розроблена під керівництвом американського економіста, лауреата нобелівської премії Лоуренса Клейна у 1980. Система ЛІНК об'єднує безліч різних за розмірами і структурою моделей країн і регіонів світу, які потім включаються в єдину систему за допомогою моделі міжнародної торгівлі. Модель кожної з них містить блоки: споживання, інвестиції, дохід і зайнятість, грошовий обіг, індексу цін. Світова торгівля моделюється в розрізі укрупнених товарних груп.

До глобальної моделі, втіленої в систему ЛІНК, економетристи пройшли досить довгий шлях від простих до Бруклінської моделі (США містить 115 рівнянь поведінки макроекономічних показників і 88 балансових тотожностей, 1972). Практичні додатки економетрики здійснюються в напрямках:

- 1) прогнозування економіки;
- 2) структурний аналіз;
- 3) аналіз сценаріїв проведення економічної політики.

Методика економетричного аналізу дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки тенденцій зміни економічних факторів.

Практичний аспект використання методів економетричного аналізу дозволив виявити негативні тенденції в розвитку досліджених підприємств. До таких можна віднести: скорочення середньооблікової чисельності працівників, перевищення швидкості скорочення власного капіталу над позиковим, зменшення співвідношення витрат інвестованого капіталу на оплату праці й матеріали. Це своєчасно дозволяє реагувати на негативні тенденції, що з'являються на підприємствах.

На основі розроблених економетричних моделей розробляється ефективний механізм управління, спрямований на розвиток підприємницьких структур, який буде враховувати особливості і тенденції економічних факторів досліджених підприємств.

На базі економетричного аналізу пропонується впровадити комплексний підхід щодо управління суб'єктами підприємницької діяльності, який починається з управління факторами на початку виробничого процесу і закінчується розробкою ефективних рішень щодо розвитку підприємств.

Список використаної літератури:

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки; Навч. Посіб. – К.; Вид-во КНЕУ, 2006.
2. Каркавчук В. Економетричне моделювання динаміки рівня фінансової безпеки підприємства / В. Каркавчук // Вісник Львівського університету. – 2008. - № 40. – с. 121-125.

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ДП "КОНОТОПСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО"

Угнівенко Г.І., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: доц. Л. М. Баценко

За сучасних умов інтенсифікація промислового виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємств потребують постійного удосконалення їхньої технічної бази, що сприяє підвищенню ефективності використання основних виробничих фондів. Підвищення якості управління пов'язане із застосуванням сучасних методів оцінювання стану основних виробничих фондів, планування та аналізу їхнього розвитку, формування комплексного підходу до оцінювання взаємозв'язків показників фінансово-господарської діяльності підприємств та показників використання основних виробничих фондів.

Вирішенню проблем функціонування ринкових економічних механізмів, зокрема тих, що стосуються управління ефективністю використання основних виробничих фондів, присвячено значну кількість наукових праць. Вагомий вклад зробили А. Пушкар, О. Веклич, О. Гребешкова, Ю. Ребров, С. Лемпа, В. Полторигін, М. Волков, І. Кашкін, П. Круц та інші.

Будь-яке підприємство повинне прагнути до підвищення ефективності використання основних виробничих фондів. Це є запорукою збільшення виробництва продукції, що в кінцевому підсумку веде до збільшення доходів, а отже, до підвищення рівня рентабельності. Тому проблема максимальної ефективності основних фондів повинна стати однією з ключових для будь-якої організації. Крім того при ефективному використанні основних фондів знижується потреба в них, що веде до економії, тобто мінімізації витрат, а це в свою чергу все ж таки впливає на підвищення рівня рентабельності.

Одним з головних факторів підвищення ефективності виробництва на лісгосподарських підприємствах є забезпеченість їх основними фондами в необхідній кількості та асортименті і більш повне їх використання.

Розрахувавши відповідні показники ДП "Конотопське лісове господарство" можемо відмітити, що наявність основних виробничих фондів характеризується середньорічною вартістю основних виробничих фондів на 1676 тис. грн. або на 14,7%. Це свідчить про нарощування основних виробничих фондів, їх розширене відтворення.

Фондоозброєність у 2015 році становить 69,1 тис., що на 8,5 тис. грн. або на 14% більше ніж у 2013 році. Це відбулося за рахунок збільшення чисельності працюючих і середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Показник фондовіддачі збільшився на 50% або на 1,2 грн., це означає, що у 2015 році на 1 грн. вкладених основних засобів підприємство отримало 3,6 грн. продукції, а у 2013 році отримало 2,4 грн. Фондомісткість у звітному році зменшилась на 34,2%, тобто для того, щоб виробити 1 грн. продукції підприємство вкладало у 2013 році - 0,41 грн., а у 2015 році - 0,27 грн. Підвищення на 112,6% такого основного економічного показника, як рівень рентабельності, характеризує діяльність підприємства як ефективну.

Для більш ефективного використання основних засобів необхідно покращувати структуру основних фондів, підвищувати питому вагу їх активної частини до максимально можливої величини; скорочувати і ліквідувати прості обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, поліпшувати використання будівель і споруд; встановлювати додаткове обладнання на вільних площах; грамотно розробляти різні проекти будівництва; ліквідувати зайве обладнання; встановлювати обладнання, яке забезпечує більш правильні пропорції між його окремими групами.

У сучасних умовах господарювання комплексність заходів, спрямованих на покращення використання основних виробничих фондів, забезпечує досить високий технічний рівень фондів, допомагає підвищенню продуктивності праці, зростанню об'єму продукції, зменшенню собівартості, збільшенню прибутку і рентабельності виробництва та національного доходу взагалі. Тому знання суті основних виробничих фондів, особливостей їх використання та оновлення, впливу на усі економічні процеси виробництва, можливих напрямів підвищення ефективності використання основних виробничих фондів необхідні для організації вдосконалення управління цими процесами, особливо тим, хто буде безпосередньо займатися цим на підприємстві.

Література:

1. Забелін С. І. Шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих фондів на промислових підприємствах / С. І. Забелін, В. Ф. Новікова. – М.: Видавничо-торгова корпорація «Дашков і Ко», 2013. – 10 с.
2. Білобжецький І. А. Основні засоби підприємства: облік, оцінка контроль / І. А. Білобжецький. // Фінанси. – 2012. – №11. – С. 66–67.
3. Чумаченко М. Г. Економіка підприємства / І. М Бойчук - К. : Знання, 2010. - 280с.

ВИКОРИСТАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА А. ФАЙОЛЕМ

Дацкевич А.А., студ. 1 курсу магістратури ФЕіМ, спец. «Менеджмент організації та адміністрування»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Дубовик С.Г.

Адміністративна модель – напрям управлінських досліджень, ціль яких полягає у спробі створити набір універсальних принципів управління, що дали б змогу на основі діагностики конкретної організації виробити напрями підвищення її ефективності. Школа адміністративного управління, в рамках якої відокремилась адміністративна модель організації, базувалася на розробці й використанні універсальних принципів і функцій управління підприємством, таких як: структура виробництва, розподіл праці, централізація, ініціатива, планування, дисципліна, система заохочень, підпорядкованість особистих інтересів загальним.

Файоллю належить розробка ряду принципів адміністративного управління, які, на його думку, є універсальними для будь-якої організації. Ці принципи не втратили свого значення і нині.

1. Влада невіддільна від відповідальності. Зазвичай це формулюється як: "Одержав права - неси відповідальність". На сьогодні особливо важливий зворотний бік цього принципу: "Наклали відповідальність - дайте права".

2. Розподіл праці при спеціалізації. Користь спеціалізації широко відома. Але відомо також, що зв'язаний з нею розподіл праці має свої межі, за якими йде втрата ефективності.

3. Єдність розпоряджень. Робітник повинен одержувати вказівки тільки від одного керівника.

4. Дисципліна. Головна ідея полягає в тому, що дисципліна обов'язкова для всіх. Але оскільки керівництво завжди здійснюється зверху донизу, то можна сказати, що дисципліна така, який сам керівник. Файоль пов'язував дисципліну з повагою і зовнішніми проявами.

5. Єдність керівництва. Цей принцип розкривається так: "Один керівник і єдиний план для сукупності операцій, які мають спільну мету". Тут, по суті, закладаються основи цільового управління.

6. Підпорядкованість індивідуальних інтересів загальним. Це означає, що інтереси робітника або групи робітників не повинні переважати над інтересами підприємства в цілому. Якщо інтереси розходяться, то керівник повинен їх примирити.

7. Винагорода. Файоль вважає, що винагорода та метод оплати праці повинні бути справедливими і максимально задовольняти як співробітників, так і роботодавців.

8. Централізація. Нові підходи полягають в тому, що централізація має розумну міру. В загальному випадку - чим більше підприємство, тим менше повинно бути централізація.

9. Ієрархія. Через неї реалізується актуальна на сьогодні думка про необхідність мінімальних ієрархічних сходинок, а також про користь горизонтальних зв'язків у системі управління.

10. Порядок. Файоль ділить порядок на "матеріальний" - порядок речей і "соціальний" - порядок людей. Йдеться про необхідність точних знань виробництва і робітників з можливостями і потребами.

11. Справедливість. Вона забезпечується лояльністю і відданістю персоналу - з одного боку, добротою і об'єктивністю адміністраторів - з іншого.

12. Стабільність персоналу. Файоль розглядає плинність кадрів як причину і одночасно як наслідок неефективного керівництва. Стабільність персоналу - перша ознака доброго керівництва.

13. Ініціатива. Адміністратор повинен стимулювати ініціативу знизу. Це дуже актуально в наш час.

14. Корпоративний дух. Мова йде про важливість колективізму в роботі підприємства. Тому принцип "розділяй і володай" в управлінні виробництвом застосувати не можна. Повинні бути спільні інтереси у працюючих на виробництві людей.

Вважаючи запропоновані ним принципи універсальними, Файоль, проте, указував, що їхнє застосування повинне носити гнучкий характер і враховувати ситуацію, у якій здійснюється управління. Він відзначав, що система принципів ніколи не може бути довершена, навпроти, вона завжди залишається відкритою для доповнень, змін, перетворень, заснованих на новому досвіді, його аналізі, осмисленні, узагальненні. Тому число принципів управління необмежено.

Багато принципів управління дотепер мають практичну цінність. Сучасні компанії керуються також і власними принципами управління, які переукуються з принципами, розробленими Файолем.

Список літератури:

1) Баєва О. В. Основи менеджменту: Практикум/ О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. Згалат-Лозинська. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 522 с.

2) Єрмошенко М. Менеджмент: Навчальний посібник/ Микола Єрмошенко, Сергій Єрохін, Олег Стороженко; Національна академія управління. - К.: Національна академія управління, 2006. - 655 с.

3) Осовська Г. Основи менеджменту: Підручник/ Галина Осовська, Олег Осовський. - 3-е вид., перероб. и доп.. - К.: Кондор, 2006. - 661 с.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА МЕТОДОМ DEA

Долгіх Я.В., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики СНАУ

Ефективне управління сільськогосподарським виробництвом передбачає аналіз його ефективності. В останній час в зарубіжній практиці широко застосовується непараметричний метод оцінки ефективності DEA. За методом DEA можна не тільки оцінити відносну ефективність виробничої діяльності, а й визначити значення ресурсних показників, що дозволяють неефективним підприємствам стати 100 відсотків ефективними. Незважаючи на різноманіття теоретичних і практичних результатів в області застосування методу DEA недостатньо досліджені питання його практичного використання для отримання оцінок ефективності сільськогосподарського виробництва та оптимальних значень ресурсних показників. Тому дослідження є актуальним.

В залежності від одиниць вимірювання вхідних і вихідних параметрів, а також набору вихідних параметрів, що характеризують результати виробничої діяльності за методом DEA можна розрахувати технічну, аллокативну та загальну ефективності.

Технічна ефективність характеризує результат перетворення ресурсів у обсяг продукції, представлений у натуральному виразі. Аллокативна – результат перетворення витрат на ресурси в обсяг виробленої та реалізованої продукції у вартісному виразі. Загальна ефективність характеризує результат перетворення витрат на ресурси в отриманий прибуток (дохід).

Технічна ефективність досягає максимуму (одиниці), якщо для виробництва заданого випуску $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ використовується мінімальний набір ресурсів $X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_m^*)$ або при заданих ресурсах $X = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ підприємство отримує максимальний випуск продукції $Y^* = (y_1^*, y_2^*, \dots, y_n^*)$. Аллокативна ефективність досягає максимуму (одиниці), якщо у виробництві використовується мінімальні витрати на ресурси $X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_m^*)$ при заданих планах виробництва $Y_1 = (y_{11}, y_{12}, \dots, y_{1n})$ та реалізації $Y_2 = (y_{21}, y_{22}, \dots, y_{2n})$ продукції в дійсних цінах або при заданих витратах на ресурси $X = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ підприємство досягає максимуму виробництва $Y_1^* = (y_{11}^*, y_{12}^*, \dots, y_{1n}^*)$ та реалізації продукції $Y_2^* = (y_{21}^*, y_{22}^*, \dots, y_{2n}^*)$ в дійсних цінах. Загальна ефективність досягає максимуму (одиниці), якщо для отримання заданого прибутку (доходу) від виробничої діяльності $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ використовуються мінімальні витрати на ресурси $X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_m^*)$ або при заданих витратах на ресурси $X = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ підприємство отримує максимальний прибуток (дохід) $Y^* = (y_1^*, y_2^*, \dots, y_n^*)$.

Аналіз технічної ефективності виявляє ефективність використання ресурсів, аллокативної – ефективність їх розміщення (закупівлі та розподілу). Аналіз загальної ефективності виявляє ефективність перетворення вхідних фінансових потоків в економічний результат виробничої діяльності (прибуток або дохід).

Особливістю оцінки ефективності сільськогосподарських підприємств за методом DEA є використання моделі VRS – input. Вимір ефективності в даній моделі відбувається в результаті розв'язку наступної задачі лінійного програмування:

$$\min_{E, \lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_k} E \quad (1)$$

$$EX_0 \geq \sum_{k=1}^K \lambda_k X_k, \quad Y_0 \leq \sum_{k=1}^K \lambda_k Y_k \quad (2)$$

$$\lambda_k \geq 0, \quad k = \overline{1, K} \quad (3)$$

де E – ефективність;

λ_k – коефіцієнти лінійної комбінації, що підлягають визначенню;

$X_0 = (x_{10}, x_{20}, \dots, x_{m0})$, $Y_0 = (y_{10}, y_{20}, \dots, y_{n0})$ – вектори вхідних та вихідних параметрів підприємства, що оцінюється;

$X_k = (x_{1k}, x_{2k}, \dots, x_{mk})$, $Y_k = (y_{1k}, y_{2k}, \dots, y_{nk})$ – вектори вхідних та вихідних параметрів k -го підприємства;

K – кількість підприємств, що порівнюються.

ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМ МОНІТОРИНГУ ПОТЕНЦІАЛУ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

В'юненко О.Б., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики СНАУ

Однією з головних тенденцій розвитку сучасної економіки є зростання швидкості змін зовнішнього середовища і посилення її впливу на процеси функціонування організацій. Тому на сучасному етапі розвитку територій актуальним є широке застосування систем підтримки прийняття рішень, базою для яких є використання систем автоматизованого моніторингу [1]. Єдина технологія моніторингу та оцінки результативності і наукового потенціалу становить методологічну основу формування інформаційних баз даних і управління та дозволяє забезпечити сумісність інформаційних систем.

Загалом виділяють наступні проблеми оцінки потенціалу та результативності діяльності в науковій сфері: 1) відсутність чітко формалізованих оцінок діяльності науковців і, як наслідок, наявна суб'єктивність оцінки їх професійної підготовки; 2) значна кількість результатних факторів, які важко піддаються кількісному вираженню; 3) відсутність актуальних баз даних для системного аналізу, прогнозування та моделювання розвитку наукового потенціалу. На сьогоднішній день визначальними тенденціями в розвитку наукових організацій виступають наступні: 1) необхідність обґрунтування результативності досліджень в організаціях; 2) конкуренція за державне фінансування; 3) необхідність контролю витрат і рентабельності інвестицій; 4) потреба в об'єктивних даних для вимірювання та оцінки ефективності наукової діяльності. Тому передумовами ефективного менеджменту державних наукових і навчальних організацій стають: 1) входження в міжнародні рейтинги; 2) підвищення активності публікацій, як головного критерію результативності наукової діяльності; 3) створення системи компетенцій і кваліфікацій, а також розробка системи професійних стандартів; 4) інтеграція on-line електронних ресурсів, які використовуються в науковому процесі; 5) міжнародна сертифікація і акредитація. Все це робить актуальним завдання розробки вимог до побудови інформаційно-аналітичної системи для оцінки потенціалу діяльності організації на основі достовірної інформації, характеристиках і тенденцій розвитку.

В умовах модернізації державного сектора науки і освіти, зміни статусу установ, ускладнення виконуваних ними завдань особливо важливим є постійний моніторинг і оцінка результативності діяльності державних організацій, тут на перший план виступає завдання управління науковим потенціалом шляхом впровадження процедур оцінки діяльності та розвитку інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Для створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу потенціалу наукових досліджень пропонується використання наступні принципи побудови базової моделі: 1) можливість для моніторингу на постійній основі; 2) створення персоналізованої бази даних співробітників, методів обліку і процедур аналізу; 3) розробка алгоритму оцінки результативності наукової діяльності; 4) моніторинг активності публікацій і цитованості робіт співробітників, в тому числі: публікація монографій, підручників, навчальних посібників, публікація статей в зарубіжних, їх індекс цитування; 5) аналіз міжнародної діяльності, залучення закордонних грантів, спільні публікації із закордонними авторами. Зібрана й оброблена за такими напрямками інформація дозволить проводити моніторинг результативності всієї організації з деталізацією інформації по конкретному підрозділу і співробітнику. Аналітична система моніторингу наукового потенціалу містить у собі і інформаційну і керуючу складові для ефективного використання потенціалу державної організації, з доданими для раціонального прийняття рішень функціями накопичення, зберігання і переробки даних: 1) трудового потенціалу організації, 2) розвитку інструментів для організації інформаційних ресурсів; 3) наукометричних методів для вимірювання і оцінки перспективності наукових досліджень і розробок.

У перспективі найбільш актуальними завданнями управління науковим потенціалом стають розробка формалізованих процедур оцінки і розвитку інформаційної бази з доданими для оптимального прийняття рішень функціями накопичення, зберігання і переробки даних та управління. Основним напрямком їх вирішення стає вдосконалення компетентності співробітників, їх дослідницьких навичок, освоєння інформаційних технологій проектування і аналізу процесів. У вирішенні цих проблем також важлива роль відводиться науковому обґрунтуванню практичних рекомендацій щодо інформаційного забезпечення аналітичної системи, збору інформації та її аналізу, надійному оперативному науково-інформаційному забезпеченню процесів управління науковим потенціалом організації. Також при вирішенні проблеми стандартизації процедур оцінки компетентності співробітників основна роль відводиться науковому обґрунтуванню практичних рекомендацій щодо інформаційного забезпечення аналітичної системи, збору інформації та її аналізу, формалізації та уніфікації процедур самої оцінки.

1. В'юненко, О.Б. Побудова систем моніторингу, аналізу та оцінки прийняття рішень регіонального рівня для ситуаційних центрів АПК [Текст] / О.Б. В'юненко, А.В. Толбатов, С.В. Агаджанова та ін. // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах. - 2015. - № 4. - С. 194-201.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Байда С. В., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доц. В'юненко О.Б.

Аналізуючи стан економіки в нашій країні, потрібно розглянути інноваційні підходи до формування маркетингової стратегії підприємства. Очевидно останнім часом збільшилося значення стратегічної поведінки, що дозволяє підприємству ефективно функціонувати та приймати важливі рішення в конкурентному середовищі й забезпечувати конкурентні переваги в довгостроковій перспективі. Щоб визначити чітке майбутнє підприємства на основі вираженої маркетингової стратегії, підприємству необхідно запровадити розгалужену маркетингову діяльність. Саме маркетингові методи управління дозволяють підприємству пристосовуватись до умов постійної зміни ринкової кон'юнктури, вступати у діалог зі споживачем, виявляючи приховані мотиви його поведінки, спрямовувати політику управління підприємством згідно з ринковими тенденціями. Тому дослідження формування ефективної маркетингової стратегії підприємства потребує уваги дослідників, фахівців та науковців, як теоретично-прикладного фундаменту оптимізації маркетингової діяльності сучасних підприємств.

Проблемам формування маркетингової стратегії на теоретичному рівні розглядаються роботи таких західних та вітчизняних дослідників, як: Ф. Котлер, Г. Ассель, Г. Мінцберг, І. Ансофф, С. Гаркавенко, С. Ілляшенко, Л. Балабанова, Ю. Лапигін, А. Дурович, О. Зозульов та інші. Однак певні науково-практичні аспекти, а саме визначення взаємного впливу інноваційності підприємства та його маркетингової стратегії на основі загальної моделі формування маркетингової стратегії розкриті недостатньо повно.

Сучасна непередбачувана економічна ситуація змушує підприємства застосовувати все більш складні механізми конкурентної боротьби для завоювання, утримання та нарощування своєї ринкової позиції. Західні підприємства вже доволі давно усвідомили важливість управління на засадах маркетингу як фактор досягнення успіху, саме тому конкуренція на світовому ринку в період постійних трансформаційних змін є одним із найбільш значущих чинників впровадження маркетингових методів у більшості сфер діяльності підприємства.

Таким чином, створення та впровадження якісної маркетингової стратегії дозволяє підприємству підвищити ефективність та надає конкурентну перевагу порівняно з конкурентами, які нехтують цим інструментом. Для повноцінного ефекту маркетингова стратегія повинна включати інноваційний аспект для стимулювання подальшого розвитку підприємства. Тому доцільним є аналіз впливу інноваційної складової на формування маркетингової стратегії на основі взаємозв'язку між ринковою конкуренцією та впровадженням нововведень.

Для реалізації більшості пріоритетних напрямків у діяльності підприємств (забезпечення ефективності господарської діяльності, створення сильних конкурентних позицій, узгодження ресурсів підприємства із ринковими можливостями тощо) особливого значення набуває використання інноваційного потенціалу як основи стратегічних рішень. Адже сьогодні саме інноваційні процеси охоплюють увесь комплекс економічних відносин. Водночас розвиток ринкових відносин вимагає постійного проведення комплексних маркетингових досліджень для виявлення потреби споживачів в інноваційній продукції. У результаті однією з важливих складових планування та реалізації маркетингової стратегії підприємства це інновації.

Вважається, що важливість інноваційного процесу для адекватного функціонування економічно активного суб'єкта вперше узагальнив Й. Шумпетер, наголошуючи, що основна причина розвитку економіки – це намагання отримати надприбутки, які утворюються завдяки тимчасовій монополії у зв'язку із впровадженням нововведень. Причому в поняття "нововведення" від вкладав декілька аспектів: виготовлення нового продукту впровадження нового методу виробництва, освоєння нового ринку збуту, отримання нового джерела сировини чи напівфабрикатів та проведення реорганізації підприємства.

Таким чином, під час формування маркетингової стратегії необхідно приділяти значну увагу інноваційному характеру діяльності. При цьому особливо важливим є також і прогноз реакції ринку на впроваджувану продукцію. Важливо не лише враховувати специфіку інновацій, що лежать в її основі, а й намагатися передбачити можливу реакцію ринку, щоб своєчасно запланувати певний перелік маркетингових заходів щодо майбутніх дій. Саме тому одним із завдань під час формування маркетингової стратегії є оцінювання того, як саме ринок сприйматиме новий продукт ще на перших етапах його впровадження.

Отже, маркетингова стратегія є комплексним, інтегральним інструментом управління сучасним підприємством. Особливістю формування маркетингової стратегії є те що в своїй структурі вона має певні принципи та ключові характеристики. Тому під час формування стратегії на етапі визначення ключової конкурентної переваги необхідно значну увагу приділити саме втіленню інноваційних розробок для формування унікального образу у свідомості споживача.

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА БАЗІ CASE-ТЕХНОЛОГІЙ

Прокопенко О.О., студ. 4 курсу ф-ту ЕіМ, напр. підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к. е. н., доц. кафедри кібернетики та інформатики В'юненко О.Б.

Під терміном CASE (Computer-Aided Software Engineering) розуміють інструментальні програми, які застосовуються для підтримки процесу створення складних програмних систем. Сюди входить проектування, документування, тестування, забезпечення якості, управління проектом, конфігураційне управління і т.д. CASE-засоби разом із системним програмне забезпечення (ПЗ) і технічними засобами утворюють повне середовище розробки. CASE-технологія являє собою сукупність засобів системного аналізу, проектування, розробки і супроводу складних програмних систем, підтримуваних комплексом взаємопов'язаних інструментальних засобів автоматизації всіх етапів розробки програм [1].

Появі CASE-технології сприяли такі фактори як, спеціалізація аналітиків і програмістів, сприйнятливих до концепцій модульного і структурного програмування; постійний зростання продуктивності комп'ютерів і впровадження мережної технології. Внаслідок структурних методів на стадії аналізу CASE – технологія надає творцям широкі можливості для різного роду моделювання, а централізоване зберігання всій необхідної для проектування інформації та контроль за цілісністю даних гарантують узгодженість взаємодії всіх фахівців, задіяних у розробці ПЗ.

При використанні CASE-технологій змінюються всі фази життєвого циклу інформаційні системи (ІС), при тому, що зміни стосуються етапів аналізу і проектування. Щоб успішно впровадити CASE-технології в яку-небудь організацію, ця організація повинна володіти рядом якостей: по-перше, це обмеженість існуючих можливостей і готовність прийняття нових технологій, по-друге, вміння впроваджувати нові процеси і взаємовідносини між розробниками і користувачами, по-третє, правильна організованість по відношенню до розробки проекту. Якщо ж організація не володіє хоча б одним з цих якостей, то впровадження CASE-технологій може закінчитися невдало, незалежно від ступеня старанності дослідження. Сам процес впровадження CASE-засобів складається з:

- визначення потребує організація в даних засобах, якщо потребує, то потрібно визначити оцінку і вибір CASE-технологій;

- необхідності виконання пробного проекту;
- практичного впровадження CASE – засоби.

Переваги CASE-засобів:

- поліпшення якості, створюваного ПЗ;
- створення прототипу системи за короткий проміжок часу;
- прискорення процесу проектування та розроблення;
- дають можливість розробнику більше часу приділяти на творчу діяльність;
- підтримують розвиток і супроводження розробки.

Будь-яке впровадження CASE-технологій повинно фінансуватися і управлятися таким же чином, як і будь-який проект розробки ПЗ. Стратегія впровадження може бути переглянута в разі появи акцесорної інформації. Для істотного виконання проекту по впровадженню CASE-засобів увага має приділятися ролі таких груп, як: спонсор – ця роль є важливою для підтримки проекту у забезпечення необхідного фінансування. Спонсор повинен володіти чітким розумінням необхідності серйозних зусиль, пов'язаних з впровадженням CASE-засобів; виконавець – це особа (або група осіб), що усвідомлює допустимі можливості нової технології, яка користується авторитетом серед технічного персоналу і здатне очолити процес використання нової технології; цільова група – це група осіб, що включає в себе підприємців і технічний персонал, які будуть залучені до невимушеного використання CASE-засобів, а також фахівців, які будуть залучені неявно, таких, як фахівці по складанню документів, персонал за підтримки мережі і замовники. А так само повинні бути виявлені потреби кожної з таких груп і план їх ефективного використання.

Отже, завдяки CASE-технологій у сучасності полегшилось ручне кодування, тобто все робить автоматична генерація машинного коду. Не доводиться тестувати систему в ручну – все це виконується автоматично й завдяки цьому всі сили йдуть тільки на аналіз і проектування.

Список використаної літератури

1. Гетьман І.А. Технології проектування інформаційних систем /І.А. Гетьман, Л.В. Васильєва// Інформатика и системные науки (ИСН-2017). – 2017.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Усик А.А., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: доцент кафедри кібернетики та інформатики В'юненко О.Б.

В сучасних умовах глобалізації інформаційні системи та технології відображають важливу роль в управлінській діяльності. Вони дозволяють не тільки швидше виконувати певні завдання, але й раціонально приймати управлінські рішення в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Щодо традиційної паперової документації, яка передається за допомогою пошти, то вона має значні витрати, що є не досить ефективним для діяльності будь-якого підприємства. Тому, обмін даними за допомогою сучасних технологій є більш оперативним, достовірним та надійним.

Для того, щоб оптимізувати інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, необхідно автоматизувати процес прийняття та обміну певної інформації за допомогою електронного обміну даними. Такий обмін дозволяє в режимі online переглядати каталоги та пропозиції певних товарів та послуг на міжнародному ринку. За допомогою створених сайтів, так званих інтернет-магазинів, кожен може замовити необхідний товар не виходячи з офісу. Електронний обмін даними дозволить постійно контролювати місце знаходження свого замовлення – для цього потрібно мати лише доступ в мережу Інтернет.

Одним із програмних забезпечень для проведення такої діяльності є United Nations Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport — UN/EDIFACT. Її створили експерти з Європи та Америки. Така система була створена для того, щоб:

- визначити стандартні за синтаксисом і семантикою повідомлень, які б відповідали міжнародним стандартам;
- замінювати паперові форми електронними документами відповідно до певних методів їх обробки;
- прискорити документообіг підприємства, що дозволить більш оперативно здійснювати комерційну та фінансову діяльність, тобто проведення транзакцій;
- покращити умови для того, щоб підготувати та здійснювати торгові угоди з іншими країнами;
- створити для підприємства сприятливі умови ринкової конкуренції.

Тому, для здійснення такої діяльності винахідники програмного забезпечення EDIFACT виділили 4 основні компоненти стандартизації документів при їх передачі за допомогою програми. До них можна віднести: елементи даних (data elements), стандартні групи елементів даних (standart data segments), стандартні повідомлення (standart messages) і правила створення форматів документів (syntax rules).

Отже, було розроблено набір синтаксичних правил і комерційних елементів, який дістав скорочену назву EDIFACT і був оформлений у вигляді двох стандартів ISO:

- ISO 7372 — Trade Data Element Directory (Довідник комерційних елементів даних);
- ISO 9735 — EDIFACT — Application Level Syntax rules (Правила синтаксису на користувачькому рівні). Такі стандарти розроблялися для широкого кола споживачів, якими можуть бути державні установи, виробники товарів, дистриб'ютори, брокери, транспортні експедитори, банки, страхові компанії та ін.
- Перевагами такої системи є те, що підприємство зможе знизити витрати на одну транзакцію, розширити можливості прогнозування та оптимізувати управління фінансовими потоками за рахунок прискорення процесу збирання фінансової інформації.

Підприємства України, які займаються зовнішньоекономічної діяльністю повинні обов'язково використовувати систему EDIFACT для того, щоб передавати усю необхідну інформацію своїм потенційним клієнтам відповідно до міжнародних стандартів.

Отже, використовуючи системи електронного обміну даними, а саме систему EDIFACT, підприємство збереже конфіденційність інформації, покращити ефективність проведення зовнішньоекономічних операцій та зможе максимізувати прибуток підприємства за рахунок швидкого обміну даними, які відповідають міжнародним стандартам.

Список використаної літератури

1. Остафійчук С. М. Використання інфопрмаційних технлогій в менеджменті ЗЕД / С. М. Остафійчук. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – №18. – С. 9–18.
2. Ситник В.Ф. Телекомунікації в бізнесі : [навч.-метод. посібник] / В.Ф. Ситник, І.А. Козак. – К :КНЕУ, 2012. – 204 с.
3. Гужва В.М. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі : [навчальний посібник] / В.М. Гужва, А.Г. Постевой. – 2-е видання, доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2012. – 458 с
4. Якубовський Л. І. Електронний обмін даними [Електронний ресурс] / Л. І. Якубовський. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://ecr-all.org/files/bluebook_edi_.pdf.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ. ПРОБЛЕМАТИКА ЇЇ РОЗВИТКУ

Ярошенко В.О., студ. 4 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»

Науковий керівник: доцент кафедри кібернетики та інформатики В'юненко О.Б.

Особливістю сучасного періоду розвитку усіх сфер і галузей агропромислового комплексу України є необхідність прискорення науково-технічного прогресу на основі інноваційних процесів, що дозволяють вести безперервне оновлення виробництва на базі освоєння досягнення науки, техніки та передового досвіду. Актуальність проблеми створення відповідних умов для ефективної інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств обумовлюється декількома факторами:

- Необхідність підвищення ефективності аграрних підприємств
- Забезпечення розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції
- Зниження активності інноваційної діяльності
- Аграрна спрямованість економіки країни.

Інноваційній діяльності підприємств присвячена велика кількість наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних фахівців, а саме таких як: І. Шумпетер, О.М. Алимов, В.П. Александрова, Л.К. Безчасний, П.Ю. Беленький, Є.І. Бойко, В.М. Гець, О.Є. Кузьмін, О.О. Лапко, В.І. Павлов, С.М. Писаренко, Д.М. Черваньов, М.Г. Чумаченко та інші.

Під інноваційною діяльністю Г.Менш розумів процес спрямований на розвиток і реалізацію результатів закінчених наукових досліджень або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки[1, с.19].

На сьогоднішній день стан інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств України знаходиться не у найкращому стані. Головною причиною гальмування інноваційного розвитку, на думку багатьох експертів є брак фінансових коштів. Проте на жаль, крім неї існує ще ряд інших бар'єрів, що зупиняють інноваційну діяльність: висока вартість позикових коштів; складна система оподаткування; відсутність зацікавленості у розвитку інновацій як з боку держави, так і з боку підприємств; відсутність стабільного зв'язку між аграрним сектором та науково-дослідним; відсутність відповідних бази і структур, необхідних для трансферу технологій, а також систематизованої інформації на дану тему [2].

В аграрній діяльності розробка інновацій та їх впровадження пов'язано переважно з новими сортами рослин, виведенням нових порід тварин, розробкою нової техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями, застосування яких, в більшості випадків, змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, яка виробляється, але не призводять до появи нових видів продукції. Зокрема, у виробництві сільськогосподарської продукції лише за рахунок селекції сорту можна досягти збільшення обсягів виробництва на 30-40 %

Для досягнення таких результатів необхідно забезпечити аграрні підприємства стабільним фінансовим потоком, шляхом створення ресурсного блоку інноваційного розвитку, що включатиме в себе: створення пайового інноваційного фонду агроформувань за участю як державних коштів, так і внесків приватних підприємств; виділення певного щорічного відсотку коштів із доходної частини бюджетів регіонального рівня на інноваційні потреби; залучення інвестицій в інноваційну інфраструктуру аграрного виробництва регіону, яке супроводжується податковими пільгами; активізації залучення інвестицій під гарантії органів влади [3].

В цілому Україна має великі можливості для успішного здійснення інноваційної діяльності, тому на рівні держави необхідно виконати ряд заходів, які б цьому сприяли: забезпечити стабільну економічну ситуацію в країні для залучення інвестицій в агропромисловий комплекс; надати пільги підприємствам, які створюють інноваційний продукт, який дозволить збільшити фінансові ресурси для реалізації інноваційної програми підприємства; зорієнтувати фінансово-кредитні установи на надання кредитів підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю.

Для аграрних підприємств у найближчій та довготерміновій перспективі врахування інноваційного чинника повинно бути однією з вирішальних умов подальшого розвитку. Використання запропонованих заходів по стимулюванню впровадження інновацій підприємствами агропромислового виробництва дозволить покращити процес виробництва, ефективно використовувати внутрішні і залучати зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Список використаної літератури

1. Горбачова Ю.І. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып. 71. - К.: Техніка, 2006.- С. 70-74 .

2. Семенихін Г.В. Інноваційна діяльність в Україні. Проблеми та шляхи їх вирішення/ Г.В.

Семенихін// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.- № 1(10).- 2014.- С 221-227

3. Липський Р. В. Впровадження інноваційних коштів у сільськогосподарське виробництво // Молодий вчений. — 2014. — №7. — С. 368-371.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ INTERNET ПЛАТФОРМ УКРАЇНИ

Кіріченко Д.О., студ. 2 курсу ф-ту ЕіМ, напр. підготовки «Маркетинг»
Науковий керівник к.е.н., доц. кафедри кібернетики та інформатики В'юненко О.Б.

Починаючи з 1990-х років і до сьогодні, все більше підприємців намагаються вести свій бізнес не тільки традиційно, але і в Internet просторі. З кожним днем інтернет-магазинів та бізнес сайтів становиться все більше. Дана тенденція пояснюється багатьма перевагами on-line бізнесу, серед яких можна виділити:

- значне зменшення витрат. Інтернет простір дає змогу підприємцям зекономити, наприклад на орендній платі за приміщення;
- можливість розміщати додаткову рекламу через Інтернет. Існує багато порталів на яких можна рекламувати товар або послугу за відносно невеликі кошти;
- зменшення ризику матеріальних втрат у бізнесі. У всесвітній мережі відсутні такі фактори, як стихійні лиха, які могли б принести матеріальну шкоду;
- розширення числа покупців при незмінних торгових площах;
- отримання додаткової інформації про необхідні товари. На просторах інтернету можна знайти необхідну інформацію про виробництво свого конкурента.

Також є і недоліки, а саме:

- величезна кількість настирливої реклами, яка може містити віруси (SPAM);
- можливість крадіжки при торгівлі через мережу (несплата за покупки);
- загроза атаки хакерів. Хакери можуть вкрати ваші кошти з рахунку підприємства або надати якихось інших збитків;
- низький рівень контролю з боку держави. Даний недолік призводить до ведення тіньового бізнесу підприємства.

Але не зважаючи на це в Україні досить важко просувати своє підприємство у всесвітній мережі. Оскільки створення інтернет-магазину не потребує великих капіталовкладень, то кожен охочий може створити свою торговельну платформу. Це призводить до збільшення кількості торговельних платформ, причому їх якість іноді не задовольняє покупця.

Для підприємця-початківця існує проблема в тому, що його сайт може легко загубитися серед сотні інших сайтів так і не знайти своїх споживачів. Дане питання є досить актуальним для малого та середнього бізнесу.

Для згоди вирішення даної проблеми у Києві, об'єднанням декількох підприємств, було створено Всеукраїнську електронну платформу. Вона являти собою єдиний національний цифровий простір для взаємодії держави, бізнесу та суспільства, тобто мета цього простору полягає в об'єднанні органів державної влади, громадських організації, наукових установи та закладів освіти, виробників товарів і послуг, дистриб'юторських і роздрібних мереж, операторів електронної торгівлі, споживачів товарів і послуг тим самим створити екосистему ефективного бізнес-партнерства на національному рівні. Довгострокова стратегія розвитку Всеукраїнської електронної платформи UP.me направлена на повний перехід усіх сфер життя в цифровий формат протягом, як мінімум, 9-10 років, при сприятливій зовнішній і внутрішній економічній кон'юктурі, що передбачає, в тому числі, підтримку державних і громадських інститутів.

Презентація даного проекту пройшла 2 березня 2017 року у м. Хмельницькому на обласній інформаційно-практичній конференції. Учасник обговорення В'ячеслав Биковець, генеральний директор Співки підприємців малих, середніх та приватизованих підприємств України слушно відмітив, що малий та середній бізнес – це соціально-економічний фундамент, без якого не може стало розвиватися жодна держава. На його думку, Всеукраїнська електронна платформа UP.me створена саме для вирішення головних завдань підприємств малого та середнього бізнесу, як сучасний потужний канал для реалізації товарів та послуг, та платформа для залучення інвестицій. Також, сам керівник проекту Всеукраїнська електронна платформа UP.me, Сергій Луцюк зазначив, що протягом останніх десятиліть фактор новітніх інформаційних технологій є вирішальним у розвитку держави та її конкурентоспроможності [1].

Отже, проаналізувавши стан українських торговельних інтернет-платформ можна зробити висновок, що в Україні є великий потенціал для розвитку, а саме, прибуткові підприємства та кваліфіковані спеціалісти у різних сферах, але для отримання максимального результату стає доцільним зосередження даних ресурсів в одній інтернет-платформі. UP.me може стати саме тим простором в якому будуть сконцентровані усі сфери життя суспільства і в результаті Україна буде мати можливість вийти на Світовий ринок та зайняти там провідне місце серед інших країн.

Список використаної літератури

1. Up.me [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – [Платформа UP.me]. – Режим доступу: <http://ua.up.me/> (дата звернення 12.04.2017). – Назва з екрана.

ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ковбаса О.М. к.е.н., доцент

Перспективний розвиток малого підприємництва є важливою умовою функціонування ефективної ринкової економіки аграрного сектору, він пов'язаний з стратегією регіональної політики щодо підтримки малого підприємництва.

Головна мета регіональної політики щодо розвитку малого підприємництва в аграрному секторі повинна полягати в створенні в цьому секторі економіки атмосфери конкуренції, адаптувати його до швидко змінної кон'юнктури ринку, протидії зростанню безробіття, сприяння прискоренню інноваційно-інвестиційних процесів, диверсифікації напрямків розвитку підприємницької діяльності та формування альтернативних джерел зростання агропродовольчого потенціалу регіону.

Завданнями регіональної політики щодо досягнення вищезазначеної мети можуть бути: створення сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва в аграрному секторі; сприяння розвитку інфраструктури для малих організаційних форм підприємництва в аграрному бізнесі; створення розвиненої системи інформаційного забезпечення малого підприємництва на селі; розробка і реалізація перспективної програми підтримки малого агробізнесу; удосконалення регуляторних процесів та нормативно-правової бази малого агробізнесу; формування фінансово-кредитних механізмів підтримки малого підприємництва в аграрному секторі, у тому числі механізмів мікрокредитування; створення умов для активізації процесів підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів для малих підприємницьких структур в аграрному бізнесі; сприяння новим формам малого підприємництва на селі та формування мережі нових інтегрованих утворень в інфраструктурі аграрного підприємництва; залучення до малого підприємництва на селі жінок, молоді, пенсіонерів; визначення пріоритетних напрямків розвитку малого підприємництва на селі та сприяння створенню банку бізнес-проектів і бізнес-ідей для структур малого аграрного підприємництва; інші.

Регіональна політика розвитку малого підприємництва в аграрному секторі має здійснюватись в межах обґрунтованого і чітко визначеного організаційно-економічного механізму. При цьому організаційно-економічний механізм розвитку малого агробізнесу в регіоні включає в себе сукупність певних управлінських дій і засобів їх організаційно-правової та інформаційної підтримки. Використання організаційно-економічного механізму спрямоване на напрацювання способів і форм реалізації підтримки формувань малого агробізнесу шляхом прийняття і реалізації рішень, які забезпечують стійкий розвиток підприємств малого підприємництва регіону і контроль за виконанням цих рішень.

Основним елементом організаційно-економічного механізму повинні виступати регіональні програми підтримки малого підприємництва, які є складовою частиною державних програм. Регіональна програма підтримки малого підприємництва повинна враховувати три аспекти, а саме економічні, соціальні і політичні.

Економічний аспект – наразі в структурі економіки ми спостерігаємо збільшення питомої ваги малих підприємницьких формувань. Малі підприємства характеризуються більш низькою потребою в початковому капіталі, високим ступенем ліквідності, здібністю до швидкого перепрофілювання своєї діяльності в умовах глобальної диференціації ринків, крім того вони швидше йдуть на комерційний ризик. Вузька спеціалізація, яка характерна для більшості малих підприємств, дозволяє їм досягти досить високої продуктивності і якості навіть в умовах дрібносерійного або одиничного виробництва.

Соціальний аспект – регіональне підприємництво вирішує найважливіше соціально-економічне завдання: залучення населення, яке вивільнилось після спаду виробництва та економічної кризи, в економічну діяльність, що призводить до зниження соціальних та політичних ризиків. Крім того, розвиток малого підприємництва сприяє створенню широкого прошарку дрібних та середніх власників, які самостійно забезпечують власні потреби та певний рівень розвитку суспільства, що в свою чергу є базисом соціально-економічних реформ, стабільності суспільства та його демократизації. Малі формування в різних галузях економіки допомагають створювати нові робочі місця чим забезпечують зниження темпів безробіття та соціальної напруги в суспільстві.

Політичний аспект – полягає в суб'єктивно - об'єктивних відносинах "влада – бізнес – суспільство"; малі організаційні форми підприємництва мають значну питому вагу при формуванні не тільки економічного, а також і політичного середовища.

Необхідність підтримки малого підприємництва, на нашу думку, пов'язана з необхідністю компенсації нерівних умов, в яких знаходиться суб'єкти малого підприємництва у порівнянні з великими суб'єктами господарювання. Крім того, розвиток малого підприємництва, особливо у сфері аграрного товаровиробництва та інноваційної діяльності, маючи значний потенціал, може відбуватися лише при умові отримання цільового сприяння та координації з боку державних органів управління.

Стратегічною метою програм розвитку малого агробізнесу повинно бути підвищення конкурентоспроможності підприємницького середовища в аграрному секторі Сумської області. Стратегічна мета програми має включати в себе економічні, соціальні і організаційні цілі. Розвиток малого підприємництва в аграрному бізнесі, на нашу думку, це інвестування у майбутній розвиток регіону. Саме малий бізнес повинен створювати стратегічну стабільність АПК регіону, забезпечуючи додаткові податкові потоки, які в меншій мірі залежать від стану і рівня всієї світової економіки.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ ЗБЕРІГАННЯ ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА

Глазун В.В., к.е.н., доцент

Функціонування сучасного ринку зерна обумовлює необхідність дослідження існуючих моделей ринку на різних рівнях функціонування підприємства. Вельми актуальним є започаткування нових, сучасних форм організації управління та інформаційних систем підприємств зберігання та переробки зерна, які б сприяли їх комплексному, ефективному розвитку. Що є можливим за рахунок впровадження інноваційних підходів до процесу управління, зокрема, на основі концептуального та методологічного переосмислення ролі, значення, імплементації та інтеграції інформаційної логістики в менеджмент підприємств зернопереробної галузі. Принципово важливим є використання концепції інформаційної логістики в управлінні розвитком підприємств зберігання та переробки зерна, що дозволяє враховувати при прийнятті господарських рішень потреби, стан та динаміку розвитку, попит і кон'юнктуру, нормативно-правову та законодавчу базу, конкурентів, експорт, імпорт зернової продукції. З точки зору управління, саме застосування інформаційної логістики сприяє впровадженню заходів, спрямованих на оптимізацію управління матеріальними ресурсами та супутніми їм потоками підприємств зберігання та переробки зерна.

Зернохословища є пов'язуючою ланкою між сільськогосподарськими товаровиробниками і зернопереробними галузями. Вони забезпечують зберігання, очищення, сушіння, формування товарних партій різного призначення і їх постачання всередині країни і на експорт, зернохословища разом з тим виконують важливу роль в логістиці зерна і ряду основних продуктів його переробки — для їх просування від виробника до кінцевого споживача. Без чітко функціонуючої сітки сучасних зернохосовищ необхідної місткості і потужності неможливе надійне забезпечення країни зерном.

З впровадженням у життя елементів ринкової економіки, скасуванням держзамовлення, децентралізації експортно-імпортних поставок радикально змінилася структура й обсяги заготівлі і збереження зерна, внаслідок чого в Україні, навіть при наявності хорошого врожаю, діючі зернохословища були не завантажені, що значно вплинуло на ефективність їх функціонування.

Запаси є важливою складовою забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів елеваторної промисловості. З огляду на це, важливого значення набуває управління логістикою матеріальних запасів як складової логістичної системи аграрних підприємств.

Із позицій логістичного управління зерновиробництво – первинне джерело сировини, звідки бере початок матеріальний потік, який, проходячи логістичними ланцюгами через функціональні сфери логістики, видозмінюється і доводиться до кінцевого споживача у вигляді продукції зернопереробки. Параметри зернової сировинної бази забезпечуватимуть потужність логістичної системи, а механізм формування пропозиції зерна є невід'ємною складовою дослідження логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК Сумської області.

Техніко-технологічна складова зернозберігаючих підприємств визначає потужність приймання та відвантаження матеріального потоку. У Сумській області потужність приймання є вищою, ніж відвантаження і це закономірно, адже формування пропозиції зерна триває короткий проміжок часу, а використання – протягом цілого року, що фактично визначає структуру вантажопотоків.

Зерновий елеватор Степанівської філії ПАТ «КОМПАНІЯ «РАЙЗ» є одним з найбільших елеваторів Сумської області. Оскільки метою діяльності ПАТ «КОМПАНІЯ «РАЙЗ» в ринкових умовах є максимізація прибутку, то однією з цілей логістичного управління матеріальними ресурсами є максимізація прибутку від реалізації зерна внаслідок його зберігання.

Використання логістичної доктрини в управлінні матеріальними потоками дасть змогу у межах наявних ресурсів суттєво підвищити ефект усієї системи. Для ефективного функціонування логістичної системи ПАТ «Компанії» «Райз» основну увагу слід приділити не лише удосконаленню управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними і фінансовими потоками, а й їхній взаємодії між собою. Синхронізувавши потоки як у просторі, так і в часі, можна забезпечити їх дієвий взаємозв'язок і взаємозалежність й досягти системного ефекту. Прояв цього ефекту має конкретне вираження на всіх етапах проходження матеріального потоку логістичними ланцюгами, скороченні відстаней і часу та відповідному зниженні витрат на зберігання й транспортування сировини та готової продукції. Дієвим інструментом управління матеріальними ресурсами в логістичній системі ПАТ «Компанія «Райз» виступає логістична діяльність, яка є важливою складовою процесу сучасного управління й спроможна об'єднати всі елементи зернопродуктового підкомплексу АПК у цілісну виробничо-збутову систему та забезпечити її структурно-функціональну збалансованість за рахунок формування інформаційно-логістичної системи.

Зазначена система надасть можливість у електронній формі ефективно використовувати моніторинг операцій та процесів, що здійснюють підприємства-суб'єкти ринку зерна. Забезпечення прямого операційного взаємозв'язку між елеваторами, й автоперевізниками сільськогосподарської продукції, очевидно, сприятиме зменшенню собівартості перевезень і відповідному зниженню тарифів, а також підвищенню якості транспортного обслуговування сільськогосподарських виробників.

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Єфанов В.А., к.е.н., доцент

Динамічно змінюване зовнішнє середовище розвитку сільськогосподарського виробництва на умовах ринкової конкуренції вимагає змін в поведінці організації та формуванні її складових. Інноваційний підхід в діяльності аграрного підприємства та створення гнучкої і відповідної до зовнішніх коливань стратегії й організаційних характеристиках є однією з базових умов виживання в умовах не стабільного розвитку національної економіки.

Логістика, як система оптимізації постачання та збуту, для національних підприємств є досить новим фактором організації господарської діяльності, хоча її елементи застосовувались в практиці українських товаровиробників досить давно. Будучи одним з ринкових інструментів щодо підвищення ефективності роботи підприємств логістика дозволяє оптимізувати витрати на закупку та транспортування необхідних в виробництві ресурсів, з одного боку, та формує найбільш прибуткові умови продажу вироблюваної продукції (з урахуванням її транспортування та збереження) покупцям з другого боку. Тому дослідження проблем пристосування логістичного інструментарію до сучасних реалій господарської діяльності підприємств аграрного сектору економіки вимагає значного обсягу наукових досліджень.

Розвиток аграрного виробництва в сучасних умовах ставить жорсткі вимоги щодо його окупності відповідно ринкових реалій господарської діяльності. За переходу до ринкових умов господарювання акценти в важливості функцій аграрного підприємства змістилися від основної уваги на виробничу функцію до функцій фінансової діяльності та маркетингу (в тому числі й логістичного інструментарію). Адже саме вони реалізують завдання забезпечення прибутковості підприємства.

Відповідно, забезпечення прибутковості реалізується за класичними векторами скорочення витрат та підвищення доходів від господарської діяльності. Найголовнішими складовими ефективності сільськогосподарських підприємств виступають внутрішні чинники організації виробничого процесу, які можуть корегуватись безпосередньо самим виробником. Щодо зовнішніх чинників, вони виступають факторами непрямой дії, котрі не можуть бути врегульовані на пряму самими підприємцями. Відповідно до впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища сільськогосподарським підприємствам потрібне постійне гнучке корегування місії, цілей, стратегію розвитку, диверсифікації виробництва, впровадженні нових форм організації господарських процесів. Введення в функціонування сільськогосподарських підприємств логістики, як організаційного елементу та комплексного інструментарію регулювання вхідних і вихідних ресурсних потоків сприяють вирішенню даних завдань за обом названими вище цільовими векторами організаційно-господарської діяльності. Особливо важливим є пристосування внутрішніх елементів підприємства до зовнішніх умов, що передбачає і введення нових організаційних складових в аграрний бізнес. Введення в таку організаційну модель діяльності логістичних одиниць відповідає ринковому середовищу функціонування підприємства; забезпечує більш ефективну реалізацію стратегії розвитку підприємства; та усуває протиріччя між виробництвом і збутом продукції.

Формування підрозділу логістики для сільськогосподарського підприємства доцільно ув'язувати з масштабами його підприємницької діяльності. Виділимо основні завдання, що виконуються в сільськогосподарському підприємстві відділом логістики: Розробка логістичної стратегії підприємства з метою оптимізації його витрат і доходів в ході взаємодії з зовнішнім середовищем; оптимізація вибору постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих і т ін., формування каналів збуту та розподілення готової продукції з позиції мінімізації витрат та максимізації прибутку; організація діяльності зі складування і транспортування, формування оптимально вигідних каналів збуту та розподілення готової продукції; Визначення найбільш перспективних, поточних та оперативних планів логістичної діяльності на основі управління матеріальними і супроводжуваними потоками, запасами. Взаємодія служби логістики в великих підприємствах з іншими підрозділами сільськогосподарського підприємства націлена на забезпечення ефективного розвитку всіх його елементів та підприємства в цілому. Стосовно невеликих сільськогосподарських підприємств, які перебувають на стадії росту, коли номенклатура продукції обмежена, керівник здатний особисто формувати логістичні процеси на основі лінійної структури управління.

Отже, в ході ринкової трансформації економіки аграрне виробництво стикається з проблемою оптимізації внутрішніх і зовнішніх потоків товарно-матеріальних цінностей, яку може вирішити логістична діяльність. В її функції включається як визначення найменш витратних ланцюгів постачання на підприємство засобів виробництва та забезпечення ними виробничих підрозділів, так і найбільш прибуткових умов продажу готової продукції підприємства, що формує його прибутковість. Запровадження служби логістики розглядаємо як елемент реалізації ринкових управлінських технологій, створенні оптимальної взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вавулін О.І., к.е.н., доцент

Управління й організація діяльністю підприємств у сучасних умовах не можуть відбуватися без використання логістичного підходу. У цьому контексті визначення місця логістичних систем в управлінні вітчизняних підприємств з метою ефективної й раціональної організації матеріальних та інформаційних потоків є вельми актуальним. У сучасних умовах дуже важливим є вивчення ринку постачання ресурсів, контроль матеріалів і готових виробів, удосконалення систем матеріально-технічного й інформаційного забезпечення підприємств на основі логістичного підходу. Незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій щодо формування і використання логістичних систем в управлінні підприємством, питання їх використання все ще залишаються дискусійними. Однак, використання складу у логістиці необхідне лише тоді коли є можливість покращити загальні показники логістичного процесу, тобто створення умов для оптимізації матеріального потоку. Дослідне господарство ТОВ Сумбуд «Д» є комерційною організацією. Предметом діяльності підприємства є: виробництво електророзподільчої апаратури, електромонтажні роботи; монтаж водопровідних мереж опалення та кондиціонування; діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту; оптова торгівля побутовими електротоварами; оптова торгівля освітлювальним приладдям; діяльність у сфері інжинірингу, надання консультацій у цій сфері; ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування; будівництво житлових і нежитлових будівель.

Провівши необхідні дослідження, слід зазначити, що чистий прибуток протягом досліджуваного періоду зменшується досить стрімкими темпами – від 1539 тис. грн. до 662 тис. грн. у 2015 році, тобто спад становить майже 57%, що є досить негативною тенденцією для досліджуваного підприємства. Порівнюючи дані 2015 р. з 2011 р., можна помітити, що прибуток від реалізації зменшився на 876 тис. грн. і становить лише 43 % у відношенні до 2011 року. Прибуток в розрахунку на 1 працівника також знижується, причому досить істотними темпами - 61 тис. грн. на 2011 рік і 30 тис. грн. станом на 2015 р. Як видно з отриманих результатів, темп росту витрат фірми ТОВ Сумбуд «Д» (105%) значно перевищує темп росту товарообігу й темп зростання прибутку від реалізації (80% і 43% відповідно) за період з 2011 р. по 2015 р. Складське господарство досліджуваного підприємства містить у собі сукупність декількох складів – склад електрообладнання та матеріальний склад для будівництва. Матеріальні витрати складського господарства ТОВ Сумбуд «Д» у період 2013-2015 рр. виросли на 265,4 тис. грн., отже, темп їх росту склав 138%. Пораховані коефіцієнти корисного використання об'єму на складах ТОВ Сумбуд «Д», свідчать, що найефективніше використовується об'єм на матеріальному складі для будівництва, і становить - 0,53, на складі електрообладнання цей показник становить 0,49, а на складі готової продукції – 0,51. Ці дані свідчать про те, що підприємство наполовину використовує наявні складські об'єми. Окремим напрямком бізнесу ТОВ Сумбуд «Д» є надання послуг складського зберігання. У цей час послуги складського зберігання затребувані як енергетичними підприємствами, так і підприємствами неенергетичного профілю (сторонніми клієнтами).

До основних задач, які необхідно вирішити на складах ТОВ Сумбуд «Д», можна віднести: скорочення простою транспортних засобів; скорочення часу на складську вантажопереробку; максимальне використання складських потужностей; оптимізація партії зберігання та відправлення; швидке виконання замовлень. Також разом з тягучою системою управління складським господарством доцільно використовувати радіочастотну ідентифікацію товарів (RFID). Система RFID складається з трьох елементів – мітка (tag), антена (reader) і комп'ютер. У позначку заносяться необхідні дані про вантажну одиницю, після чого дані позначки можуть передаватися в комп'ютер за допомогою антени.

Але запровадження технології *RFID* без зміни загальної концепції управління та роботи з споживачами не принесе нам особливих переваг. Тому пропонується для ТОВ Сумбуд «Д» запровадити CRM- систему. Проведені дослідження є ефективними та доцільними для впровадження. Про це свідчать наступні факти: чистий грошовий потік є додатним і складає 13160,1 тис. грн; чистий приведений дохід складає 10643,1 тис. грн; індекс доходності проекту складає 3,53; термін окупності складає 0,4 року або 5 місяців; норма рентабельності 0,52; індекс рентабельності проекту 5,17. Оскільки ТОВ Сумбуд «Д» здійснює виробничо-збутову діяльність, ринок є горизонтальним, географічно розкиданим, кінцеві споживачі, як правило, купують товар не досить значними партіями, товар відповідає стандартним потребам, то керівництвом підприємства було прийняте рішення щодо визначення оптимальної кількості каналів обслуговування на складах.

Згідно з представленими результатами оптимальна кількість бригад вантажників (каналів обслуговування), при якій не буде черг, дорівнює 2. При цьому загальні витрати системи будуть найменшими, і становитимуть 326,24 грн.

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Гужвенко С.М., старший викладач

Процес управління підприємством реалізується в багатьох функціях. До числа яких входять: планування й прогнозування; організація; координація й регулювання; облік, контроль і аналіз; активізація й стимулювання.

Функція планування є основою для прийняття управлінських рішень і являє собою управлінську діяльність, що передбачає вироблення цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

На сьогодні пріоритетним є стратегічне планування перед оперативним. Для забезпечення високої надійності складеного стратегічного плану необхідно вивчати поведінку зовнішнього середовища і насамперед всього ринку, ідентифікуючи можливі ситуації, з якими може зіштовхнутися підприємство. В логістиці також розглядається принцип, згідно з яким стратегічне планування орієнтується більше на цілі, ніж на процеси, і на те, що діяльність неможлива без інновацій. Стратегічним плануванням генерується ланцюг технічних планів, в яких ідентифіковані цілі й дії в оперативних щоденних ситуаціях для реалізації принципу «JIT – «just in time» («точно у визначений час»). В оперативних планах зусилля менеджменту вже акцентуються на діях, наприклад, на процесах збуту та розподілу, і віддається перевага не галузі економіки, а регіону.

З огляду на сучасні ринкові тенденції доцільно розглянути концепції побудови планових логістичних систем. Першою концепцією планової логістичної системи вважається Manufacturing Requirements Planning (MRP), сутність якої полягає у мінімізації витрат, які пов'язані із запасами на складах і виробничих ланках. Концепція MRP стала основою для побудови MRP-систем, головним завданням яких є забезпечення наявності на складі певної кількості необхідних матеріалів/комплектуючих у будь-який момент часу у межах терміну планування. Система планування, що реалізована на базі MRP-концепції, дає змогу регулювати постачання комплектуючих для виробництва продукції, контролювати запаси на складі і саму технологію виробництва. Використання MRP-систем дає змогу зменшити обсяг постійних запасів сировини на складі.

Подальшим розвитком MRP-системи стала «MRPII Standart System», у цій системі реалізовані такі функції: планування продажу продукції; управління попитом; планування виробництва; планування потреби у матеріалах; специфікація продукції; управління запасами на складі; постачання згідно плану; управління на рівні виробничого цеху; планування виробничих потужностей; контроль входу сировини/виходу готової продукції; фінансове планування; комплексна оцінка результатів діяльності підприємства. Відтак сутність MRPII-концепції полягає в тому, що прогнозування, планування і контроль процесів виробництва здійснюється впродовж всього життєвому циклу продукції, починаючи від придбання сировини і завершуючи відвантаженням готової продукції споживачу.

Наступною стала Enterprise Resources Planning (ERP). ERP-системи призначені для планування всіх видів ресурсів підприємства. В основу ERP-систем покладено принцип створення єдиної бази даних, що містить всю корпоративну бізнес-інформацію. У ERP-системах реалізовані такі функціональні блоки: планування виробництва продукції; управління попитом на продукцію; укрупнене планування виробничих потужностей; виробниче планування; планування потреб у матеріалах; перевірка та коригування планів по потужностях; управління закупками, запасами, продажами; управління фінансами; проектний менеджмент.

Концепція ERP II це результат удосконалення ERP у напрямі більшої взаємодії підприємства з клієнтами та контрагентами. Функціональні блоки ERP II систем мають таке наповнення: довгострокове й оперативне планування розробки нових видів продукції; складання виробничих планів відповідно до планів збуту продукції; довгострокове й оперативне управління виробництвом на підставі виробничого плану; планування руху сировини і матеріалів; планування та облік руху готової продукції; планування потреби у сировині, напівфабрикатах та інших товарно-матеріальних цінностях для забезпечення ритмічного виробництва продукції; обробка, аналіз і затвердження заявок від підрозділів підприємства на придбання необхідних матеріалів; забезпечення необхідними матеріалами всіх операцій виробничого циклу; оптимізація розміщення матеріалів, розмірів і термінів партій постачань; планування щоденного відпуску матеріалів у виробництво; розрахунок дефіциту матеріалів на основі даних про складські залишки й оперативні виробничі потреби; планування; побудова баз даних і класифікаторів матеріалів для підприємства; забезпечення глибокого рівня деталізації елементів витрат.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що розвиток сучасних планових систем діяльності підприємств відбувається з урахуванням умов глобалізації ринкових відносин, пов'язаний із необхідністю удосконалення ведення різних видів обліку, складання довго- та короткострокових планів, зменшення витрат підприємства за рахунок зменшення запасів сировини і готової продукції на відповідних складах. Найновіші планові системи враховують вплив факторів зовнішнього оточення і сприяють швидкій адаптації підприємства до зміни цих факторів, що вкрай необхідне у сучасних умовах ведення бізнесу.

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ДИВЕРСИФІКАЦІЙНІ ЗМІНИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Соколова А.Р., студ. 1м курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: ст. викладач С.М. Гужвенко

Невизначеність та ризики, що виникають в її умовах, стимулюють посилення диверсифікаційних процесів в аграрній сфері. Так, якщо здебільшого диверсифікацію розглядають як стратегію розвитку підприємницької діяльності, то сьогодні все частіше її досліджують як стратегію пристосування до діяльності в умовах невизначеності. Виникає необхідність дослідження впливу ризиків на диверсифікаційні зміни в аграрній сфері.

Питання диверсифікації діяльності підприємств аграрної сфери останнім часом знаходиться у центрі уваги значного кола вчених, зокрема В. Андрійчука, І.Ф. Баланюка, Н.В. Бутенко, М.Д. Корінько, О.О. Лемішко, Г. Немченко, Д.І. Шеленко, В.В. Юрчишина, Т. Травіної, В. Ткачука. Проблеми ризикованості діяльності сільськогосподарських підприємств присвячені праці В. Бойко, П. Саблука, С. Чмиря. Проте, недостатньо розкритим є питання оцінки ризиків, яке виникає в нинішніх умовах функціонування підприємств аграрної сфери.

Невизначеність відображає об'єктивну неможливість отримати абсолютне знання про внутрішні та зовнішні умови їх функціонування, неоднозначність параметрів. Прийняття рішень в умовах невизначеності характеризується неможливістю однозначно передбачити їх наслідки. Поняття невизначеності та ризику тісно пов'язані між собою. Ризик — це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату.

Ризикованість та невизначеність діяльності аграрних підприємств пов'язана з сезонністю виробництва, спонтанністю природних процесів і явищ, нерозвиненою інфраструктурою, застарілою матеріально-технічною базою, недостатністю інновацій, обмеженою державною підтримкою, нестабільністю економічних результатів за різних природо-кліматичних умов, недосконалою процедурою залучення кредитів та інвестицій в аграрну сферу.

Швидкий розвиток НТП є однією з визначальних особливостей прояву невизначеності. При ринкових умовах господарювання, що характеризується відкритістю економіки, технології імпортується з-за кордону. НТП розширює можливості впровадження нових диверсифікаційних змін в аграрній сфері. Наявність нової матеріально-технічної бази в аграрних підприємствах сприяє вивільненню персоналу та зниженню собівартості виробничих процесів. Використання стратегії диверсифікації пов'язане з використанням вільних коштів та працівників. Для аграрних підприємств це може бути: розширення напрямів діяльності за рахунок вкладання коштів в інші перспективні напрями.

Невизначеність діяльності аграрних підприємств пов'язана з постійними змінами в законодавстві. Так, при централізованій економіці суб'єкти аграрного сектора відчували велику матеріальну, адміністративну, правову підтримку від держави. Сьогодні ж для них залишається невелика частка допомоги у вигляді дотацій, субсидій, зниження податкового тягаря тощо. Тому суб'єкти аграрної сфери вимушені самостійно здійснювати пошук шляхів виживання на ринку. За допомогою диверсифікації аграрні підприємства можуть повніше використовувати свій виробничий потенціал, а також проникати в інші галузі економіки.

Природні умови та особливості функціонування аграрних підприємств спричиняють розрив між часом виробництва й робочим періодом, внаслідок чого, зокрема у рослинництві, використання техніки й робочої сили має сезонний характер. Ця особливість сільського господарства визначає спеціалізацію та поєднання галузей у підприємствах, що, в свою чергу, викликає потребу в своєрідній організації виробництва для більш повного й рівномірного використання виробничих засобів. Практичне застосування концепції диверсифікації для аграрних підприємств згладжує сезонність, що характерна для їх діяльності.

На сьогодні реальне економічне становище більшості сільськогосподарських товаровиробників нестійке. Рівень ризику довгострокових і короткострокових вкладів у виробництво дуже великий, політичне становище в державі нестабільне, здатність державних структур приймати на себе ризики при наданні потенційним інвесторам необхідних гарантій низька. Сільське господарство залишається недостатньо привабливим об'єктом інвестування. Інвестиційний клімат в галузі може бути охарактеризований як несприятливий. Внаслідок цього агропромислове виробництво недостатньо відкрите для зовнішніх інвестицій.

Отже, основними факторами, що визначають розвиток диверсифікаційних процесів в діяльності господарюючих суб'єктів, є особливості галузі, в якій функціонує підприємство, та діюча система управління підприємствами. Для підприємств аграрної сфери диверсифікація виступає дієвим механізмом пристосування до умов невизначеності. При прийнятті рішень щодо доцільності диверсифікації особливе значення має дослідження потенційних ризиків, що супроводжуватимуть цей процес. Перспективами досліджень у даному напрямі є класифікація та систематизація ризиків, що можуть виникнути при диверсифікаційних процесах на сільськогосподарських підприємствах, та розробка плану щодо їх нейтралізації.

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Кистень І. В., студ. 1м курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: к. е. н., доц. В.А. Єфанов

Світовий та національний досвіди господарювання свідчать, що популярною практикою підвищення конкурентоспроможності підприємств є логістична концепція управління. Головною метою логістичної концепції управління є збалансування рівня сервісу і величини логістичних витрат для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Використовуючи логістичну концепцію управління, шляхом організації закупівель і розподілу, підприємства можуть досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам.

Дослідження категорій управління та менеджменту здійснювалось такими вітчизняними та зарубіжними науковцями: Брасс А. А., Веснін В. Р., Віханський О. С., Герчикова І. М., Дафт Р., Довгань Л.Є., Дубич К. В., Хміль Ф.І. та іншими.

Діяльність будь-якого підприємства можна охарактеризувати як процес, що постійно повторюється, тому логістичне управління можна розглядати як замкнений управлінський цикл, який також постійно повторюється. Логістичне управління органічно пов'язане з теорією і практикою маркетингу та менеджменту, тобто ув'язкою виробництва і реалізації товарів з реальним платоспроможним попитом покупців, стимулюванням реалізації шляхом реклами товарів, гнучкої політики цін і торгових націнок (знижок), пошуком нових сфер діяльності для отримання доходів і т. д.

Логістичне управління – це процес або діяльність, яка підпорядкована наперед окресленим цілям, здійснюється у логічній послідовності, може бути організована на стратегічному та тактичному рівнях, здійснюється безперервно і включає планування, організацію, реалізацію та контроль товаропросування – руху сировини, матеріалів і напівфабрикатів, готової продукції (швидкості руху, об'ємів руху, адаптивності) на виробництво, у процесі виробництва та до споживача на основі формування логістичної системи товаропросування та логістичної сітки.

В процесі логістичного управління на підприємстві виділяють такі підсистеми організації логістичного управління: підсистема постачання, складська підсистема, транспортна підсистема, виробнича підсистема, збутова підсистема. Задача логістики полягає в комплексному управлінні наскрізним матеріальним потоком, формування логістичної системи підприємства доцільно починати зі сфери постачання, оскільки саме вона організовує вхід матеріального потоку до логістичної системи. Визначальними для прийняття рішення щодо використання логістики є можливості, по-перше, ліквідації як дефіциту, так і надлишків товарно-матеріальних ресурсів і, по-друге, економії витрат на складські приміщення. У результаті, позитивний вплив широкомасштабного поширення логістики в економічній системі держави полягатиме в тому, що питома вага сукупних запасів у валовому внутрішньому продукті буде скорочуватися. Крім того, держава зацікавлена, щоб механізми логістики раціонально використовувались усіма підприємствами, що дозволить успішно вирішувати різноманітні завдання соціально-економічного розвитку

Особливими характеристиками логістичного управління, як і управління загалом можемо окреслити наступні:

- один із специфічних видів діяльності, що відрізняє його від інших видів діяльності;
- головною формою логістичного управління виступає вплив відповідних суб'єктів управління (керівників) на його об'єкт (логістичну систему);
- вид діяльності, що здійснюється безперервно у часі та просторі; здійснюється як процес, що відбувається у чіткій структурно-логічній послідовності окремих його етапів;
- завжди підпорядкований визначеним цілям та завжди характеризується певним результатом; управлінська діяльність потребує раціонального використання необхідних ресурсів та відбувається в умовах ризику і невизначеності.

Сучасна теорія логістики в концептуальному плані базується на чотирьох методологіях: системного аналізу; кібернетичного підходу; дослідження операцій; прогностики.

Серед сучасних концепцій що перетворились у глобальну філософію та орієнтир розвитку логістичного управління актуалізованими та новітніми стають концепції (стратегії): Kaizen (Кайдзен), LeanThinking (Лін підхід), SixSigma (Шість сігма), Blue ocean strategy (Стратегія блакитного океану), Стратегічні карти (Balanced Scorecard). Kaizen «Кайдзен», як японська філософія, що фокусується на виробництві без втрат. Принципи Кайдзен: фокус на клієнтах; безперервні зміни у всіх сферах організації – постачанні, виробництві, збуті, особистісних взаємин і так далі; відкрите визнання проблем; пропаганда відкритості. Ощадливе виробництво «Lean», є виробнича практика, яка вважає витрату ресурсів для будь-яких цілей, окрім створення значення для кінцевого споживача, марнотратними, і, таким чином, мішенню для ліквідації.

Підприємства, які використовують принципи логістичного управління, забезпечують високу конкурентоздатність своєї продукції і послуг за рахунок оптимізації витрат, найбільш повного задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИКИ В ЕКОНОМІЦІ: ТИПИ, ВИДИ, РІВНІ

Лізунова А.Р., студ. 1м курсу ФЕІМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц.. В.В. Глазун

Будь-яке об'єктивне явище в науці пов'язане з процесом класифікації, завдяки якому встановлюється і описується певна видова різноманітність. Класифікація - це також дія (процес) за значенням дієслова класифікувати. Оскільки в результаті класифікації утворюється хоча б один клас (група), принаймні з одним елементом, - можна визначати класифікацію як групування, утворення класів об'єктів, що, до речі, ближче до етимології слова класифікація. Хоча класифікація є в тій чи іншій мірі умовною і суб'єктивною відповідно до суб'єкта, який її здійснює, і його здатністю розрізняти ознаки об'єктів класифікації, все ж вона допомагає спростити спілкування, дозволяючи оперувати більш вузькими і конкретними поняттями.

Так, Є.В. Крикавський класифікує логістику на основі виділення рівнів логістичної інтеграції та форм логістичних систем:

1-й рівень (мікрологістичні підсистеми) - логістика постачання, логістика виробництва, логістика збуту (дистрибуції);

2-й рівень (мікрологістичні системи) - логістика виробничого (промислового) підприємства, логістика торговельного підприємства, логістика підприємства послуг, логістика інших організацій;

3-й рівень (металогістичні системи) - логістика виробничих, дистрибуційних, логістичних підприємств;

4-й рівень (мезологістичні системи) - логістика кооперації виробничих, дистрибуційних, логістичних підприємств;

5-й рівень (макрологістичні системи) - національна логістика;

6-й рівень (міжнародні макрологістичні системи) - міжнародна логістика.

Видову різноманітність логістики на основі виділення окремих рівнів описує і А.Г. Кальченко, але його підхід має певні відмінності від попереднього. Так, науковець вважає, що в сучасних умовах варто розрізняти два рівні логістики: макрологістика, завданням якої є розгляд глобальних проблем управління матеріальними та інформаційними процесами, та мікрологістика, яка вивчає локальні проблеми управління матеріальними та інформаційними потоками на внутрішньозаводському рівні. Макрологістика охоплює міжгалузеві процеси, тобто логістичні процеси між різноманітними фірмами, транспортом, посередниками зі складування та зберігання, процеси, пов'язані з виробництвом, транспортуванням, наданням різних видів послуг.

Мікрологістика - це внутрішньовиробнича логістика, що пов'язана з нормальним функціонуванням конкретної фірми. Мікрологістика, в свою чергу, поділяється на три види:

1) логістика, пов'язана із заготівлею чи закупівлею товарів (заготівельна логістика);

2) виробнича логістика;

3) логістика, що спеціалізується на реалізації продукції (розподільча логістика). Якщо в рамках логістичної системи інтегруються функції постачання, виробництва, збуту, розподілу і транспортування, споживання і ринку, то система має назву макрологістичної.

Б.А. Анікін та інші російські фахівці також виділяють два рівні логістики: мікро - та макрологістику. Крім того, вони акцентують увагу на видах (сферах) логістики, які вживаються більшістю західних науковців, (закупівельна, виробнича, збутова, складська, транспортна, інформаційна, сервісна тощо).

Погоджуючись із класифікацією рівнів логістики Є.В. Крикавського, варто відзначити, що видова різноманітність логістики все ж таки потребує більш поглибленого дослідження. У зазначених підходах класифікація логістики по видах за рівнями поєднує в собі і функціональне призначення, і масштабність завдань, які вирішуються, і особливості логістики окремих підприємств і т. ін.

Того ж часу, з точки зору системної логіки, в процесі виокремлення видів має бути чітко окреслена класифікаційна ознака. Російські науковці стверджують, що загальна теорія логістики продовжує розвиватися як у напрямі адекватного відображення в логістичних моделях і системах реальних економічних процесів, так і в контексті збагачення логістичних концепцій і розширення сфер застосування логістик. Так, Д. Бауерсокс та багато інших американських фахівців виокремлюють поняття «інтеграційна логістика». Цей вид логістики еволюціонував у 80-ті роки ХХ ст. Сьогодні інтегрована логістична система змушує товар проходити низку послідовних кроків, що підвищує додану вартість. Унаслідок цього товар надходить в необхідне місце, у відповідній кількості і формі. Вважаємо, що поняття «інтегрована логістика» все ж таки доцільно виділяти разом із поняттям «спеціалізована логістика». Така класифікація має здійснюватися за мірою поєднання окремих функцій.

Таким чином, погоджуючись із класифікацією рівнів логістики Є.В. Крикавського, варто відзначити, що видова різноманітність логістики все ж таки потребує більш поглибленого дослідження.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Стан Г.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец."Логістика"

Науковий керівник: доц. В.А. Єфанов

Сучасний розвиток агропромислового виробництва характеризується зростанням масштабів і темпів випуску товарної продукції, розширенням аграрного ринку, глибокими трансформаціями системи обміну з метою підтримання продовольчої безпеки. У зв'язку з цим активізуються наукові пошуки ефективних механізмів взаємодії суб'єктів ринку в процесі організації товарно-грошового обміну, оптимізації руху агропродовольчих ресурсів зі сфери виробництва у сферу споживання на логістичних засадах. Саме логістичні засади набувають нині особливого організаційно-економічного значення в оптимізації зростаючих матеріальних потоків в АПК. Проте теоретичні положення логістики як функції управління потоками ресурсів і продукції АПК розроблені недостатньо, фрагментарно, відсутні методологічні підходи до дослідження логістичних процесів, не узагальнений досвід використання інструментів логістики на аграрному ринку. Усе це призводить до суттєвих деформацій системи товарного руху і великих втрат.

Загальнотеоретичні й методологічні питання підвищення соціально-економічної ефективності функціонування АПК і окремих його галузей крізь призму оптимізації сукупних витрат розглянуті в наукових працях таких вітчизняних учених, як В. Андрійчук, П. Березівський, П. Гайдучкий, Ю. Губені, І. Кириленко, М. Малік, Т. Осташко, В. Перебийніс, П. Саблук, Г. Черевко та ін.

В АПК центральне місце серед різних моделей логістичних формувань займає логістична система, тобто адаптивна економічна система, утворена аграрними підприємствами та іншими суб'єктами господарювання, які взаємодіють з ними в процесі здійснення господарських зв'язків з просування матеріального потоку у сформованих за участю аграрних підприємств логістичних ланцюгах до кінцевих споживачів з мінімальними логістичними витратами.

В сучасних умовах господарювання значні резерви підвищення ефективності управління фінансами підприємства приховані в застосуванні логістичної концепції, основним методологічним принципом якої є системний підхід. Цей підхід передбачає управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві як системою. Основними методологічними положеннями такого управління можуть бути:

1. Застосування принципу системного аналізу для визначення цілей, структури і ефективності системи у взаємозв'язку з зовнішнім середовищем.
2. Облік сукупності витрат протягом усього логістичного ланцюжка з орієнтацією на ринок.
3. Прогноз і облік параметрів динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища.
4. Інструментом оптимізації матеріального потоку є підвищення якості управління фінансовим та інформаційним потоками.
5. Завдання управління матеріальним потоком полягає в створенні інтегрованої логістичної ефективної підсистеми формування, регулювання та контролю, які забезпечують високу якість постачання продукції в рамках системи матеріальних, фінансових та інформаційних потоків.
6. Циклічний характер функціонування. Виробничо-технологічний цикл замикається попитом, яким створюється зворотний зв'язок між ринком і виробництвом.
7. Наявність можливості оперативного реагування на зміну кон'юнктури ринку з метою врахування всіх запитів споживача.

Управління взаємопов'язаним рухом поточкових процесів передбачає ідентифікацію їх триєдності. Адекватність матеріальних і фінансових потоків має два аспекти: по-перше, матеріальний потік є підставою виникнення фінансового потоку; по-друге, оптимізація фінансового потоку виступає інструментом оптимізації матеріального потоку і в цілому системи поточкових процесів. Крім цього, єдність матеріальних і фінансових потоків складається з того, що матеріальний потік може виконувати функції фінансового, будучи засобом розрахунків. В сьогоденні умовах перехідної економіки, що характеризуються низьким рівнем монетизації, неплатежами, натуралізацією зв'язків, товарна маса є найбільш поширеним, а в ряді випадків - при грамотному управлінні ціновим і тимчасовим ризиками - і найбільш ефективним інструментом розрахунків між підприємствами. З позиції такого підходу необхідно управляти адекватністю не тільки вхідних і вихідних фінансових потоків, що входить матеріального і вихідного фінансового, а й входить матеріального і вихідного матеріального потоків як засобу розрахунків. Високий ступінь адекватності в останньому випадку буде залежати від ліквідності товару, тобто від його якісних, цінових і спростових параметрів, що визначають розрахункову функцію товару. У свою чергу, ліквідність товару як кінцевої продукції визначається ефективністю управління внутрішнім матеріальним потоком. Таким чином, ми бачимо, що необхідне комплексне управління входять, внутрішнім і виходить матеріальними потоками. Отже, в умовах гострого дефіциту коштів матеріальний потік виконує частину функцій фінансового потоку. У цьому основа організаційної та функціональної адекватності матеріальних і фінансових потоків підприємства в тісному зв'язку з параметрами динаміки зовнішнього середовища.

ЛОГІСТИКА У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Коплик Р.С., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Логістика»

Науковий керівник: доц. О.І. Вавулін

У сучасних умовах високого рівня конкуренції між учасниками агропродовольчого ринку ефективна логістична організація ведення аграрного бізнесу набуває надзвичайно високої актуальності. Без раціонально організованої логістичної системи жодне підприємство не зможе тривалий час утримувати досягнуті позиції в конкурентній боротьбі, а тим більше досягати лідерства.

Сьогодні в галузі управління аграрним бізнесом здійснюються спроби розширення сфери застосування логістичних методів. Теоретико-методологічні і прикладні напрацювання логістичного менеджменту активно впроваджуються в операційну та стратегічну діяльність багатьох сільськогосподарських підприємств. У практичній діяльності підприємницьких організацій зворотня віддача виявляється у конкретному економічному ефекті від скорочення витрат і часу на трансформацію ресурсів у логістичних системах. Численні дослідження особливостей логістичного менеджменту орієнтовані на інтеграцію всіх функціональних сфер, що пов'язані з проходженням матеріального потоку від виробника до споживача в єдиний комплекс.

Аграрна логістика (агрологістика) є видом підприємницької логістики за галузевою диференціацією або ж видами економічної діяльності підприємств. Безумовно вона, як і всі інші види бізнес-логістики, може мати раціоналістичний і забезпечувальний типи чи їх інтегрований прояв. Відповідно в системі аграрного менеджменту логістика виступає як у ролі підходу до управління підприємством, так і в ролі об'єкта управління.

Подібним чином бачать сутність і роль агрологістики Т.В. Божидарнік та Н.В. Божидарнік: «Аграрна логістика як наука розробляє наукові принципи, методи, математичні моделі, що дають змогу планувати, контролювати й управляти транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що виникають в процесі доведення сировини та матеріалів до аграрного підприємства, організації виробничого процесу, доведення аграрної продукції до споживача відповідно до його вимог». На думку Л.В. Фролової, однією з основних функціональних сфер, придатних для застосування інструментарію логістики, є основна діяльність сільськогосподарських підприємств, щодо якої можна застосовувати інструментарій виробничої (внутрішньовиробничої) логістики для вирішення питань оптимізації розмірів сільськогосподарських підприємств, визначення потреби підприємства в основних засобах виробництва, організації їх продуктивного використання, забезпечення технічного обслуговування та ремонту машин, будівель, обладнання тощо.

У сфері аграрного виробництва, завдяки потоковому способу виконання основних трудових операцій, наприклад у рослинництві (організацією спеціалізованого сезонного загону), існують можливості забезпечити кооперацію праці механізаторів і працівників інших професій для виконання сукупності взаємозалежних трудових процесів на збиранні урожаю, сівбі сільськогосподарських культур чи на інших комплексних роботах за допомогою високопродуктивної техніки й чіткого розподілу обов'язків серед виконавців. Але такі функціональні сфери, як постачання і розподіл в аграрному бізнесі є не менш придатними для застосування методів логістики до управління в аграрному бізнесі, і в їх середовищі здійснюється навіть більша частина операцій (процесів) з логістичного забезпечення (зберігання, транспортування тощо). Н.Р. Струк також зазначає, що логістичний підхід до вирішення питань закупівельної логістики в сільськогосподарських підприємствах передбачає широке використання методів економіко-математичного моделювання процесів використання машинно-тракторного парку і, відповідно, визначення потреби в цьому обладнанні з метою його придбання. Логістичними за суттю є й методи визначення такої потреби на основі використання розрахунково-конструктивних методів, що пов'язане з розробкою технологічних карт, графіків використання МТП, а також процедури закупівель тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин, необхідних для формування раціонального складу машинно-тракторного парку, інших матеріальних ресурсів на основі тендерних торгів. Інструментарій закупівельної логістики в діяльності аграрних підприємств передбачає не лише методики визначення потреби в машинах та матеріалах, а й методи організації закупівель, способи організації контролю якості придбаної продукції, алгоритми вибору постачальників тощо.

Збутова діяльність сільськогосподарського підприємства вимагає застосування інструментарію й ідей логістики, під час визначення стратегії збуту, вибору структури логістичного ланцюга, прийняття рішень щодо форм товаропросування аграрної продукції, вибору тактики відвантажування тощо. Саме орієнтація на загальні логістичні витрати всіх учасників системи товаропросування аграрної продукції надає змогу для визначення оптимальної технології товаропросування продукції рослинництва і тваринництва, доцільності створення гуртових продовольчих ринків із торгівлі продукцією аграрного сектору, залучення комерційних і логістичних процесів до збуту сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. В останньому випадку логістика надає й можливості для оптимізації процесів зовнішньоекономічної діяльності, оптимізації технології просування матеріального потоку та взаємодії з органами митного контролю.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проценко А.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доц. О.М. Ковбаса

У сучасних умовах динамічного розвитку аграрних ринків і технологій адекватна логістика є одним із важливих чинників забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського бізнесу та ефективного задоволення потреб споживачів. В умовах пореформеного становлення нової структури сільського господарства, нарощування обсягів виробництва і експорту продовольства, а також зростання загальної ролі аграрної сфери для економіки держави проблема агрологістики є надзвичайно актуальною і для сучасної України.

Незважаючи на досить нетривалий період розвитку логістики як науки в сфері економіки, логістична концепція управління економічними процесами, в умовах постійного підвищення рівня конкуренції у підприємницькому середовищі, стала важливим об'єктом уваги всіх успішних організацій. При цьому знання з логістики постійно змінюються і оновлюються, а сфера її застосування в бізнесі поступово розширюється. В економіках багатьох країн різні логістичні мережі та ланцюги формуються на інноваційних засадах.

Логістика підприємства забезпечується за рахунок інтеграції функціональних ланок (фізичного розподілу, підтримки виробництва і постачання) та її компонентів (транспорт, запаси, склади тощо) на основі загальних витрат. Тут варто акцентувати увагу на тому, що дійсно процес виробництва (технологічні операції) і підтримка виробництва (логістичні операції) є принципово різними бізнес-процесами.

Так, технологічні операції – це операції, завдяки яким відбувається якісне перетворення предмету праці. Логістичні операції – це операції, що забезпечують наявність необхідного предмету чи продукту праці в необхідній кількості, в потрібному місці, в необхідний час. Отже, логістичні операції – це будь-які операції, що здійснюються речовими предметами і продуктами праці у сферах виробництва і обігу за виключенням технологічних операцій з виробництва матеріальних благ. Деякі логістичні операції по суті є продовженням технологічного виробничого процесу.

В тій чи іншій мірі раціоналістичний і забезпечувальний характер логістики передано у багатьох тлумаченнях цього терміну. Зокрема, польський фахівець Е. Дворецький стверджує: «Логістика є галуззю знань (теорією і практикою) про управління ланцюгами постачання у процесах створення, переміщення і використання матеріального потенціалу та надання послуг, а також займається дослідженням і інтерпретацією будь-яких явищ, розробкою методів і інструментів, які підтримують оптимізацію ланцюгів постачання, а також принципами їх раціонального застосування на практиці».

Раціоналістичну та забезпечувальну сутність підприємницької логістики передано у визначенні, що відображене у «Стандартах з логістики та управління ланцюгами постачання» Європейської логістичної асоціації (ЕЛА). Тут логістика тлумачиться як планування, виконання та контроль руху і розміщення людей і (або) товарів, а також підтримувальні дії, що пов'язані з таким рухом і розміщенням, у межах економічної системи, створеної для досягнення своїх специфічних цілей.

В.І. Сергеев вважає, що, якщо під концепцією логістики розуміти систему поглядів на раціоналізацію господарської діяльності шляхом оптимізації і раціоналізації економічних потоків, то варто виділяти аналітичну, технологічну, маркетингову та інтегральну парадигми.

На його думку, аналітична парадигма являє собою початковий класичний підхід до логістики як теоретичної науки, що займається проблемами управління матеріальними потоками у сфері виробництва та обігу. Для цього опрацьовуються досить складні економіко-математичні моделі, що відображають особливості логістичних проблем, які вирішуються.

Технологічна (інформаційна) парадигма логістики пов'язана зі стрімким розвитком інформаційних технологій. Її теоретичною основою є системотехніка, яка використовується як для моделювання самих логістичних об'єктів, так і для синтезу систем інформаційно-комп'ютерної підтримки. Маркетингова парадигма логістики з'явилася як результат синтезу маркетингу і логістики. Синтезована логістична система покликана реалізувати стратегічну мету фірми – стратегію конкуренції на ринку збуту, що вимагає одночасного вирішення маркетингових і логістичних завдань.

Інтегрована парадигма відображає нове розуміння бізнесу, де окремі фірми, організації і системи розглядаються як деякі центри логістичних активностей, що прямо чи опосередковано пов'язані в єдиному інтегрованому процесі управління матеріальним потоком для найповнішого та якіснішого задоволення покупців згідно з їх специфічними потребами та цілями бізнесу від постачальника до кінцевого споживача (покупця).

У сучасних умовах підприємницької організації використовують різні логістичні стратегії щодо забезпечення виконання власних виробничих процесів. У конкурентному середовищі успіху досягають ті компанії, які ефективно управляють логістичними витратами, зберігаючи при цьому високу якість товарів, робіт і послуг.

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Приймак О. П. студ. 5 курсу ЕіМ, спец. «Логістика»
Науковий керівник: доцент Ковбаса О.М.

Актуальність теми у тому що у зв'язку зі становленням ринкових відносин в останні роки почав активно розвиватися науково-практичний напрямок – логістика. Логістика охоплює всю сферу діяльності підприємства, прагнучи на всіх стадіях розвитку виробництва скоротити витрати і випустити продукцію заданої кількості та якості у встановлені терміни та у встановленому місці. Підприємства, що перейшли на систему організації виробництва за принципами логістики, стабільно забезпечують конкурентоспроможність своєї продукції. Мета дослідження – подальший розвиток теоретичних положень логістичного забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції з метою успішного функціонування підприємств.

Аналіз даної теми ґрунтується на роботах таких відомих економістів, як: Окландер М. А., Янченко В. Ф., Григорак М. Ю., П. ван Донкелаар, Ліфиць І. М., Миротин Л. Б., Іванов С. Б. Зростання українських підприємств проходило в умовах відсутності конкуренції. Тобто для успішного функціонування компанії в Україні необхідно було зайняти вільну нішу. Але ситуація з кожним роком змінюється, а саме вільних ніш в економіці стає все менше, конкуренція загострюється. Таким чином, екстенсивне зростання українських компаній у подальшому буде сповільнюватися та згодом переміщатися на інтенсивний тип розвитку виробництва. Внаслідок цього керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових (адекватних умов конкуренції) інструментів управління підприємствами і важелів підвищення їх конкурентоспроможності. Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства і, як наслідок, продукції відображає практично всі сторони життя суспільства і тому незмінно перебуває під пильною увагою держави в розвинених ринкових країнах [1]. Досягнення високої якості продукції значною мірою є результатом діяльності, що передуює безпосередньому контакту зі споживачами. Кінцевий результат діяльності забезпечується, з одного боку, раціональним вибором ринку збуту та відповідної клієнтури, а з іншого – тим, наскільки раціонально і ефективно організовані матеріальні потоки, що включають постачання сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами, їх транспортування.

Завдяки потенціалу логістики можливо підвищити організаційно-економічну стійкість і конкурентні позиції підприємства на ринку. Сьогодні конкурентні переваги отримують ті підприємства, які керуються логістичною стратегією. Підприємств, що випускають однорідну продукцію, зараз велика кількість. У зв'язку з цим між ними виникає жорстка конкуренція за те, щоб зайняти лідируючі позиції на ринку. Тому випуск якісної, але в той же час недорогої і конкурентоспроможної продукції – головне завдання підприємства. Якість є системоутворюючим фактором конкурентоспроможності продукції. За сучасних умов питання про те, якою має бути якість продукції, пов'язане з найрізноманітнішими аспектами життя людини. П. ван Донкелаар, відомий спеціаліст з питань якості, запропонував нове формулювання поняття "якість", яке б повною мірою відображало існуючий підхід до проблеми. Він вважає, що виріб має хорошу якість тільки в тому випадку, якщо при мінімальній вартості життєвого циклу він забезпечує максимальний внесок у задоволення потреб людей, що беруть участь у його проектуванні, виготовленні, використанні, підтримці в працездатному стані і відновленні, при мінімальних витратах енергії та інших ресурсів і з прийнятним впливом на навколишнє середовище і людину [5]. З наведеного формулювання очевидно, що при розгляді якості продукції сьогодні необхідно мати на увазі не тільки технічні та економічні показники, а й екологічні, ергономічні, правові, соціологічні та інші фактори. На створення сучасної стратегії якості надають рішучий вплив два фактори. Перший фактор – це нове величезне значення якості продукції для формування купівельних звичок споживачів. Дослідження ринку, проведені останнім часом [6], довели, що споживачі при винесенні рішення про закупівлю, надають якості таке ж, якщо не більше, значення, як і ціні. Однією з основних причин, що викликали ці значні зміни, на думку дослідників, є інфляція. Для середнього споживача товари, що мають більш високі ціни, майже завжди означали товари більш високої якості – нині ж ціни підвищуються внаслідок інфляції

Таким чином, логістичне забезпечення рівня якості відповідно до вимог, які висуваються покупцями на даному ринку, є одним з важливих і обов'язкових умов конкурентоспроможності продукції товаровиробника. Звідси випливає, що на товарних ринках постійно йде конкурентна боротьба: змінюються умови, з'являються нові товари, посилюється значущість брендів, модифікується або створюється нова упаковка – в результаті чого підприємствам необхідно постійно проектувати, виробляти і збувати в тих чи інших конкретних умовах товари, які користуються більш пріоритетним попитом у споживачів за комплексом цінових і нецінових характеристик, ніж товари конкурентів. Логістична система згідно новій, інтегральній парадигмі розглядається як єдине ціле, як інтегрована система, яка об'єднує весь життєвий цикл формування, виробництва і реалізації продукції відповідно до попиту споживачів. Нова, інтегральна парадигма представляє собою ситуативну і комбіновану перспективу з організації бізнесу як на внутрішньофірмовому, так і на міжфірмовому рівнях.

ОБЛІК ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Багуля І.А., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н. А.М. Кадацька

У системі фінансування бюджетних установ України значне місце займає спеціальний фонд. У період удосконалення фінансової системи країни постає питання про роль та вагомість спеціального фонду як одного з основних інструментів регулювання соціально-економічних процесів бюджетної установи. Спеціальний фонд є складовою частиною бюджету і спрямований на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій.

Стаття 13 Бюджетного кодексу України визначає складові частини спеціального фонду бюджету, однією з яких є власні надходження бюджетних установ. Вони отримуються додатково до коштів загального фонду бюджету.

Власні надходження бюджетних установ поділяються на такі групи:

перша група - надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством;

друга група - інші джерела власних надходжень бюджетних установ.

Групи виділяються за підгрупами. Кожна підгрупа груп власних надходжень бюджетних установ використовуються чітко за призначенням відповідно до кошторису, який є основним документом, що підтверджує повноваження щодо отримання доходів та здійснення видатків бюджетною установою.

Для забезпечення стабільності бюджетних установ, а також для повного і нормального функціонування, бюджетні установи можуть отримувати кошти від надання платних послуг від сторонніх організацій або фізичних осіб. Основним документом, яким користуються при наданні платних послуг, є Переліки платних послуг, які можуть надаватися в державних та комунальних закладах для відповідної галузі, затверджені Кабінетом Міністрів України. Кошти, що надходять як плата за послуги, надання яких пов'язане з виконання основних функцій та завдань, використовуються для покриття витрат на організацію та надання цих послуг.

Для надання платних послуг кожна бюджетна установа встановлює тарифи на послуги. Для більшості напрямків діяльності бюджетного сектору затверджені методики їх розрахунку. Для кожного сектору ці нормативні документи містять відмінності, при цьому одночасно вони є досить схожими у загальних підходах.

Так, при визначенні вартості платних послуг ми маємо отримати обґрунтовані власні надходження, включити в них всі витрати, які понесені на надання цих послуг, і при цьому їх жодним чином не завищити. Отже, при обчисленні вартості існуючих платних послуг бажано враховувати фактичні видатки на їх надання за звітний період. Наприклад, по Сумській області у галузі охорони здоров'я тарифи на платні послуги регулюються Розпорядженням голови Сумської облдержадміністрації від 21.09.2015 року №450-ОД "Про внесення змін до Граничних тарифів на основні платні медичні послуги, які надаються лікувально-профілактичними державними та комунальними закладами охорони здоров'я області".

Важливою складовою економічної характеристики доходів і видатків спеціального фонду є їх класифікація. Класифікація видатків, доходів бюджету забезпечує чітке розмежування доходів, а також видатків за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками. Такий розподіл дає можливість виділити захищені статті бюджету та забезпечити єдиний підхід до всіх отримувачів з точки зору виконання бюджету. До того ж видатки беруть безпосередню участь у визначенні як результатів виконання кошторисів так і результатів виконання бюджетів шляхом співставлення з доходами.

Відображення господарських операцій щодо доходів і видатків спеціального фонду здійснюється у загальному порядку згідно з Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2015 року № 1219. Для зберігання та обліку грошових коштів спеціального фонду в органах державної казначейської служби відкриваються спеціальні реєстраційні рахунки. Облік доходів спеціального фонду проводиться на рахунках Класу 7. Доходи. Для синтетичного обліку власних надходжень спеціального фонду призначено меморіальні ордери №3, №4, №6, №14, №15, а також звіти, договори, аналітичні картки, кошториси, акти. Клас 8. Витрати відображає облік витрат спеціального фонду.

Власні надходження виконують доповнювальну функцію бюджетних асигнувань і забезпечують виконання основних завдань бюджетних установ щодо не покриття доходами загального фонду. Вони відіграють роль додаткового фінансового забезпечення на виконання загальнодержавних, соціальних та інших функцій, покладених на бюджетні установи і забезпечують виконання основних завдань у разі нестачі доходів.

В умовах обмеженого, недостатнього фінансування важливого значення набуває значення залучення додаткових позабюджетних коштів. Але виникають проблеми, які пов'язані з організацією надання платних послуг, а також відсутністю державного регулювання тарифів на окремі види платних послуг, відсутністю порядку встановлення нормативів, протиріччя у нормативних документах

АУДИТ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ

Близнюк Н.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

За умов функціонування ринкових відносин підприємства а також інші суб'єкти господарювання вступають у договірні взаємовідносини по використанню майна, коштів, проведенню фінансових операцій та інвестування. Інвестори не можуть самостійно переконатися у тому, що всі господарські операції підприємства є законними і достовірно відображеними у звітності підприємства, тому вони мають потребу в послугах аудиторів.

Одним із найскладніших та відповідальних видів аудиторської перевірки є перевірка фінансових результатів. Складність та відповідальність аудиторської перевірки фінансових результатів діяльності підприємства, пояснюється тим, що саме даний вид перевірки становить вищий ступінь аудиторського ризику.

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність», аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів

Мета аудиту фінансових результатів відповідно до МСА (ISA) 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності та достовірності відображення у звітності підприємства інформації про фінансові результати діяльності підприємства.

Незалежний аудит не тільки дозволяє визначити відхилення від норм на підприємстві, але й забезпечує запобігання незаконного та неефективного використання фінансових ресурсів держави. Існує проблема в тому, що аудит в нашій державі, та зокрема аудит фінансових результатів, до сьогодні не має системного характеру і не може забезпечувати виконання тих завдань, які має виконувати як на рівні окремого підприємства, так і на рівні держави в цілому. З метою вдосконалення організації та методики аудиту необхідним також буде використання досвіду інших країн. Це дасть можливість нашим вітчизняним спеціалістам як можна краще вдосконалити існуючу в Україні систему перевірки.

Методика аудиту фінансових результатів:

1. контроль щодо правильності оформлення первинних документів, а також їх достовірності і законності;
2. перевірка достовірності під час виділення доходів і витрат за видами діяльності;
3. аналіз організації обліку фінансових результатів;
4. перевірка правильності обліку основної діяльності;
5. перевірка правильності обліку іншої звичайної діяльності;
6. перевірка правильності обліку надзвичайної діяльності;
7. перевірка правильності розподілу чистого прибутку;
8. перевірка правильності розподілу сум, які мають бути сплачені до бюджету виділення відхилень фактичного від планового використання прибутку аналіз фін показників, які містяться у фінансовій звітності.

Джерелами інформації аудиту фінансових результатів, які аудитор використовує під час перевірки є:

- вимоги нормативних документів, що регулюють облік фінансових результатів;
- наказ про облікову політику;
- установчі документи;
- первинні документи з обліку виробничих витрат, витрат діяльності, доходів та фінансових результатів;
- реєстри синтетичного і аналітичного обліку по рахункам сьомого і дев'ятого класів;
- ф. 1 Баланс.

Процес аудиторської перевірки фінансової звітності, для аналізу фінансових результатів підприємства не має зводитись лише до виконання встановлених стандартних аудиторських процедур. Аудитор має творчо а також відповідально відноситись до своїх обов'язків, намагатись постійно підвищувати свою кваліфікацію, дотримуватись діючих правил, норм міжнародних стандартів аудиту та Кодексу етики професійних аудиторів.

Отже, на сьогоднішній день аудит фінансових результатів виконує дуже важливу функцію відносно достовірності та правдивості інформації для користувачів, на основі якої вони зможуть прийняти правильні управлінські рішення.

Аудит фінансових результатів важливий, тому що саме від фінансових результатів, їх правильного обліку, контролю, аналізу та аудиту, залежить фінансово-майновий стан та ефективність діяльності підприємства.

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Глушаченко А.І., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку

Основною метою створення підприємства в умовах ринкової економіки є досягнення стійких фінансових результатів у вигляді прибутку при максимальному рівні рентабельності виробництва і прибутковості власного капіталу.

Розроблена на підприємстві облікова політика, залежить від вибору методів оцінки майна, коштів та зобов'язань, може впливати на результат його фінансової діяльності. Зокрема, результатом цього впливу є застосування різних методів нарахування амортизації необоротних матеріальних активів, оцінки наявних у підприємства виробничих запасів, застосування різних підходів до розподілу загальновиробничих витрат, методів калькулювання виробничої собівартості продукції, виконаних робіт та наданих послуг. Від досконало сформованої облікової політики підприємства залежить ефективність управління господарською діяльністю та стратегія його розвитку на довгочасну перспективу. Виважено обрана облікова політика може забезпечити підвищення результатів діяльності підприємства, його рівня рентабельності.

Однак, як показує практика, керівники фірм не приділяють відповідної уваги процесу розробки і запровадження облікової політики на звітний період, особливо це стосується роботи сільськогосподарських підприємств.

Необхідно зазначити, що розробка наказу про облікову політику на підприємстві – дуже трудомістка і відповідальна робота, адже підприємству доведеться не один рік працювати і зважати на всі зобов'язання згідно з обраною ним обліковою політикою. Облікова політика підприємства має тривалий характер і повинна бути незмінною на протязі усього календарного року.

Дослідження підтверджує, що вивченню питання операцій з обліку доходів і результатів діяльності увага приділяється, але зміст самих елементів облікової політики даних операцій визначені досить узагальнено. Ми звертаємо увагу на те, що наказ про облікову політику має розкривати детальні питання процесу відображення в обліку доходів і фінансових результатів діяльності окремо по кожному з видів діяльності підприємства. Тому в наказі про облікову політику підприємства обов'язково має бути розкрито питання щодо організації обліку доходів і фінансових результатів, зокрема:

- розмежування доходів: виручка від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг; інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи;
- перелік доходів від реалізації: дохід від реалізації готової продукції; дохід від реалізації товарів; дохід від реалізації робіт і послуг;
- умови визнання та критерії оцінки доходу від виконання робіт та надання послуг на дату складання балансу: метод оцінки ступеню завершеності робіт; метод рівномірного нарахування;
- склад інших операційних доходів: дохід від реалізації іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційної курсової різниці; одержані штрафи, пені, неустойки; відшкодування раніше списаних активів; дохід від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти та субсидії; інші доходи від операційної діяльності;
- перелік інших фінансових доходів: дивіденди одержані; відсотки одержані; інші доходи від фінансових операцій;
- перелік та склад доходів від участі в капіталі: дохід від інвестицій в асоційовані підприємства; дохід від спільної діяльності; дохід від інвестицій в дочірні підприємства
- перелік інших доходів: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації цілісних майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці; дохід від безоплатно одержаних активів; інші доходи від діяльності.

Варто зауважити, що вибір варіантів змісту облікової політики обумовлені метою і задачами підприємства, його взаємовідносинами з державними органами та інвесторами.

На підставі проведеного дослідження можна констатувати, що вимоги, які обумовлені при визначенні фінансових результатів діяльності підприємств є наслідком застосування підприємством облікової політики, зокрема визнання доходів, методів оцінки запасів, готової продукції і незавершеного виробництва. Затвердження підприємством визначеної облікової політики на поточний календарний рік забезпечує організацію бухгалтерського обліку відповідно до змісту річної фінансової звітності, зменшить трудомісткість і тривалість її формування, забезпечить використання оптимальних методів облікових робіт із метою отримання передбачуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства.

Таким чином, головним критерієм при обранні варіантів методології обліку за елементами облікової політики кожного підприємства є виключно економічна ефективність кожного виду діяльності тому, що від обраних принципів, методів і процедур обліку залежить не лише об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й величина чистого прибутку підприємства у звітному фінансовому році.

КОНТРОЛЬ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ, ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Демченко О.О., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

Народне господарство включає велику кількість галузей, однією з них є сільське господарство. Метою діяльності сільськогосподарських підприємств є вирощування продукції, її реалізація, отримання прибутку та розширення виробництва за рахунок отриманого прибутку.

Для забезпечення законного оприбуткування, зберігання та використання готової продукції рослинництва на будь-якому підприємстві має бути сформована система контролю, призначені відповідальні особи за здійснення внутрішнього контролю на підприємстві. Можливі такі ситуації, коли сільськогосподарські підприємстві потребують допомоги сторонніх організацій або осіб, які могли б допомогти здійснити контроль (перевірку). У такому разі будуть залучені послуги аудиторів (аудиторських фірм), які уповноважені на платній основі здійснювати перевірку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Метою здійснення даного виду контролю є перевірка та підтвердження законності господарських операцій підприємства та документів бухгалтерського обліку, які відображають інформацію стосовно здійснення операцій надходження (оприбуткування), внутрішньогосподарського переміщення, збереження та використання готової продукції господарства.

Реалізація поставленої мети передбачає вирішення важливих завдання контролю за рухом готової продукції:

- перевірка первинної документації за досліджуємий період, яка відображає інформацію стосовно операцій оприбуткування, переміщення, використання готової продукції рослинництва;
- контроль дотримання законодавчо-нормативних актів при здійснення господарських операцій та складання супутніх документів, стосовно цих операцій;
- контроль правильності ведення обліку готової продукції під час усіх господарських процесів, таких як збирання урожаю; доведення зібраного урожаю до стану, належного до зберігання на складах; облік на складах зберігання готової продукції матеріально відповідальними особами; облік у період використання продукції рослинництва на потреби підприємства або під час реалізації на сторону або працівникам підприємства;
- контроль складання реєстрів аналітичного та синтетичного обліку операцій надходження, зберігання та використання готової продукції рослинництва;
- вивчення фінансової та статистичної звітності, яка містить інформації про операції руху готової продукції рослинництва;
- проведення фактичного контролю наявності готової продукції підприємства;
- порівняння фактичних даних з даними, зазначеними в документації бухгалтерського обліку.

Для виконання поставлених завдань, як призначені працівники підприємства, так і незалежне аудиторі можуть використовувати методи документального та фактичного контролю.

До методів фактичного контролю готової продукції рослинництва можна віднести огляд продукції; опитування працівників, які працюють з даною продукцією; інвентаризацію продукції; якщо перевірка здійснюється незалежними аудиторами, то за потреби, аудитор може залучати експертів. Процес інвентаризації продукції здійснюється шляхом перевірки зважувальних приладів та переважуванням продукції рослинництва, яка зберігається на складах підприємства.

Методи документального контролю включають:

- вивчення первинної документації, яка відображає рух готової продукції рослинництва – дасть можливість контролюючим особам від слідкувати канали надходження, переміщення, реалізації, списання продукції рослинництва та зробити висновки, стосовно законності та доцільності відображених господарських операцій;
- дослідження реєстрів аналітичного та синтетичного обліку надходження, збереження та використання готової продукції рослинництва – покаже детальну інформацію по каналам руху продукції господарства в кількісному та сумовому виразі;
- вивчення показників фінансової та статистичної звітності, зокрема ф.50 с.-г. «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» - містить дані стосовно виробництва та реалізації продукції рослинництва (кількості вирощеної продукції, виробничу собівартість – стосовно виробництва продукції та кількості реалізованої продукції, повну собівартість та чистий дохід (виручку) від реалізації – стосовно реалізації по кожному виду продукції).

Порівнявши результати фактичного контролю з даними бухгалтерського обліку, працівники підприємства або аудиторі можуть зробити висновок стосовно законності та доцільності здійснених операцій, за потреби матимуть змогу внести корективи та виправити допущені помилки.

Отже, контроль за надходженням, збереженням та використанням готової продукції рослинництва дуже важливий для сільськогосподарських підприємств, адже продукція рослинництва є одним з головних каналів отримання прибутку.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Калюжна Ю.А., студ. 1м курсу факультету ЕіМ, напрям підготовки «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Славкова О.П.

Сільське господарство України є одним з інституційних базисів розвитку багатьох інших секторів економіки держави.

Найгострішою проблемою в агропромисловому секторі України є недосконалість кредитно-фінансових відносин у сфері ціноутворення, оподаткування, страхування та кредитування. Відсутність фінансово-кредитних та фіскальних механізмів «заганяють» сільгоспвиробників у боргову яму. Ціни, курс національної валюти, законодавчі ініціативи є абсолютно непередбачуваними, навіть у короткостроковій перспективі.

З метою забезпечення більш комфортних умов для розвитку аграрного комплексу економіки в Україні діє особлива система оподаткування сільгоспвиробників.

Податковий кодекс України регулює відносини, котрі виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає перелік податків та зборів, що стягуються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час адміністрування податків, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Реформа податкового законодавства, котра накрила хвилею законодавчих новацій увесь вітчизняний бізнес, привела до змін в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств. З 1 січня 2015 року набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 року № 71–VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи». Він вніс зміни щодо справляння єдиного податку.

Зокрема, фіксований сільськогосподарський податок трансформований в єдиний податок завдяки введенню окремої (четвертої) групи платників єдиного податку. До неї належать сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Четверта група єдиного податку заміняє скасований фіксований сільськогосподарський податок. Сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу у тих же відсотках.

З одного боку, реформа покликана усунути спотворення конкуренції, знизити бар'єри для входу на ринок та для зростання підприємств, що використовують спрощену систему оподаткування, а також полегшити їх доступ до зовнішнього фінансування. З іншого боку, посилення конкуренції може спричинити вихід з ринку або перехід у «тінь» частини платників єдиного податку і збільшити витрати підприємств на облік.

З огляду на ситуацію, що склалась на фінансовому ринку, та враховуючи особливості природно-кліматичних умов ведення сільського господарства, скасування зазначеного виду підтримки сільгосптоваровиробників в Україні є абсолютно неприйнятним та призведе до зниження конкурентоспроможності аграрного бізнесу, втрати обігових коштів підприємств та необхідності залучення кредитних коштів для покриття понесених втрат, що призведе до збільшення собівартості продукції.

З огляду на вищезазначені проблеми й особливості функціонування аграрного сектору для укріплення його позицій у складі вітчизняної економіки векторами розвитку і підтримки галузі мають стати:

1. Фіскальна політика – створення прозорих інструментів системи оподаткування аграрного сектору залежно від його економічних особливостей та соціальної ролі: встановлення режиму оподаткування операцій зі зміни власника земельних ділянок залежно від періоду володіння; поетапна трансформація системи оподаткування в аграрному секторі; спеціальний режим оподаткування зберігається на період його дії згідно з чинним законодавством; розроблення нового інструментарію системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників різних форм господарювання.

2. Бюджетна підтримка – забезпечення стабільної системи державної підтримки аграрного сектору: запровадження середньострокового бюджетного планування, зокрема системи індикаторів фінансування аграрного сектору; надання переваги державній підтримці заходам, що не причиняють неефективний роз поділ ресурсів в аграрній сфері; запровадження цільової підтримки на поворотній основі з умовою формування відповідальних за цільовий результат господарів; пріоритет фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на засадах державно – приватного партнерства.

3. Фінансово-кредитна політика: створення дієвої системи земельної іпотеки; розвиток системи кредитного забезпечення аграрного сектору.

Підсумовуючи вищезазначене, хочемо зауважити, що сільське господарство в Україні, незважаючи на негатив, який існує в публікаціях авторів та пресі має значні податкові пільги і привілеї.

Основним напрямком зменшення бюджетної підтримки є заміна її податковими пільгами.

ЗАЯВКА НА ВИДАЧУ ГОТІВКИ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ

Кіріліна М.О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

Операції з коштами, носять глибокий характер, охоплюючи всі сфери діяльності й тому найбільш уразливі з точки зору порушень. Побудова належного обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і закінчуючи складанням звітності.

Більшість бюджетних установ отримують зарплату на зарплатні картки. Проте інколи готівку на відрядження та господарські потреби одержують і через касу бюджетної установи. В обох випадках доводиться оформлювати Заявку на видачу готівки та перерахування коштів на вкладні рахунки. Тож, розповімо, як її заповнити

У разі застосування системи безготівкової виплати заробітної плати бюджетні установи перераховують кошти (за згодою працівників) на вкладні рахунки відповідно до платіжних доручень і Заявки на видачу готівки та перерахування коштів на вкладні рахунки.

Цю саму форму Заявки на видачу готівки застосовують і бюджетні установи, що утримуються за рахунок місцевих бюджетів.

Для оформлення документів на отримання зарплати, стипендії, допомоги, видатків на службові відрядження та інших коштів (зокрема, на господарські витрати), які не можуть бути здійснені в безготівковій формі, розпорядники бюджетних коштів й одержувачі бюджетних коштів подають до органів Казначейства Заявку на видачу готівки у двох примірниках.

У Заявках на видачу готівки для виплати зарплати вказуються суми податку на доходи фізичних осіб, суми єдиного внеску, інші платежі, утримані із заробітної плати й нараховані на фонд оплати праці відповідно до законодавства.

Відповідальні особи органу Держказначейства підписують чеки на отримання готівки лише після перевірки зазначеної заявки. На практиці доволі часто чеки підписуються вже після перерахування коштів банку для видачі готівки й одночасно проставляють номер чека в заявці. Після видачі готівки на Заявці на видачу готівки проставляється відбиток штампа, один примірник повертається розпоряднику чи одержувачу бюджетних коштів, інший – зберігається в органах Казначейства.

Оформлюються Заявки на видачу готівки на осіб, із якими укладено договори про повну матеріальну відповідальність і які мають право отримувати й видавати готівку.

Таким чином, Заявку на видачу готівки необхідно оформлювати для:

- перерахування коштів працівникам, яким відкрито карткові рахунки в установах банків, зокрема, під час перерахування авансу, зарплати, коштів на відрядження та господарські потреби;
- отримання готівки в банку на перелічені вище цілі з наступним оприбуткуванням її в касі бюджетної установи.

Приміром, бюджетна установа, що фінансується з держбюджету, заповнює заявку на отримання готівки для погашення перевитрати за Звітом про використання коштів, виданих на відрядження та під звіт у сумі 1430 грн., у т.ч. витрати на відрядження – 750 грн. і витрати на придбання пального у відрядженні – 680 грн.

Слід зазначити, що під час заповнення Заявки на видачу готівки обов'язково вказують КЕКВ, до якого належать зазначені видатки. У нашому випадку для видатків на відрядження зазначається код 2250 «Видатки на відрядження», а для витрат на пальне – код 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар».

Готівку в банку отримує спеціаліст категорії І, з яким керівником бюджетної установи було укладено договір про повну матеріальну відповідальність і на якого покладено обов'язки з отримання та видачі готівки.

Сам облік грошових коштів являє собою взаємопов'язані операції, пов'язані з організаційними, логічними, розрахунковими процедурами, що включають у себе формування інформації про дебіторську та кредиторську заборгованість, розрахунків з оплати праці, з підзвітними особами, з податків та зборів, а також внесками до статутного капіталу.

Із метою підвищення ефективності використання грошових коштів необхідно: підвищити рівень відповідальності касирів за порушення порядку ведення касових операцій із застосуванням адміністративних санкцій; здійснювати контроль за правильністю заповнення всіх реквізитів виправдувальних документів, а також дотримуватися порядку списання витрат в разі відсутності виправдувальних документів; здійснювати оперативний, повсякденний контроль за збереженням готівкових коштів та цінних паперів у касі установі; здійснювати контроль за використанням коштів суворо за цільовим призначенням, за правильними і своєчасними розрахунками з бюджетом, банками, персоналом, за дотриманням форм розрахунків, встановлених в договорах з покупцями та постачальниками.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Кісільова М.М., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. Гаркуша С.А.

Найчастіше саме поняття капітальні інвестиції мають на увазі реальні інвестиції, оскільки основна частина реальних інвестицій здійснюється у формі капітальних вкладень. Даний підхід дозволить впровадити нові технології, модернізувати виробництво, збільшити рентабельність виробництва – усе це сприяє знаходженню нових ринків збуту виробленої продукції, а отже збільшення прибутку та сукупну вартість підприємства.

Особливості врахування витрат до складу капітальних інвестицій, що формують первісну вартість об'єкта основних засобів (після первісного їх визнання), прописано в р. III Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затвердженого наказом Мінфіну від 12.10.2010 р. № 1202 [1].

Відповідно до п. 1 р. III НП(С)БОДС 121, витрати на поліпшення об'єкта основних засобів (реконструкцію (реставрацію), модернізацію, добудову, дообладнання) збільшують його первісну вартість протягом усього строку використання, якщо є ймовірність отримання суб'єктом держсектора майбутніх економічних вигід, що перевищують первісно оцінений рівень його продуктивності, та/або збільшення потенціалу корисності цього об'єкта.

Натомість витрати на утримання об'єкта основних засобів, у т.ч. – на проведення ремонту (незалежно від виду), які здійснюються для відновлення чи підтримання суб'єктом держсектора майбутніх економічних вигід або потенціалу корисності на первісно оціненому рівні продуктивності об'єкта основних засобів, визнаються витратами звітного періоду, у якому їх було понесено.

Тому витрати на виготовлення проектно-кошторисної документації на проведення:

- реконструкції (реставрації), модернізації, добудови, дообладнання включають до складу капітальних інвестицій, які формують вартість виконаних робіт у кошторисі на їхнє виконання та, відповідно, у Акті прийняття виконання підрядних будівельних робіт;

- капітального ремонту визнають витратами звітного періоду, в якому їх було понесено.

Зауважимо: на субрахунку 141 «Капітальні інвестиції в основні засоби» ведеться облік витрат на придбання, створення (виготовлення) власними силами та поліпшення основних засобів, а також витрат за незакінченими та закінченими, але не зданими в експлуатацію об'єктами капітального будівництва, реконструкції, модернізації основних засобів. Це визначено Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженим наказом Мінфіну від 26.06.2013 р. № 611. Тому понесені витрати на виготовлення проектно-кошторисної документації на капітальний ремонт, якщо роботи ще не розпочато чи ще не закінчено, визнаються капітальними інвестиціями в основні засоби й обліковуються на субрахунку 141.

Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом і зобов'язаннями бюджетних установ наведена в додатку 2 Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженого наказом Мінфіну від 26.06.2013 р. № 611. Відповідно до Типової кореспонденції, витрати на проведення капітального будівництва, розробки, реконструкції (реставрації), модернізації, добудови, дообладнання необоротних активів відображають за дебетом субрахунків 141–143 та кредитом субрахунків 364, 675 й одночасно за дебетом субрахунків 801, 802, 811–813 та кредитом субрахунку 402. До речі, виготовлення проектно-кошторисної документації умовно можна назвати й розробкою необоротних активів.

Після прийняття в експлуатацію об'єкта після капітального будівництва, реконструкції (реставрації), модернізації, добудови, дообладнання витрати включають до первісної вартості об'єкта за дебетом субрахунків 101–122 та кредитом субрахунків 141–143. Якщо ж проводився капітальний ремонт об'єкта основних засобів, то Типова кореспонденція не надає відповіді – як бути далі з капітальними інвестиціями. У цьому випадку можна було б відобразити списання капітальних інвестицій після введення об'єкта в експлуатацію (як було до запровадження Н(С)БОДС): Дт 402 Кт 141, але Типова кореспонденція не містить такої кореспонденції для капремонту.

Однак Мінфін не планує вдосконалювати Типову кореспонденцію, а натомість у листі від 14.05.2015 р. № 31-11420-08-27/15976 [2] порадив міністерствам й іншим центральним органам виконавчої влади розробляти методичні рекомендації щодо порядку відображення операцій підвідомчими установами. Бюджетні установи можуть у разі потреби застосовувати кореспонденцію субрахунків, не передбачену Типовою кореспонденцією, яку слід передбачити в розпорядчому документі про облікову політику.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/53969>

2. Лист щодо кореспонденції рахунків від 14.05.2015 р. N 31-11420-08-27/15976. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ligazakon.net/document/view/MF15073?an=4>

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Криницька М.О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник к.е.н., доцент Чуб Ю.В.

Економіка сільськогосподарських підприємств в Україні до сьогоднішнього дня займає не досить вигідне становище.

Дана ситуація пов'язана з конкретними факторами, які впливають на господарський процес сільськогосподарських підприємств.

Цими факторами є: висока інфляція; природні умови; підтримка з боку держави (тобто програми, які не виконуються); податкова система; конкуренція тощо. Сільське господарство було й є важливим важелем в економіці країни, саме тому дана галузь користується неабиякими пільгами та привілеями.

Оборотні активи - активи, що споживаються у ході виробничого процесу протягом року або звичайного операційного циклу, що перевищує 12 міс. через специфіку технологічного виробництва, і тому такі, що повністю переносять свою вартість виготовленої продукції.

Оподаткування сільськогосподарського підприємства відрізняється від оподаткування будь-якого іншого торговельного або виробничого підприємства, має свою специфіку. Зокрема, оподаткування податком на прибуток даної категорії платників має такі особливості: виробник продукції сільського господарства як платник податку може самостійно обирати систему оподаткування податком на прибуток: або єдиний податок (четверта група), або на загальних підставах.

Запровадження спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників як основного на певному етапі розвитку економіки України було обґрунтованим і дало змогу врахувати специфіку сільськогосподарського виробництва під час встановлення об'єкта оподаткування та строків сплати податку, що, своєю чергою, дало можливість спростити систему оподаткування та податковий облік, знизити податкове навантаження для підприємств аграрного сектору, стимулювати раціональне використання землі. Тобто основною функцією чинної системи оподаткування, яка реалізується на сучасному етапі в аграрному секторі економіки, є стимулююча.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень;

2) друга група - фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;
- обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень.

3) третя група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень;

4) четверта група - сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Новоутворені сільськогосподарські товаровиробники можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Негативним аспектом Податкового кодексу є також те, що спрощена податкова система та фіксований сільськогосподарський податок обмежені цілим переліком заборон, зокрема, спрощеною системою оподаткування забороняється користуватись 20 категоріям підприємств.

Податковий Кодекс встановив, що при визначенні дати отримання доходів чи здійснення витрат застосовується метод нарахувань, тобто за датою переходу права власності на товар або за датою підписання акта в разі надання послуг - незалежно від фактичного надходження коштів. Перехід до методу нарахувань при визначенні доходів в умовах зростання дебіторської заборгованості і зменшення практики авансування поставок товарів може негативно вплинути на ліквідність підприємств.

Податковий Кодекс в сфері регулювання податку на прибуток повністю не ліквідував недоліки які існували і були зазначені вище. Попри наближення податкового обліку до бухгалтерського, його ведення все ще залишається громіздким і затратним.

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Мощенко Л. С., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник к.е.н., доцент Гаркуша С.А.

Одним із предметів обліку у зарубіжних країнах є виробничі запаси. Їх обліку приділяють важливу увагу через те, що від результативного використання запасів товарно-матеріальних цінностей залежить величина прибутку підприємства та швидкість обороту вкладеного капіталу. Втім облік виробничих запасів у США дуже відрізняється від обліку в країнах Західної Європи.

Питання сутності, оцінки, подання в балансі і розкриття облікової політики відносно запасів регулює Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси».

В Україні використовується незмінна система обліку виробничих запасів, відповідно до якої ведеться постійна і неперервна оцінка усіх перемін у виробничих запасах. За кордоном широкого поширення набула система періодичного обліку запасів, суть якої полягає у тому, що фізичний підсумок груп матеріалів у виробничих запасах виконується через певні конкретні періоди часу (наприклад, раз на місяць). За періодичної системи, на відміну від постійної, неприсутній контроль над запасами між строками перевірки, тому є необхідність піддержувати резервний запас на випадковість невивантаження матеріалів. Інакше кажучи витрати на зберігання виробничих запасів підвищуються порівняно із незмінною системою обліку. При системі періодичного обліку ґрунтовний облік запасів впродовж звітного періоду на рахунку "Складські запаси" не ведеться. На ньому відображується тільки початковий залишок (на початок звітного періоду), що був визначений під кінець минулого звітного періоду ходом інвентаризації.

В Україні, відповідно до П(с)БО 9, запаси при їх надходженні на виробництво оцінюються за собівартістю, котра сплачується згідно із договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням суми ввізного мита, витрат на заготівлю, непрямих податків, навантажувально – розвантажувальних робіт, транспортування запасів та других витрат, пов'язаних із здобутком запасів та доведенням їх до стану, в котрім вони придатні для використання у запланованих цілях. До витрат, що не вводяться до первісної вартості запасів, припадають: понаднормові витрати, витрати на збут, недостачі запасів, відсотки за використання кредитів, адміністративні та інші подібні витрати.

У Польщі запаси оцінюються за цінами їх здобутку, у випадку ж неможливості вияву ціни запасів або при їх безоплатній передачі вони оцінюються за цінами на точнісінькі або подібні товарно – матеріальні цінності. У Німеччині, в Люксембурзі та у Франції запаси оцінюються за мінімальною величиною – за собівартістю або за ринковою вартістю.

У Португалії та Іспанії запаси оцінюються за ціною їх здобутку або витратами на їх виробництво. У Португалії в певних галузях запаси можуть оцінюватися подальшим чином: облікова ціна відзначається як продажна за винятком окремої норми прибутку. В Іспанії ціна придбання долучає суму, зазначену в рахунку постачальника, плюс додаткові витрати по збереженню запасів, приєднуючи податок з продажу, якщо вони не покриваються за рахунок бюджетного фінансування. Слід також відзначити, що коли ціна здобутку запасів або затрати на їх виробництво вища за ринкову ціну, то матеріальні запаси обліковуються за ринковими цінами. В Іспанії ринкову ціну формулюють наступним чином: для сировини – це щонайменша з двох величин – відновлювана вартість та чиста вартість завершення робіт; для товарів та готової продукції – усі витрати (за винятком належних податків); для незавершеного виробництва – вартість виконаних робіт (за винятком комерційних витрат).

У Швейцарії та Італії запаси оцінюються за мінімальною з двох величин – первісною вартістю (витрати на придбання або виробництво) , або чистою вартістю допустимої реалізації.

У США запаси оцінюються за дійсними втратами на їх придбання на випадок отримання або використання запасів у ході виробництва. Оцінка відмірюється чистою сумою грошових платежів, здійснених в минулому або в майбутньому при надбанні запасів. Витрати на доставку даних запасів можуть включатись або не включатись до собівартості запасів. До вартості запасів так само не включаються адміністративні витрати, загально - виробничі, та витрати на їх збут. До собівартості запасів включаються лиш ті витрати, які споживач вважає складовими вартості товару на випадок їх придбання.

Для того, щоб правильно організувати облік виробничих запасів, які являються суттєвою частиною активів підприємства, і яка потребує достовірної і повної інформації про рух і наявність на підприємстві, потрібно вивчити, звідки, скільки, коли і на яку суму надійшли запаси; кому, скільки і коли випущено запаси; як виконується програма виробничого споживання; який залишок окремих видів запасів, наскільки правильно розраховані ліміти використання запасів і як їх дотримуються.

Організація обліку виробничих запасів у іноземних країнах має як спільні, так і відмінні риси, поміж останніх кореспонденції рахунків із відображення їх плину, нормативна база, склад методів оцінки запасів, які вибувають, а також порядок їх відображення у балансі на звітну дату.

Отже, проблеми організації бухгалтерського обліку виробничих запасів та шляхи їх вирішення є досить широкими, і не є вичерпними.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ НА ТОКУ В ТОВ «ВЕСНА – АГРО»

Орапко О.О., студ. 1м курсу спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

Питанням удосконалення обліку матеріальних цінностей в цілому, їх оцінки та організації ведення на складі та в бухгалтерії ТОВ «Весна – Агро» приділяють багато уваги. В той же час організація та ведення обліку зерна, як основного виду продукції сільськогосподарського виробництва при надходженні його з поля на тік сільськогосподарського підприємства та зберігання на складі сучасного сільськогосподарського підприємства мають свої особливості та потребують доповнення та доопрацювання.

Бухгалтерський баланс є основою бухгалтерської звітності про результати господарської та фінансової діяльності підприємства за певний період, основним джерелом інформації про майновий і фінансовий стани суб'єктів господарювання, а також інформаційною базою для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Він характеризується: повнотою охоплення сукупності всіх господарських процесів підприємства; економічно обґрунтованим групуванням господарських процесів; відображенням зв'язків між господарськими явищами з додержанням типової кореспонденції рахунків

Запровадження П(С)БО 9 “Запаси”, яким передбачено ведення фінансового обліку запасів, до складу яких відноситься продукція сільськогосподарського виробництва, і зокрема, зернопродукція, та її списання у момент надходження (придбання), вносить суттєвий вплив на його організацію та ефективність ведення, що частіше стосується малих підприємств, де кількість видів продукції та здійснюваних операцій з обліку незначна.

Разом з тим у сільськогосподарському підприємстві облік матеріальних цінностей та продукції є однією з найбільш трудомістких ділянок за кількістю здійснюваних операцій та номенклатурою, що зумовлює пошук раціональних методів його ведення з метою підвищення аналітичності та оперативності. Особливо актуальним це стає під час збирання урожаю зернових, коли необхідно кожній миті мати оперативну інформацію про хід збирання урожаю: кількість намолоченого зерна, в тому числі за сортами, площу обмолоту, якість зерна (засміченість, вологість тощо).

Зібране комбайнами зерно та відправлене до місць тимчасового та постійного зберігання на сільськогосподарських підприємствах (токи, склади, комори та інші) обліковується в таких первинних документах з надходження зерна:

- Реєстрі відправки зерна та іншої продукції з поля (ф.77) – складається у полі;
- Зведеному реєстрі приймання зерна та іншої продукції з поля (ф. 78) – складається на току, в коморі, на складі;
- Путівці на вивезення продукції з поля (ф.77а) – складається в полі;
- Талоні водія (ф. 77 б) – складається у полі;
- Талоні комбайнера (ф.77в) – складається у полі.

Вибуття зерна з току (комори, складу) здійснюється за такими первинними документами:

- Акт сортування і сушіння продукції рослинництва (ф.№ 82) – складається на току на зерно, яке підлягає доробці.

Акт складається в одному примірнику на кожну партію зерна за участю агронома та підписується матеріально відповідальною особою. Після сортування та сушіння акт передається в бухгалтерію та є підставою для списання зерна, що пішло на сортування та сушіння. На підставі акта відсортоване зерно за видами та сортами, а також відходи оприбутковуються на аналітичні рахунки;

- Лімітно-забірна картка на отримання матеріальних цінностей (ф. № 117) – виписується при відпуску зі складу насіння зерна для посіву під зазначену у картці площу посіву та норму висіву на одиницю площі;

- Акт витрачання насіння і садивного матеріалу (ф. № 119) – складається агрономом після закінчення сівби та приймання цих робіт керівником підприємства чи іншою уповноваженою особою для визначення витраченого зерна (за нормою та фактичного) з метою його списання у бухгалтерії сільськогосподарського підприємства та визначення розміру втрат. Крім того, документ виконує контрольні функції з використання посадкового матеріалу за прямим призначенням;

- Товарно-транспортна накладна на відправку зерна, насіння олійних культур, трав (ф. № 88) (типоваформа № 12-зерно) виписується в бухгалтерії підприємства для відправки зерна на хлібоприймальні пункти та інші.

- Внутрішньогосподарське переміщення зерна оформляється Накладною (внутрішньогосподарського призначення) (ф. № 87) – при переміщенні зерна від однієї матеріально-відповідальної особи до іншої – з току (від вагаря) на склад чи до іншого місця зберігання чи використання у підприємстві.

Отже на сьогоднішній день удосконалення обліку зерна необхідно здійснювати в напрямі підвищення його аналітичності, посилення контрольних функцій та забезпечення оперативності й точності інформації про стан і використання матеріальних цінностей з використанням новітніх інформаційних технологій.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Полятикіна Л.І., к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Страховання в сфері діяльності підприємств малого бізнесу варто розглядати як умови розвитку цієї категорії підприємств. Незважаючи на гостру необхідність страхового захисту для підприємств малого бізнесу, має місце низький рівень обхвату страхуванням (приблизно 5%) цієї категорії підприємств. Слід зазначити кілька причин настільки незадовільного стану страхового ринку в сфері малого бізнесу. Насамперед, відсутність адекватних інтересам і можливостям підприємств малого бізнесу умов і форм страхування. Комерційні страхові компанії, заклопотані одержанням максимального прибутку, часом висувають неприйнятні для малих підприємств варіанти страхування. До того ж керівники малих підприємств не завжди можуть правильно представити і сформулювати свій інтерес і не мають у своєму розпорядженні достатні знання про можливості страхування як економічно вигідному методі відшкодування збитків. Тому оптимальним шляхом для малого підприємництва являється розробка і реалізація механізму захисту його суб'єктів на основі створення товариств взаємного страхування, що дозволило б, з одного боку, зменшити відтік коштів, а з другого – зменшити вартість страхових послуг.

Одним зі шляхів розвитку страхування малого підприємництва є прийняття закону „Про взаємне страхування і розвиток товариств взаємного страхування”, діяльність яких буде спрямована на зниження рівня ризику діяльності підприємств. Товариства взаємного страхування залучають своїх клієнтів, насамперед, можливістю максимально знизити витрати на ведення справи. Будучи некомерційними організаціями, вони не є платниками податку на прибуток.

Другим рішенням даної проблеми може стати принципово інше відношення страх компанії до створення продукту по страхуванню малого бізнесу, чим існує на сьогоднішній день. Як правило, при створенні страхових продуктів для малого бізнесу страхові компанії розглядають малі підприємства з погляду галузевого підходу і специфіки їх діяльності, не враховуючи такі істотні фактори при розрахунку страхових премій, як фінансові можливості клієнта, розмір підприємства, час роботи в галузі, чисельність співробітників, чутливість до ризиків, готовність платити за страхування.

Якщо взяти за основу досвід розвинутих країн, то можна з високою часткою ймовірності припустити, що найбільш затребуваним і цікавим страховим продуктом серед підприємств малого бізнесу являються наступні групи страхових послуг:

- страхування майна, використовованого у виробничому процесі (власного, орендованого);
- страхування різних видів цивільної відповідальності.

Ці напрямки страхування варто розглядати як мінімум страхових послуг, без яких мале підприємство не може розглядатися як фінансово захищене.

У зв'язку з регулярною недостатністю оборотних коштів підприємства малого бізнесу не в змозі дозволити собі витратити значний обсяг коштів на страхування, навіть якщо й існує реальна необхідність у цьому.

Для розвитку малого бізнесу необхідне існування багатьох фінансових інститутів, до яких, безсумнівно, відносяться і лізингові компанії, об'єктивно зацікавлені в зниженні ризиків, зв'язаних з фінансуванням підприємницьких проектів. Дотепер страхування лізингових угод зводилося в основному до страхування майна, що є предметом лізингу, що не забезпечувало задовольняючий всі сторони договору лізингу захист. В даний час страховики можуть представити розгорнуті програми страхування ризиків, що виникають у ході здійснення лізингової угоди. Таким чином, підсумовуючи наведене вище, можна сказати, що як власники, так і керівники малих підприємств не відносять страхування до предметів першої необхідності, скоріше сприймаючи його в якості дорогого і ризикованого вкладення коштів. Проте респонденти, що мають досвід страхування, схильні і надалі здобувати страхову поліси, особливо якщо буде надана можливість одержання знижок, розстрочок по страхових платежах. Крім того, представляється необхідним для кожної категорії підприємств малого бізнесу надати можливість вибрати обсяг страхового захисту, що його цікавить і який йому доступний з фінансової точки зору.

Однак, умови страхування, що пропонуються підприємствами малого бізнесу, часом не адаптовані до їхніх потреб, і фінансове навантаження при страхуванні виявляється непосильним. Крім того, керівники і провідні спеціалісти малих підприємств не завжди мають достатні знання і необхідну інформацію про переваги фінансового захисту підприємства через механізм страхування. У той же час робота в умовах ринкових відносин завжди пов'язана з ризиком втратити майно в силу внутрішніх або зовнішніх причин. Низький рівень розвитку страхування в сфері малого підприємництва є однією з важливіших причин зниження надійності господарських зв'язків, збільшення числа банкрутств. І що особливо важливо, недостатній страховий захист підприємств малого бізнесу з часом приводить до втрати інтересу потенційних інвесторів до фінансових вкладень у дану сферу. Отже, забезпечити безперервність діяльності суб'єктів малого підприємництва можна тільки за умови підвищення ефективності використання механізму страхового захисту.

СИРОВИНА Й МАТЕРІАЛИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Подьячева А. І., студ. 1 м курсу ФЕіП, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: проф. Славкова О.П.

Звертаючись до питання економічної сутності сировини і матеріалів слід наголосити, що в економічній літературі терміни «запаси», «виробничі запаси», «матеріальні запаси», «сировина і матеріали» часто ототожнюються, що не зовсім коректно.

Так, поняття «запаси» є найбільш широким поняттям, що включає в себе «виробничі запаси», а поняття «виробничі запаси» також, включає в себе «сировину й матеріали». Тобто, виходячи з даного ланцюга, можна зробити висновок, що сировина й матеріали являються складовою частиною виробничих запасів.

Розуміння того, що «запаси», включають в себе сировину та матеріали, дає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». У стандарті зазначено, що виробничі запаси – це сировина, основні матеріали, що комплектують вироби й інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб.

Виходячи з трактування даного визначення, можна побачити, що перші поняття, які зазначає дане визначення є поняттями сировини й матеріалів. Також, відповідно до положення, запаси виділяють в окремі групи, та відповідно до цих груп організовується аналітичний облік за субрахунками до рахунка 20 «Виробничі запаси» є рахунок 201 «Сировина й матеріали». Отже, П(С)БО 9 «Запаси», дає чітке уявлення того, що сировина й матеріали в обліку підприємства є складовою частиною виробничих запасів.

Якщо розглянути План рахунків бухгалтерського обліку, то у ньому передбачено Рахунок 20 «Виробничі запаси», та рахунок 201 «Сировина й матеріали» який призначено для «узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів (у тому числі сировини й матеріали, які є в дорозі та в переробці).

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів також виділяють у складі виробничих запасів сировину й матеріали. Так, відповідно до рекомендацій для цілей бухгалтерського обліку запаси включають: сировину, основні й допоміжні матеріали, паливо, запасні частини, напівфабрикати, тару (строк корисного використання якої не більше одного року), тарні матеріали, комплектуючі вироби татінші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва, адміністративних потреб та збуту та ін.

Деякі вчені та фахівці, наводять своє визначення виробничих запасів, в яких вони виділяють зазначають, що сировина й матеріали є невід'ємною частиною виробничих запасів, і що вони займають найбільшу питому вагу у складі виробничих запасів підприємства.

Професор Ф.Ф. Бутинець також, виділяє у складі виробничих запасів сировину та матеріали, та наводить своє трактування цих понять:

Сировина - добуті, вироблені власними силами або придбані на стороні оборотні ресурси, які на момент придбання не пройшли жодної стадії промислової обробки та призначені для споживання власним виробництвом як необхідний компонент майбутнього продукту цього виробництва.

Матеріали - придбані на стороні оборотні ресурси, призначені для використання у власному виробництві як необхідний компонент майбутнього продукту цього виробництва або для обслуговування технологічного процесу й управління.

Матеріали за способом включення до собівартості продукції (робіт, послуг) умовно поділяються на основні та допоміжні.

В. В. Іваниченко зазначає, що виробничі запаси — це матеріальні ресурси, що знаходяться на складах фірми (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що комплектують вироби, паливо і пальне, тара і тарні матеріали, запасні частини для ремонту, інструменти та ін.), призначені для виробничого споживання, але що ще не поступили у виробництво.

В.В. Ковальов вважає, що виробничі запаси є частиною оборотних засобів підприємства. Визначає, що до їх складу входить сировина, матеріали, МШП, незавершене виробництво, готова продукція та товари для перепродажу.

Такі економісти, як В.В. Іваниченко і А.А. Шомштейн розглядають виробничі витрати як сукупність певних видів сировини і матеріалів, які знаходяться у розпорядженні підприємства.

Також, проф. Т.А. Бутинець трактує, що виробничі запаси - це вартісне вираження запасів сировини і матеріалів, напівфабрикатів, палива і енергії, призначених для виробництва продукції та використання у виробничому процесі, управлінських потреб і продажу.

Отже, з проведених досліджень та отриманої інформації, можна стверджувати, що сировина й матеріали являються складовою частиною економічної категорії виробничих запасів. Це твердження доведено у законодавчо – нормативних актах, та в працях наших видатних вчених.

AUTOMATION TERMS AND ITS AFFILIATION TO HOW ACCOUNTING ORGANIZATIONS OPERATE

Y.V.Chub, Candidate of Economic Sciences, *Sumy National Agrarian University*

Trading companies are united in different organizational forms of management, with different levels of automation of accounting information. Processing equipments and computers, requires the development and application of different organizational forms of content and methods of accounting automation. The massive use of modern computer and telecommunications technology, the formation on the basis of reliable information and management technologies are the main focus of management and its significant improvement.

With today's bulk retail trade of private companies, their primary focus is profit, in these circumstances; their legitimate struggle is to capture sharp market space and significant complication of organizational structures.

This situation is evolving in a changing market environment, making it more difficult for economic conditions and trade sector enterprises that require extensive use of advanced information technology in the management process.

This is especially a significant issue Struma in accounting companies, because it is the main provider of information for the head (with administrative decisions) and for administration (for the effective performance of duties related to providing synchronization of flows of resources, control of compliance with applicable legislation, cash discipline, etc.). The usefulness of accounting information is now determined, completeness, reliability, efficiency and flexibility of user defined submitting the required data is already impossible in terms of manual data processing.

But despite the outlined requirements of modern automation of accounting work in trade, it is quite limited and can consequently only reduce the complexity of accounting operations and simply stage them, as a generalization.

Recently, computer technology in enterprises has turned into a determining factor of the account. The use of automated forms of accounting, allows faster processing of accounting information and transferring it across the board.

The choice of a rational system of accounting automation must meet the following criteria:

1) establishing a system as the specifics of a particular organization as well as the changes in the legislation of Ukraine, that is in the shortest time without loss of details, not only rebuilding the chart of accounts, reporting forms, typical wiring, but make statements according to the new accounting requirements;

2) the ability to work not only in local area networks, but also with other sources of financial information, such as the system «Client-Bank» for cashless payments and of payment transactions for cash turnover in retail trade;

3) if the constant support of software development: training and advisory support not only in case of breakdowns, but also in the change.

The implementation of automated information systems course requires relevant costs, and first of all, financial cost.

But, ultimately, will allow reducing commercial expenses; thereby possibly reduce the selling price to increase reversibility range, its quality and ultimately bringing the company into a number of stable, self-market entities.

According to a survey of the current state of the process automation in trade we found that despite a significant positive effect on the automation of accounting work (reducing the time required to process documentation, minimize errors in accounting, etc.) Automates the major part of them only a few areas of accounting are available, as objects that carry out all your transactions manually; most commonly used information technology used is a mini accounting and integrated accounting system that, despite the simple interface, with rather limited functionality and do not ensure effective organization of accounting in terms of its automation.

We suggest that to improve the automation of the accounting process, below are the most appropriate steps:

1) The use of corporate information systems, a wide diversity of software which allows management to retailers to make the most appropriate choice of the software (with respect: price, functionality, reliability, usability, etc.).

2) Use only licensed products that have passed extensive testing and demand on the market of information technologies.

3) The statutory pre-training basics with the software that is implemented.

4) Implementation specification requirements and suggestions for automating accounting work.

This approach will achieve the desired effect of an automation process in trade and ensure their efficient organization, correct operation of the software and no problems with computer literate personnel accounting services.

PARTICULARITIES OF THE USAGE OF THE INFORMATION SYSTEMS IN ACCOUNTING

Yarmila Sergiivna Tkal, PhD in Economics, associate professor, Department of Accounting

Modern information systems and technologies in accounting gradually alter the usual management structure of the company. Computer engineering promotes quality processing of accounting information. The work of qualified accountant is more aimed at the improvement of accounting. After all, not all workers have the proper idea about the possibilities of effective usage of the information systems. Special contribution to the solution of theoretical and methodological issues of formation and development of information systems and technologies in accounting have such outstanding scientists as I.A. Belebeha, F.F. Butynets, S.A. Harkusha, S. Ivahnenkov, N.V. Karamushka, T. Kiryushatova, M.N. Kotsupatryy, M.F. Ohychuk, V.E. Hodakov. Scientific theoretical and practical development of this problem is very important.

In today's information society accountant has a choice – either to remain within the traditional understanding of his profession, or learn new skills and take an active part in the reforming of economic enterprises. Automated accounting system designed for automated collection, searching, processing and delivery of information requested by users. Automated accounting system should provide: continuous monitoring of the current state of the control object and its characteristics; adaptation to accepted business practices and modification, if this practice is changing; support the professional work of administrative staff; interaction with management; implementation of the collection and analysing data to manage and automate software upon the occurrence of a specific point in the formation of the required reports; implementation of recommendations for users; efficient data storage and the access to them by your end user's workstation.

There are approaches to the implementation of automation of the company, based on the change in the default configuration in accordance with the work plan of the company accounts as well as increasing levels of structure and the number of directories at a constant configuration program. When you put the automatic control system in the company, above all, it is necessary to assess the risk of lagging behind the competition as a result of the inevitable obsolescence of computer programs, because software products, as well as other tangible assets have an extremely high rate of replacement with new types or versions. Then you need to assess the extent of computerization. Just after the process of organisation of accounting is planned and the scope and objectives of computerization of accounting is defined, attention should be paid directly to the issue of choice of the software. Automation of accounting processes should facilitate proper accounting of enterprises with a minimum amount of initial investment. The program should provide the possibility of introducing a complete financial statements immediately after its installation. The program should be able to import data from other software.

At every stage of company development professionals need the right tools for the support and maintenance of the tasks defined by the company. Main features of the implementation of the automated accounting system are: operational information; communication between separate units of the company; planning staffing needs; automation of accounting in accordance with current law; planning of cash flow of the company; control and record keeping stocks in the analytical section; managing key business processes of the enterprise; operative information on the cost of finished products; creation of operational reporting. However, the expected benefits from the introduction of the automatic control system may be the following: increasing the efficiency of the company; timeliness of decision-making; efficient management personnel; increasing the efficiency of employees; effective control of the debt; effective management of the enterprise; control over the performance of the company, etc.

The development of electronic document requires a professional approach, a clear interaction between disciplines. This usually affects the result of the introduction of the automatic control system, including: support for effective storage, management and access to information; saving resources by reducing the costs of managing the flow of documents; eliminating duplication; providing authorization to access information through their authority; logging activity; excluding the need to maintain paper documents.

Thus, the choice of strategy development and automation system is a responsible step. The aim of the operation of an automated accounting system in the company is to provide to the stakeholder with financial information to make informed decisions when choosing alternative using of limited resources. However, technology of achieving the desired results is not obvious. In the current economic conditions it is necessary to focus on the significant benefits that can be directed at the effective salvation of specific current problems, and do not forget about existing threats. So, when you reach the desired result, automation accounting business will: use a database that displays all relevant information about the company; clearly delineate the access to information for any employee; form a complete and accurate reporting on the activities of the company; receive information for further study of its leadership to adopt a more balanced and informed management decisions; improve the efficiency of the whole enterprise. This subject needs further studding and researching, because in modern information society specialist accountants have the opportunity to learn new skills and take an active part in the reforming of economic enterprises. It is just he implementation of information systems and technology in the accounting business that as a result can not only lead to reducing of the costs of information exchange, improve efficiency of information systems and loss prevention of errors in reporting, but also be a consequence that is aimed to improve the organization of accounting.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Вірченко А.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. Гончар В.П.

Галузеві особливості сільського господарства мають суттєвий вплив на технологію та організацію виробництва, а також на організацію бухгалтерського обліку і контролю. Такими специфічними підконтрольними об'єктами є поточні біологічні активи.

Не беручи до уваги досвід, нагромаджений на теперішній час у галузі аудиту сільського господарства, ще є проблеми, які недостатньо досліджені. До них належать недостатньо досліджені деякі аспекти організації аудиту в даній галузі, відповідна якість аудиторського обслуговування, застосування результативних методик проведення аудиту в умовах специфічних особливостей сільського господарства. Такі проблеми аудиту зумовлюють потребу підвищення уваги до рівня якості його проведення і розроблення нових комплексних підходів до їх вирішення на кожному підприємстві.

Оскільки сільське господарство розглядається як специфічна галузь то це в свою чергу змушує аудиторські фірми створювати свою діяльність на підґрунті загальних нормативно-правових актів та стандартів, що регулюють аудит, а також галузевих відмінностей організації управління, бухгалтерського обліку, оподаткування та природних умов підприємства. Аудиторські фірми слід організовувати в місцях концентрації сільськогосподарських підприємств.

В той час коли відбувається перевірка операцій з поточними біологічними активами на сільськогосподарських підприємствах треба обов'язково враховувати такі особливості:

- на сільськогосподарських підприємствах одним з важливих аспектів є бухгалтерський облік приплоду та приросту живої маси отриманого від тварин;
- вибуття тварин в бухгалтерському обліку трактується як забій, падіж тварин;
- можливі також операції коли тварин з групи «Поточні біологічні активи» переводять до групи «Довгострокові біологічні активи».

Щоб визначити напрями проведення аудиту у господарстві треба визначити його об'єкти. У відповідності до П(С)БО 30 «Біологічні активи» об'єктами обліку виступає біологічний актив – тварина або рослина, що в процесі біологічних перетворень може давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити економічні вигоди в інший спосіб.

Метою аудиту є – надання обґрунтованого висновку про законність, достовірність, доцільність операцій з біологічними активами, встановлення правильності ведення їх обліку і його відповідність прийнятій обліковій політиці підприємства.

Поточні біологічні активи тваринництва утворюють особливі обліково-аналітичні групи оборотних активів суб'єктів господарювання. В першу чергу перед початком перевірки підприємства аудиторю необхідно чітко визначити джерела інформації. Для їх подальшого використання можна їх поділити на джерела нормативно-правового характеру (Закони, постанови, інструкції, положення) та внутрішні джерела інформації (наказ про облікову політику в частині обліку поточних біологічних активів, статутні документи, первинні документи, звітність, матеріали попередніх перевірок). Джерела нормативно-правового характеру дозволять встановити норми контролю, по відношенню до яких аудиторю доведеться звіряти, порівнюючи на відповідність поставленим нормам, проаналізувати інформацію, що отримана з інших груп джерел аудиту на її достовірність, повноту та відповідність.

Наявність і стан збереження, умови утримання поточних біологічних активів у більшості випадків встановлюється аудитором шляхом візуального огляду і спостереження. Аудиторська перевірка наявності та руху поточних біологічних активів є складною, тому що вони постійно змінюються: рослини проходять певні фази розвитку, тварини набирають вагу, набувають вікової зрілості.

При проведенні аудиту біологічних активів тваринництва використовують різні методичні прийоми. Перевагу надають таким: дослідження документів, нормативно-правове регулювання, вибіркові та суцільні спостереження.

Правдивим джерелом для аудиту наявності та руху поточних біологічних активів є дані рахунку 21 «Поточні біологічні активи», на рахунку ведуть облік і узагальнюють інформацію про поточні біологічні активи тваринництва, що знаходяться на вирощуванні та відгодівлі, птиці, звірів, худоби, вибракуючої з основного стада й реалізованої без ставлення на відгодівлю, тварин куплених у населення для подальшої реалізації.

Особливість проведення аудиту в аграрному секторі відрізняється характерною рисою сільського господарства, а саме сукупністю чинників природних і галузевих, які треба врахувати на всіх етапах перевірки. Виходячи з цього потрібно вдосконалювати методіку та організацію аудиту аграрних підприємств, це можна зробити через виділення об'єктів, джерел інформації, методичних прийомів, що забезпечують комплексне дослідження господарських операцій у процесі аудиторської перевірки.

Аудит поточних біологічних активів тваринництва на підприємствах має ряд особливостей, врахувати і використати які в аудиторському процесі можуть фахівці-аудитори, що добре розуміють специфіку тваринницької галузі.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ПРОЦЕСІ ГАРМОНІЗАЦІЇ НП(С)БО ІЗ МСФЗ

Парфентьева Д.А., студ. 1 курсу магістратури ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. О.В. Пасько

Оскільки як П(С)БО, так і МСФЗ ґрунтуються на тих самих концептуальних засадах, очікувалося, що між звітністю, складеною за МСФЗ та П(С)БО, не повинно бути суттєвих розбіжностей, а перехід на нові стандарти і їх подальше застосування не викликатиме особливих складнощів. Проте порівняння текстів зазначених документів, зокрема щодо обліку основних засобів, аналіз їхнього практичного застосування та результатів досліджень науковців дозволяють виділити низку відмінностей, що зумовить різне подання статей фінансової звітності, сформованої на основі національних П(С)БО та міжнародних стандартів. Найбільша кількість невідповідностей в обліку та поданні інформації виникає щодо основних засобів суб'єктів господарювання, які є суттєвою статтею необоротних активів підприємства та становлять основу матеріально-технічної бази будь-якого підприємства. Вибір облікової методології щодо основних засобів, зокрема адекватність критеріїв їх визнання та принципів оцінки, впливає на низку важливих аналітичних показників, які характеризують, зокрема, стан фінансової рівноваги між активами і пасивами. А від розмежування активів на необоротні та оборотні залежать показники ліквідності і платоспроможності підприємства.

Орієнтація національних облікових систем на Міжнародні стандарти забезпечує можливість співставлення звітних показників підприємств різних країн. Це забезпечує інвесторів необхідною інформацією при прийнятті рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів, сприяє переміщенню капіталів та інтеграції національних економік. Також це значною мірою сприяє здійсненню дієвого незалежного контролю стану та використання об'єктів основних засобів.

Зазначені нормативні документи в МСБО 16 містять повну і точну характеристику основних засобів щодо їх вартості, амортизації, вибуття, ліквідації, переоцінки, ремонту, ефективності їх використання та позитивний досвід багатьох країн.

Ведення обліку за міжнародними стандартами полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами, і покращало імідж країни. Так як аудит основних засобів є складним процесом і з огляду на постійні зміни в нормативних актах щодо основних засобів - їх амортизації, класифікації, - буде доцільним уведення за Міжнародними стандартами, тому що аудит основних засобів є дуже важливою частиною загального аудиту підприємства.

Вважаємо, що у П(С)БО 7 доцільно дати посилання на П(С)БО 28 "Зменшення корисності активів" щодо встановлення порядку зменшення корисності активів. Отже, теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів необхідно удосконалювати у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. У П(С)БО 7 наявні істотні розбіжності із міжнародними стандартами, тому запропоновані шляхи удосконалення нормативної бази бухгалтерського обліку основних засобів дозволять гармонізувати вітчизняний облік з міжнародними стандартами оскільки вони виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для оцінки активів і зобов'язань. Гармонізація національних стандартів з міжнародними дозволить також зменшити невідповідності й проблемні питання обліку основних засобів.

Отже, необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

Запропоновані П(С)БО 7 методи порушують концепцію амортизації, яка полягає у систематичному розподілі вартості активу протягом строку його корисного використання. На наш погляд, це пережитки радянської системи обліку, які потребують поступового усунення.

Розбіжності у текстах МСБО та П(С)БО умовно поділено на три групи: 1) несуттєві, які не впливатимуть на корисність інформації у фінансовій звітності, і тому не потребують усунення або узгодження; 2) суттєві, які можна виключити шляхом внесення відповідних змін і доповнень до тексту П(С)БО; 3) суттєві, які можна виключити лише шляхом трансформації інформації при складанні фінансової звітності. Однак оскільки створення відповідної нормативної бази потребує значного часу і ресурсів, то ще й досі елімінування всіх суттєвих розбіжностей поки що можливе лише за допомогою методу трансформації. Проте пріоритетним напрямом реформування вітчизняної облікової системи залишається удосконалення національних П(С)БО та їх подальша гармонізація з МСФЗ.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМИ ТА ЗМІСТУ БАЛАНСУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В КОНТЕКСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Прокоф'єва Г.О., студ. 1 курсу магістратури ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. О.В. Пасько

Реформування системи бухгалтерського обліку належить до завдань, які стоять перед Україною в рамках виконання міжнародних домовленостей та досягнення національних орієнтирів, проте наявність передумов для формування високоякісної, прозорої й відкритої фінансової інформації важлива не лише для приватного сектору. Бухгалтерський облік у державному секторі теж зазнає трансформації та вдосконалення на основі міжнародних принципів і стандартів відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі та Стратегії розвитку системи управління державними фінансами.

Досвід запровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), розроблених на базі та відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку державного сектору (*International Public Sector Accounting Standards — IPSAS*), свідчить про складність цього процесу, а багаторазове відтермінування їх запровадження — про відсутність необхідних передумов загального характеру, таких як узгодженість бюджетного законодавства з ідеологією IPSAS, наявність відповідного програмного забезпечення облікового процесу, належний фаховий рівень персоналу.

У контексті модернізації державних фінансів постає необхідність реформування національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з міжнародними стандартами фінансової звітності як у приватному, так і в державному секторі. Гармонізація вітчизняного обліку в державному секторі із міжнародними стандартами здійснюється в Україні відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України, затвердженої Постановою Кабінету міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34. Одним із ключових напрямків удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до Стратегії є розроблення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Національний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [3], розроблений відповідно до вказаної стратегії, визначає зміст та форми фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання і розкриття її елементів. Він містить положення, нові для бюджетного законодавства України, що потребує подальших наукових досліджень та належного обґрунтування.

Склад фінансової звітності бюджетних установ в Україні на сучасному етапі регламентується Порядком складання фінансової звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

Відповідно до П(С)БОДС №101 фінансова звітність складається з: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про власний капітал, звіту про рух грошових коштів та приміток до звітів. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 102 «Консолідована фінансова звітність» визначає порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо складання консолідованої фінансової звітності. Норми П(С)БОДС № 102 застосовуються суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі, які складають та подають консолідовану фінансову звітність. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 103 «Фінансова звітність за сегментами» визначає принципи та методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності. Норми П(С)БОДС № 103 застосовуються суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі, які складають консолідовану фінансову звітність або мають територіально-відокремлені підрозділи. Бюджетні установи, відповідно до П(С)БОДС № 103 інформацію за сегментами подають на основі даних консолідованої фінансової звітності економічної групи та визначають кожен відокремлюваний вид або групу видів діяльності як окремий сегмент діяльності. «Баланс» (за формою № 1-дс) як звіт про фінансовий стан відображає активи, зобов'язання і власний капітал суб'єкта державного сектора та/або бюджету на початок року та на кінець звітного періоду на підставі звірених даних бухгалтерського обліку.

В активі балансу, на відміну від існуючої практики обліку в бюджетних установах, виділено нефінансові активи, фінансові активи та витрати майбутніх періодів. Щодо пасиву, то порівняно із чинною формою присутні два нові рядки - «Фінансовий результат минулих звітних періодів», «Резерви».

Вважаємо, що форма балансу, запропонована у НП(С)БОДС 101 дозволить користувачам інформації отримати релевантну інформацію про стан активів, капіталу та зобов'язань суб'єктів державного сектору, що буде порівнювана із аналогічними звітами зарубіжних установ і організацій. Вважаємо, однак, що складання балансу за такою формою має бути комплексним - результатом повного переходу на НП(С)БОДС, що потягне за собою зміни до облікової політики, методики та організації обліку в бюджетних установах.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КОШТІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Скібчик Ж.Л., студ. 1 курсу магістратури ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. О.В. Пасько

Розвиток досліджень, спрямованих на вдосконалення організаційних засад технології облікового процесу бюджетних установ у сучасних умовах виступає одним із важливих чинників підвищення ефективності їхньої діяльності. Сьогодні досить актуальним питанням в бюджетних установах є дослідження організації технології обліку. Правильно організована система облікового процесу дозволить працівникам бюджетної сфери отримувати достовірну, своєчасну інформацію, на основі якої здійснюється прийняття управлінських рішень.

При формулюванні концепції організації технології облікового процесу необхідно враховувати, що облік є складним процесом, який пов'язаний із акумулюванням даних про діяльність бюджетних установ, їхньої оцінки та обробки з метою перетворення в інформацію для користувачів за певними законами, принципами, постулатами, правилами, алгоритмами і процедурами з використанням набору інструментів.

Під організацією облікового процесу розуміють сукупність операцій, виконання яких забезпечує комплексну організацію бухгалтерського обліку, виходячи із ознак бюджетних установ, відносно яких вона застосовується. При цьому необхідно пам'ятати, що система бухгалтерського обліку розглядається як основний постачальник облікової інформації.

Однією із галузей обліку, що потребує удосконалення є облік коштів спеціального фонду. Складність проведення аналізу структури доходів спеціального фонду бюджетних установ полягає в різноспрямованості та особливостях діяльності, в методичній недосконалості визначення показників, недосконалості законодавчої бази України та відсутності даних. З огляду на активне включення бюджетних установ у «виробничу» діяльність, зокрема у процес надання платних послуг, зазначена категорія доходів набуває дедалі вагомішого значення серед інших об'єктів обліку.

Формування доходної частини спеціального фонду бюджетних установ залежить від особливостей функціонування. Наприклад, говорячи про спеціальний фонд Запорізької міської державної лікарні ветеринарної медицини, надходженнями є плата за послуги, що надаються бюджетною установою згідно з її функціональними повноваженнями, а використовуються вони на покриття витрат, пов'язаних з організацією та наданням послуг. Діяльність установи обумовлена наявністю тарифів, затверджених Державною ветеринарною та фітосанітарною службою України.

Оскільки бюджетні установи є неприбутковими, мета їхньої діяльності полягає в наданні послуг населенню. Тобто, аналіз їх власних надходжень або коштів спеціального фонду повинен ще й узагальнювати усі результати для оцінки роботи установи в цілому. Отримані дані повинні бути використані та втілені у конкретні заходи щодо зменшення виявлених недоліків, пошуку невикористаних резервів.

Власні надходження бюджетних установ поділяються на дві групи: «Плата за послуги, що надаються бюджетними установами» - такі надходження мають постійний характер і обов'язково плануються в бюджеті та «Інші джерела власних коштів» - такі кошти не мають постійного характеру і плануються лише за наявності відповідної підстави, наприклад, угода про надання благодійної допомоги, рішення КМУ тощо

Для зберігання та обслуговування власних надходжень бюджетних установ і проведення операцій з ними в Державній казначейській службі України на ім'я установи відкривають відповідні спеціальні реєстраційні рахунки залежно від суті операції. Кошти, що надходять від платних послуг, зараховують на спеціальний реєстраційний рахунок без віднесення до КЕКВ (кодів економічної класифікації видатків). Щоб забезпечити отримання запланованого обсягу доходів, необхідно заздалегідь провести моніторинг надходжень до спеціального фонду. Одним із основних елементів моніторингу слід визнати аналіз джерел поповнення спеціального фонду. У формуванні суми доходів обов'язково враховується рівень їх фактичного виконання за останній звітний рік, а також очікуване виконання за плановий період.

Для прийняття оперативних управлінських рішень пропонується розробити внутрішню форму звітності «Звіт про надходження коштів по спеціальному фонду в розрізі структурних підрозділів бюджетної установи».

За результатами дослідження встановлено, що до теперішнього часу не існує внутрішньої звітності, яка б дозволила створити належне обліково-інформаційне забезпечення доходів спеціального фонду бюджетної установи. З метою вирішення зазначеної проблеми нами запропоновано внутрішню форму звітності «Звіт про надходження коштів по спеціальному фонду в розрізі структурних підрозділів бюджетної установи», що дозволить належним чином провести моніторинг надходжень до спеціального фонду.

РОЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Суботіна Я.Ю., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: доц. В.П. Гончар

Система управління кожного аграрного підприємства потребує ефективних засобів комплексного вирішення стратегічних та оперативних завдань в сучасних умовах ведення бізнесу в Україні. Процес управління можна вдосконалити лише за умови застосування системного підходу. Ефективність управлінських рішень прямо залежить від якості та своєчасності бухгалтерської та управлінської інформації. До викривлення даних у фінансовій та внутрішньогосподарській звітності можуть приводити помилки під час обробки первинних документів, халатність та шахрайські дії працівників. Побудова ефективної системи внутрішньогосподарського контролю дозволить забезпечити надійність фінансової інформації, знизити ризики прийняття управлінських рішень.

Теоретичні та практичні засади внутрішньогосподарського контролю за різними аспектами висвітлювалися у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, таких як Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Гончар В.П., Гордієнко М.І., Гуцаленко Л.В., Калюга Є.В., Кузик Н.П., Лінник В.Г., Мурашко В.М., Огігчук М. Ф., Олійник С.О., Сторожук Т.М., Усач Б.В., Шевчук В.О. та ін.

Під внутрішньогосподарським контролем розуміють здійснення контрольної функції суб'єктом управління, який знаходиться в межах керованої системи у процесі господарської діяльності.

Метою системи внутрішньогосподарського контролю аграрного підприємства є забезпечення: доцільності та законності фінансово-господарських операцій; вичерпності, вірогідності та законності фінансово-господарської документації; підвищення ефективності роботи підприємства внаслідок оптимізації окремих виробничих і технологічних операцій, взаємодії підрозділів; усунення й виправлення наслідків порушень.

До типових завдань системи внутрішньогосподарського контролю аграрних підприємств належать:

- надання інформації про господарські процеси, що відбуваються на підприємстві;
- надання допомоги в прийнятті найбільш доцільних управлінських рішень;
- оцінка правильності прийнятих рішень, своєчасності, результативності їх виконання;
- своєчасне виявлення та усунення умов і факторів, які заважають ефективному веденню виробництва;
- коригування діяльності підприємства в цілому та його структурних підрозділів.

Особливістю внутрішньогосподарського контролю є й те, що він діє в момент вчинення і документального оформлення господарських операцій, що дає можливість вчасно виявити недоліки в роботі й ужити заходів до їх усунення. Внутрішньогосподарський контроль забезпечує перевірку законності й доцільності прийнятих рішень, сприяє розвитку діяльності структурних підрозділів підприємства раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, зниженню собівартості та підвищенню рентабельності, а також забезпеченню збереження майна й своєчасному погашенню зобов'язань. Винятково важлива роль у здійсненні внутрішньогосподарського контролю належить внутрішнім контролюючо-ревізійним підрозділам підприємства, головному бухгалтеру та працівникам бухгалтерії. Проте класифікація суб'єктів внутрішньогосподарського контролю аграрного підприємства, на нашу думку, може мати наступний вигляд:

1-й рівень: власники підприємства, спостережна рада, правління, керівник, головні фахівці.

2-й рівень: ревізійні комісії (ревізори), служби внутрішнього аудиту (внутрішні аудитори), інвентаризаційні комісії.

3-й рівень: працівники функціональних служб і відділів (бухгалтерія, фінансово-економічні відділи і т.п.)

4-й рівень: безпосередньо працівники підприємства.

Належна система внутрішньогосподарського контролю, яку організовує власник або керівництво підприємства, дає змогу своєчасно виявити всі наявні проблеми і розробити механізм їх усунення та попередження. Необхідно також відзначити, що внутрішньогосподарський контроль буде ефективним лише у випадку спрямовання його на досягнення конкретних цілей.

Таким чином, управлінська діяльність вимагає від керівництва аграрних підприємств створення ефективної системи внутрішньогосподарського контролю за збереженням майна, зокрема, в частині запобігання втрати доходів та зменшення витрат і втрат, як надійного засобу дотримання вимог законодавства. Здійснення функцій внутрішньогосподарського контролю особами, які представляють інтереси підприємства забезпечує не тільки зворотний, але й прямиий зв'язок між структурними підрозділами підприємства, між управлінською та керованою системами. Як бачимо, система внутрішньогосподарського контролю покликана знижувати ймовірність виникнення відхилень безпосередньо в ході функціонування підприємства й управління його діяльністю. Вона забезпечує якісну розробку й ефективне досягнення цілей підприємства через своєчасну реалізацію прийнятих управлінських рішень.

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ДЛЯ СУЧАСНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Назаренко О.В., к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту

Земля як окрема складова необоротних матеріальних активів, відносно якої реалізують свої права землекористувачі та землевласники, виступає операційним просторовим базисом, а також компонентом природного середовища. У Конституції України, як головному нормативно утворюючому документі зазначено (стаття 14), що земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується відповідними суб'єктами (громадяни, юридичні особи, держава) виключно відповідно в межах закону.

Суспільство, на сьогодні, зацікавлене в організації оптимального, раціонального, екологічно зорієнтованого землекористування. Даному факту, на нашу думку, повинно сприяти наявність повної, неупередженої, об'єктивної, актуальної, відкритої та достовірної інформації щодо стану, площі, кордонів, власників (користувачів) земельних ділянок. Особливу увагу слід надавати дослідженню земель сільськогосподарського призначення, оскільки їх пріоритетний характер, як основного засобу виробництва, полягає в забезпеченні економічної та продовольчої безпеки як окремої громади, регіону так і країни в цілому.

Підвищенню якості інформаційного забезпечення суспільства повинне сприяти якісно організоване документальне супроводження господарських операцій із земельними ресурсами, а також їх фактичне підтвердження прийомами фактичного контролю, головним серед яких виступає інвентаризація.

Існує велика кількість визначень категорії «Інвентаризація». При цьому, ми підтримуємо думку науковців, що термін «інвентаризація» слід інтерпретувати як елемент методу бухгалтерського обліку, за допомогою якого визначається фактичний розмір активів, капіталу та зобов'язань, та проводиться порівняння отриманих результатів з даними бухгалтерського обліку.

Об'єктами інвентаризації земель відповідно до положень Постанови КМУ №513 від 23.05.2012 «Про затвердження порядку проведення інвентаризації земель» є територія України, територія адміністративно-територіальних одиниць або їх частин, окремі земельні ділянки. Інвентаризація земель проводиться в межах адміністративно-територіальних одиниць, землеволодінь або землекористувань і територій, межі яких визначені проектами формування території і встановлення меж сільських, селищних рад. Під час проведення інвентаризації земель встановлення меж земельних ділянок в натурі (на місцевості) та оформлення документів, що посвідчують право на земельну ділянку, не здійснюються.

На рис. 1 представлено переваги, отримані сільськими та міськими громадами за результатами проведення інвентаризації землі.

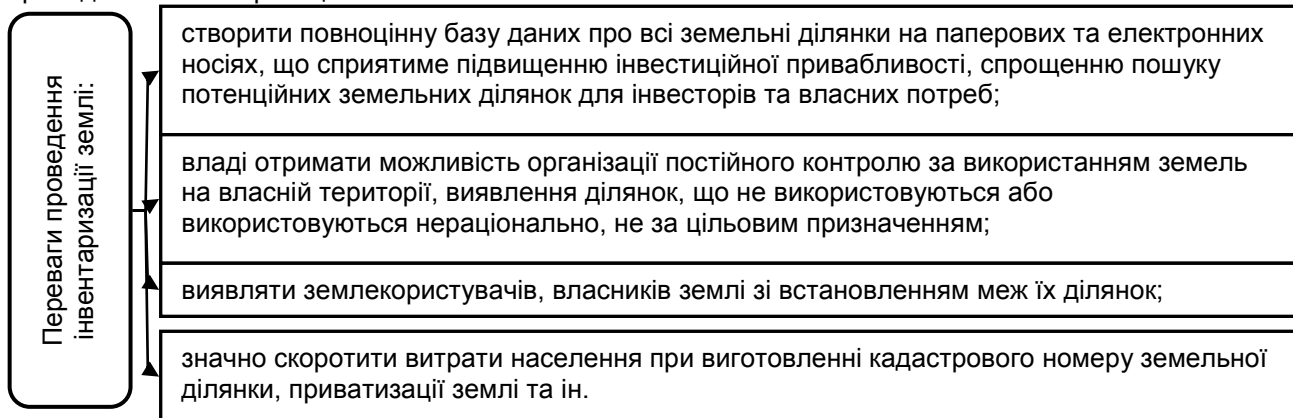


Рис. 1 Переваги проведення інвентаризації землі

До чинників, що обумовлені економічною потребою застосування даного елемента методу бухгалтерського обліку слід віднести: високу питому вагу власників з мінімальним рівнем захисту економічних інтересів; зниження довіри до власників засобів праці, пошук нових орендарів; порушення розмірів та структури виплат орендної плати за землю; погіршення якісних характеристик земельних ресурсів. У разі виявлення в інвентаризаційному процесі земель державної та комунальної власності, земель не віднесених до тієї чи іншої категорії, віднесення таких земель до відповідної категорії здійснюється органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування на підставі відповідної документації із землеустрою, погодженої та затвердженої в установленому порядку.

У зв'язку з впровадженням децентралізації влади яка відбувається в Україні та майбутнім укрупненням громад через їх об'єднання, інвентаризація землі стане одним з ключових факторів їх подальшого становлення та можливості сталого розвитку кожної громади.

СУТНІСТЬ АМОРТИЗАЦІЇ, ЯК КАТЕГОРІЇ

Гордієнко М.І. к.е.н., професор

Косиця А.Ю., магістрант, ФЕiМ, спец. «Облік і оподаткування»

Наука як діяльність щодо здобуття нового знання має необхідність в упорядкуванні здобутих знань. Певне упорядкування відбувається за допомогою термінів, понять, визначень. Не визначивши, що, власне, ми будемо розуміти під амортизацією, ми не можемо рухатися вперед.

Науковець – це не просто людина, що досліджує явища, але й людина, що конструює світ, а потім перевіряє свої здогади на практиці, писав І. Кант. Визначення винесеного у назву тез поняття «категорія» візьмомо у І.Канта. «Категорії, це суть поняття, які приписують апіорні закони явищам, а відтак, і природі, як сукупності цих явищ». Категорія є словесним засобом, за допомогою якого ми узагальнюємо і класифікуємо економічні явища.

Визначення є засобом, за допомогою якого ми розуміємо поняття. Визначення розкриває нам зміст поняття. Зміст поняття становлять ознаки, які відтворюють якість предмета і відрізняють його від інших схожих предметів.

Амортизація, слово латинського походження (лат. *Amortisation* - погашення, сплата боргів, тощо) - теж що і амортизаційні відрахування - процес поступового перенесення вартості основних фондів на продукт, що виготовляється з їх допомогою. Амортизація, як бачимо має декілька варіантів перекладу. Але найбільш цікавим, на нашу думку, можна вважати варіант *Amort* – тобто заперечення смерті. Від французького (*amortisation, amortir* - умерщвлять) амортизація означає: «.....а). скидка со стоимости построек или машин, делаемая ежегодно в инвентаре имущества в виду уменьшения их действительной стоимости от времени и работы;.....».

В юридичній енциклопедії, дано визначення амортизації, як процесу поступового зношування основних фондів: перенесення їхньої вартості на новий продукт або послуги. Фінансово-економічний словник за редакцією Загороднього А. Г., амортизацію представлено, як систематичний розподіл вартості, яка амортизується, чи необоротних активів упродовж терміну їх корисного використання (експлуатації); або елемент витрат, до якого включають суму нарахованої амортизації основних засобів та нематеріальних активів].

«Економічний словник Макгроу-Хілл» амортизацію визначає просто як «скорочення вартості основного капіталу», в «Універсальному словнику-енциклопедії» вона представлена як «процес поступової втрати вартості основних засобів, які вживаються упродовж певного періоду», інші вчені дане визначення характеризують як «втрата вартості основних фондів у результаті фізичного та морального зношування», Ожегов С. І., Шведова Н.Ю., як «поступове зниження цінності майна у результаті його зношування». Якщо проаналізувати наведені визначення, то всі вони акцентують увагу на знеціненні (зношуванні) капіталу (засобів), разом з тим, не робиться спроби виявити причини або певні характеристики об'єкта.

Це підтверджується вимогами МСБО 16 п. 55, відповідно якого: амортизацію активу починають, коли він стає придатним для використання, тобто коли він доставлений до місця розташування та приведений у стан, у якому він придатний до експлуатації у спосіб, визначений управлінським персоналом. Амортизацію активу припиняють на одну з двох дат, яка відбувається раніше: на дату, з якої актив класифікують як утримуваний для продажу (або включають до ліквідаційної групи, яку класифікують як утримувану для продажу) згідно з МСФЗ 5, або на дату, з якої припиняють визнання активу. Отже, амортизацію не припиняють, коли актив не використовують або він вибуває з активного використання, доки актив не буде амортизований повністю.

В національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, термін амортизація, визначено як, систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Відповідно до статті 14 п. 14.1.3. Податкового кодексу України визначення поняття амортизація вживається в такому значенні: амортизація - систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Амортизація, як бухгалтерська категорія, отримала широко визнання тільки в середині ХІХ століття. Тоді почалось масове залізничне будівництво, воно вимагало великих колективних капіталів, а затрати, пов'язані з будівництвом, відображались в момент їх виникнення. В результаті величезні суми фіксувались на самому початковому етапі будівництва, а згодом виникав досить великий прибуток, оскільки амортизація не нараховувалась, і, як наслідок, акціонери вимагали великих дивідендів. Але власники вважали необхідним утримати долю прибутку, створюючи так званий фонд оновлення (реновації). Передбачалось, що коли залізничний состав, путь, споруди і інші будуть зношені, у керівництва залізничної дороги будуть засоби для відновлення ліквідованих засобів. Так виникло поняття амортизації як фонду. Зазвичай він поділявся на дві частини: 1. Призначалась на покупку або створення нових об'єктів замість старих (це і є реновація); 2. Передбачала накопичення засобів для капітального ремонту. Так спочатку розуміли амортизацію.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ МОНЕТАРНИХ АКТИВІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Васюк А.Ф., студ. 4 курсу, спец. «Облік і аудит»
Науковий керівник: проф. І.М. Назаренко

Монетарні активи відносяться до тих особливих категорій, які завжди були найбільш актуальними в економічній думці, оскільки в процесі грошового руху найбільшою мірою проявляються і реалізуються інтереси суб'єктів ринку. На основі попередніх досліджень щодо поняття «монетарні активи» встановлено, що гроші виражені у різних формах є їх основою. У господарській діяльності підприємства грошові кошти є однією з основних умов фінансового добробуту підприємства та є основою для забезпечення сучасної схеми здійснення розрахункових операцій. Наявність на підприємстві обігових коштів у достатній мірі є запорукою нарощення активів, підвищення рівня рентабельності, ліквідності і, як результат, забезпечення фінансової рівноваги та платоспроможності.

До монетарних активів підприємства належать:

- грошові кошти, їх еквіваленти;
- дебіторська заборгованість у фіксованій (або визначеній) сумі грошей.

Питанню облікового відображення монетарних активів у звітності підприємства приділяли увагу в своїх наукових дослідженнях такі науковці, як О.С.Височан, Т.А.Перейминов, О.Тучак, А.В.Грилицька, О.Н.Литнев, В.М.Теслюк та А.В.Дегтяренко. У зв'язку з комп'ютеризацією бухгалтерського обліку, що призвела до зникнення деяких проблемних питань, які існували при заповненні фінансової звітності вручну, та виникненню нових, вважаємо, що питання відображення монетарних активів у зовнішній та внутрішній звітності підприємства потребує подальшого дослідження. Зміна законодавчої бази з питань обліку та відображення у звітності монетарних активів, трансформація форми річної звітності сприяло актуальності, необхідності подальшого поглибленого дослідження.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про монетарні активи та розкриття її у звітності встановлені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Дані про наявність та рух грошових коштів та їх еквівалентів, накопичені на рахунках третього класу, через систему облікових реєстрів, узагальнюються в таких формах фінансової звітності: форма №3 «Звіт про рух грошових коштів» та форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Аналіз пошукової фахової літератури дає підстави стверджувати, що прямий метод заповнення дозволяє визначити основні джерела надходжень та виплат грошових коштів та їх еквівалентів від операційної діяльності, що є дуже корисним для прогнозування майбутніх грошових потоків та контролю виявлення відхилень. Проте не прямий метод дозволяв виявляти причини відхилень чистого прибутку від чистого грошового потоку, прослідкувати весь шлях, який проходять фінансові ресурси для того, щоб перетворитися у грошову форму.

Прямий метод складання «Звіту про рух грошових коштів» є більш наочним, дає змогу чітко виділити відповідні напрями надходження й витрачання грошей, простежити рух грошових коштів та їх еквівалентів на підприємстві. Крім того, змінена форма є доступнішою для сприйняття та заповнення. Висловлювалося застереження, що прямий метод потребуватиме збору даних щодо руху грошових коштів протягом усього року, внаслідок чого буде досить трудомістким. Проте згідно із затвердженою новою формою звіту, застосування прямого методу складання Звіту про рух грошових коштів ґрунтується на безпосередньому використанні даних з реєстрів бухгалтерського обліку, а саме журналів, відомостей та Головної книги, є досить зручним і наочним. Прямий метод складання звіту про рух грошових коштів базується на безпосередньому використанні даних із реєстрів бухгалтерського обліку щодо дебетових або кредитових оборотів коштів (рахунки 30 «Готівка» і 31 «Рахунки в банках») за звітний період.

Непрямий метод складання звіту про грошові кошти полягає в тому, що спочатку зазначають суму чистого прибутку (збитку), яку потім коригують до величини чистої зміни коштів через виключення впливу негрошових операцій. Певна річ, виключаються грошові потоки від інвестиційної та фінансової діяльності.

Можна сказати, хоча назва звіту містить слова «за непрямим методом», насправді за непрямим методом у звіті визначається тільки та частина, що пов'язана з операційною діяльністю. У цій формі звітності показники руху коштів від інвестиційної та фінансової діяльності визначаються за прямим методом: окремо відображають усі надходження, які потім зменшуються на суму витрачання та інших платежів. Тобто можна говорити про те, що та частина, яка стосується рухів коштів наслідок інвестиційної та фінансової діяльності, в обох формах (за прямим та непрямим методом) є ідентичною (рядки 3200 – 3395). Сумарні показники (рядки 3400 – 3415) у формах звітності за прямим та непрямим методами також обчислюються однаково.

Доцільно в перспективі удосконалити форми фінансової звітності, а саме форма №3 «Звіт про рух грошових коштів» та форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності», а також розробити внутрішню звітність для обліку монетарних активів, що позитивно вплине на прийняття ефективних управлінських рішень.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК»

Сахошко В. М., студ. 3 курсу, ФЕІМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: проф. І. М. Назаренко

На даному етапі розвитку економіки в Україні прибуток є досить актуальною темою, оскільки, як відомо, основною метою діяльності будь-якого підприємства вважається отримання в максимально можливих розмірах доходів які необхідні для покриття витрат, а також подальшого розвитку виробництва. Прибуток являється основним показником в умовах товарно-грошових відносин, що характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Тема дослідження тісно переплітається з такими життєво важливими, для будь-якого підприємства аспектами, як вільна орієнтація в фінансовому житті суб'єкта господарської діяльності, що дає можливість планувати майбутній розвиток, визначати поточну ситуацію справ, ідентифікувати причини виникнення певної ситуації.

Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс та ін. Економічна природа прибутку трактується по-різному різними представниками економічної науки. Слід зазначити, що дана категорія цікавила не лише класиків політичної економії, а й сучасних вчених. Так, з початку формування самої економічної науки, меркантилісти шукали джерело прибутку саме у зовнішній торгівлі. Представники класичної політекономії визначали його як надлишок вартості над заробітною платою. За своєю економічною природою прибуток виступає як частина вартості (ціни) додаткового продукту, створеного для суспільства працею працівника матеріального виробництва. Прибуток як економічна категорія відбиває чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності. В таблиці 1 представлено науковий підхід до інтерпретації категорії «прибуток».

Таблиця 1

Інтерпретація категорії «прибуток»

Автор	Взначення "прибутку"
О. В. Лишиленко	Прибуток – це джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу в результаті діяльності та фінансовий результат.
О. М. Бандурко	Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних нагромаджень.
К. І. Посилаєва	Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу;
Г. В. Савицька	Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства.
С. Г. Кручок	Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання.
І. Ю. Матюшенко	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства.
А. Г. Завгородній	Прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим виторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції.
А. Сміт	Прибуток - це продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництв.
Д. Рікардо	Вважав, що прибуток - це складова частина вартості, яка створюється.
К. Маркс	Прибуток - це надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва.

Аналізуючи інтерпретацію даних визначень, доцільно акцентувати увагу на наявність спільних та відмінних рис. А саме, на думку вчених, спільним у всіх цих визначеннях було те, що «прибуток» - це результат діяльності підприємства після відрахування всіх податків та завдяки якому можна було розширити види та обсяги продукції, а відмінним було лише те, що кожен з них висловлював свою думку по-різному, але результат все ж таки буде однаковий. Отже, виходячи з усіх цих визначень, можна зробити такий висновок, що прибуток – це результат виробничої та фінансово - господарської діяльності підприємства, після відрахування всіх податків та зборів.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В АГАРНОМУ СЕКТОРІ

Сухоставець А.І., доцент кафедри економіки

Одна з найхарактерніших рис цивілізованого світу полягає в тому, що кожний підприємець, реалізуючи власні цілі, водночас здійснює господарську діяльність в інтересах суспільства. Тому ми вважаємо, що підприємництво є однією з однією з передумов формування соціального капіталу в аграрному секторі України. Певною мірою наближеними до такої сутності були визначення вчених А. Сміта та Д. Рікардо. А. Сміт, говорячи про економічну природу підприємця, зазначав, що «підприємець має на увазі лише свій власний інтерес, дбає про свою власну вигоду, причому в цьому випадку він невидимою рукою спрямовується до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли робить це свідомо» [1]. Отже, А. Сміт вважав, що у своєму прагненні до збагачення підприємець водночас сприяє найефективнішому задоволенню потреб суспільства, проте, дане твердження означає ототожнення окремого елементу економічної системи з цілим і суперечить вимогам системно-структурного підходу. На початку ХХ століття це чітко виявилось в діяльності потужних американських корпорацій, які здійснювали спекулятивну діяльність, штучно завищували масштаби акціонерної власності та курси акцій. Таким чином, виникає питання про визначення соціально-економічної сутності підприємництва та його ролі в економічній системі.

Діяльність переважної більшості підприємців у розвинутих країнах підпорядковані дії основного економічного закону (виробництву і привласненню максимальної додаткової вартості у формі прибутку), тому інші виконувані ними функції (новаторська, організаційна, господарська, соціальна та особистісна) підпорядковані цій стратегічній меті. Проте від якості виконання похідних функцій підприємництва значною мірою залежить розвиток матеріально-речової основи соціально-економічних відносин. Саме через розвиток технологічного способу виробництва, системи продуктивних сил реалізується позитивна роль підприємництва. Водночас, відносини економічної власності можуть відігравати роль фактора, який гальмує розвиток продуктивних сил. В даному випадку, намагаючись утримати і зберегти дану модель відносин, підприємництво відіграє негативну роль в соціально-економічному прогресі суспільства. Залежно від розвитку позитивної (сприяння розвитку технологічного способу виробництва, поява досконаліших та ефективніших форм економічної власності) та негативної (збереження віджилих соціально-економічних відносин) ролей підприємництво може виконувати конструктивну або деструктивну функції. На сучасному етапі, прогресивна роль підприємництва є основною передумовою його розвитку. В розвинутих країнах підприємцю, для того, щоб отримати більший прибуток та бути конкурентоспроможним, необхідно постійно дбати про науково-технічний прогрес, підвищувати якість товарів як виробничого призначення, так і особистого споживання, знижувати на них ціни та формувати позитивну суспільну думку через вирішення актуальних соціальних проблем суспільства. Тому подальший розвиток підприємництва неодмінно пов'язується не тільки з постачанням на ринок якісніших і дешевших товарів, а й соціальною відповідальністю.

Інтерес підприємця, що спонукає його до діяльності в соціальній сфері проявляється в неопосередкованому впливі на економічні результати своєї діяльності через формування позитивного іміджу компанії та її продукції, також безпосередньо самого власника. Нажаль функціонування існуючих державних та комунальних закладів соціальної сфери не може в повному обсязі задовольнити потреби населення, особливо сільського, що потребує розробки стратегії розвитку підприємництва у соціальній сфері села[2].

Сутність та визначення підприємництва в соціальній сфері необхідно розглядати з точки зору та у взаємозв'язку двох наук: економіки та соціології. З урахуванням цього – це економічна діяльність, що направлена на духовний та фізичний розвиток можливостей людини, задовольняє його потреби в соціальному розвитку, направлена на якісне та кількісне відтворення і удосконалення робочої сили. Можливість та необхідність підприємництва в соціальній сфері села можна визначити наступною міні-схемою: незадоволені потреби в соціально-духовному розвитку → підприємництво в соціальній сфері → задоволення потреб[2]. На основі проведеного дослідження ми визначаємо підприємництво у соціальній сфері села як вид підприємницької діяльності, спрямований на формування соціального капіталу.

Список літератури:

1. Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики / А. Смит. – М. : МП «Эконом», «Ключ», 1993. – 475 с.
2. Сухоставець А. І. Удосконалення кредитного механізму в АПК / А. І. Сухоставець // Економіка, менеджмент, освіта в системі реформування агропромислового комплексу : мат. Всеукраїнської конф. молодих учених-аграрників (м. Харків, 11-13 жовтня 2000 р.) / Харк. держ. аграр. ун-т. – Харків, 2000. – С. 114-115.

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РАЦІОНАЛЬНІШОГО ВИКОРИСТАННЯ НАЯВНИХ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ

Боярчук Д.О., студ. 1 м курсу, спец. «Публічне управління та адміністрування»
Наук. керівник – к.е.н., проф. Строченко Н.І.

Лісове господарство – важлива галузь національної економіки України, яка є основним джерелом постачання цінної деревини, технічної сировини для будівельної, промислової, фармацевтичної галузей, харчових продуктів природного походження тощо. Лісові ресурси є важливим регулятором стабільності екологічної рівноваги навколишнього середовища, а також головним джерелом біологічно активного кисню в атмосфері та основним поглиначем вуглекислого газу і пилу. Тому вирішення проблем функціонування лісового комплексу нашої держави є надзвичайно актуальним для сучасної економіки.

Дослідженню питань, пов'язаних з раціональним лісокористуванням приділяється багато уваги в науковій літературі. Зокрема, значний внесок у цьому напрямку зробили І.Я.Антоненко, В.М.Горбик, Я.Я.Дяченко, Я.В.Коваль, Ю.Медведев, С.О.Мельник, Є.В.Мішенін, О.М.Шубалий та інші. Однак, подальшої розробки потребує проблема раціоналізації лісокористування з врахуванням лісоресурсного потенціалу окремих регіонів.

Під лісовими ресурсами розуміються деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів (рис. 1).

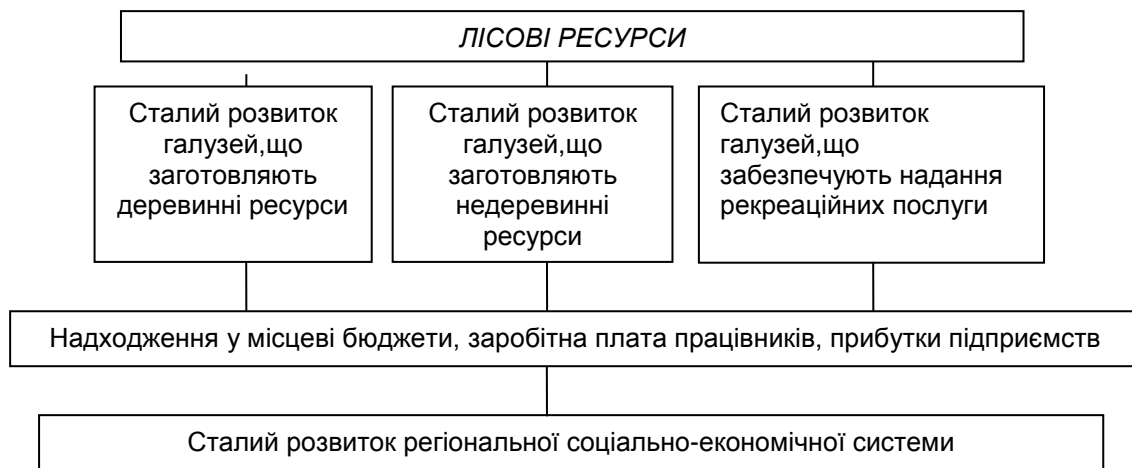


Рисунок 1. Вплив лісових ресурсів на збалансований розвиток регіональної соціально-економічної системи

Крім того, до лісових ресурсів відносять корисні властивості лісів (здатність лісів зменшувати негативні наслідки природних явищ, захищати ґрунти від ерозії, запобігати забрудненню навколишнього природного середовища та очищати його, сприяти регулюванню стоку води, оздоровленню населення та його естетичному вихованню тощо), що використовуються для задоволення суспільних потреб. Ліси можуть перебувати в державній, комунальній та приватній власності. Відповідно суб'єктами права власності на ліси є держава, територіальні громади, громадяни та юридичні особи.

Велике значення лісів в національному господарстві країни, в житті кожної людини викликає необхідність найбільш раціонального (комплексного) використання всіх лісових багатств. В сучасних умовах в Україні науковим принципом організації лісового господарства має стати безперервне і невиснажливе використання лісу. Це передбачає зокрема те, що розмір рубок лісу по площі в окремі роки не повинен характеризуватися різкими коливаннями, а об'єм заготівлі деревини повинен збільшуватися за рахунок підвищення продуктивності лісів і неперервного збільшення на цій основі приросту запасів деревини. Головним принципом раціонального використання лісоресурсного потенціалу з урахуванням поставлених перед лісовим господарством завдань повинен стати принцип комплексного використання всієї біологічно активної маси дерева, від коріння до гілля, включаючи прижиттєве і побічне користування лісом. Тільки така організація використання лісових ресурсів відповідає сучасним вимогам розширеного відтворення в умовах інтенсивного ведення лісового господарства, що характеризується обмеженим лісосічним фондом. Такий принцип і повинен бути покладений в основу організації системи відтворення і використання лісосировинних ресурсів в ринкових умовах.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Заярний О.М., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., професор Строченко Н.І.

Рівень ефективності діяльності будь-якого підприємства характеризують фінансові результати, одержані внаслідок господарювання, якими можуть бути як прибутки, так і збитки.

Теоретико-методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання достатньо широко висвітлені в нормативних документах, а також науковій літературі. Зокрема, значний вклад в розвиток теорії і практики аналізу фінансових результатів зробили П.Ю. Буряк, В.О. Подольська, П.Я. Попович, Г.В. Савицька, Ю.С. Цалко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, Н.П. Шморгун та інші вчені-економісти. Водночас окремі аспекти побудови системи показників оцінювання фінансових результатів діяльності потребують подальших досліджень. Крім того, теоретичні та методичні положення управління фінансовими результатами лісогосподарських підприємств потребують додаткової уваги, оскільки наукові доробки в цьому напрямі мають еколого-економічне спрямування.

Фінансові результати, як взаємозалежна система показників, найбільш повно відбивають інтереси різних суб'єктів господарського процесу на різних етапах їх формування та використання, що підвищує їх значимість у системі управління сучасним підприємством.

Зміст процесу управління фінансовими результатами варто визначати як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами їх формування (видам діяльності, забезпечення різних видів витрат відповідними доходами) у відповідності з основними стратегічними й тактичними цілями підприємства.

Алгоритм формування фінансовий результатів нами розглянуто в ДП «Шосткинський агролісгосп» (табл.1).

Таблиця 1

Алгоритм формування фінансових результатів
ДП «Шосткинський агролісгосп»

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015р. від 2012р., ±	
					тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції	18926	17492	19683	22114	+3188	+16,8
Собівартість реалізованої продукції	11094	11799	11745	14988	+3894	+35,1
Валовий прибуток	7832	5693	7938	7126	-706	-9,0
Інші операційні доходи	16	3	23	3	-13	-81,3
Адміністративні витрати	2234	1834	2324	2655	+421	+18,8
Витрати на збут	4823	3402	2593	2313	-2510	-52,0
Інші операційні витрати	112	126	210	278	+166	+148,2
Фінансовий результат від операційної діяльності	679	334	2834	1883	+1204	+177,3
Інші фінансові доходи	30	29	22	265	+235	в 7,8 р.
Інші доходи	11	22	7	293	+282	в 25,6 р.
Фінансові витрати	24	15	308	186	+162	в 6,8 р.
Інші витрати	527	365	1942	416	-111	-21,1
Фінансовий результат до оподаткування	169	5	613	1839	+1670	в 9,9 р.
Чистий прибуток	24	4	166	1508	+1484	в 61,8 р.

Аналізуючи загальний фінансовий результат діяльності підприємства слід відмітити, що за останні чотири роки отримували лише позитивний фінансовий результат. Так найбільшого прибутку підприємство отримало в 2015 році. Причому, позитивні тенденції відбуваються не лише по збільшенню в динаміці по роках різних видів доходу, але і зменшення витрат. Однак найбільших позитивних зрушень на підприємстві відбувається поза основною виробничою діяльністю, а саме – зменшились витрати на збут на 52,0 %, інші операційні і фінансові доходи підвищились відповідно в 7,8 та 25,6 рази.

Для більш детальнішого аналізу зміни чистого прибутку підприємства слід розглянути інші складові, які забезпечують його рівень. Саме тому є актуальною необхідність дослідження й формування методичних підходів щодо визначення фінансових результатів в системі рахунків бухгалтерського обліку для потреб управління.

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЙОГО РОЛЬ В ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНІЙ РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кулачко М.С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., професор Строченко Н.І.

Фінансова звітність – основне джерело інформації для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності. Вона містить дані про фінансове становище, результати роботи, рух грошових коштів.

Метою її складання є надання користувачам для прийняття управлінських рішень повної, правдивої та неупередженої інформації.

Науково-методологічним питанням фінансового аналізу на основі фінансової звітності приділялась увага вітчизняними і зарубіжними науковцями, такими як Шеремет О.І., Шеремет О.І., Ізмайлова К.В., Лахтіонова Л.А., Білик М.Д., Цал-Цалко Ю.С., Шиян Д.В., Строченко Н.І., Старостенко Г.Г. та інші, проте окремі питання залишаються не достатньо дослідженими і дискусійними. Загострюваність наукових дискусій активізується з виходом уточнених нормативних документів і стандартів бухгалтерського обліку.

Однією із форм управлінського бухгалтерського обліку і звітності є форма № 2, яка у відповідності до вимог НПБО-1 має подвійну назву Звіт про фінансові результати та Звіт про сукупний дохід (обумовлено відповідно з правилами МСФО).

Підприємство вказує в окремих рядках цієї форми статті, інформація за якими є достовірною та суттєвою.

В звіт про фінансові результати включено 4 розділи, які різні за змістом, призначенням та важливістю:

Розділ I. «Фінансові результати»

Розділ II. «Сукупний дохід»

Розділ III. «Елементи операційних витрат»

Розділ IV. «Розрахунок показників прибутковості акцій»

Проте наразі перелік статей звітної документації не є достатнім для проведення економічного аналізу змісту і факторів забезпечуючих отримання фінансового результату.

В переліку шістнадцяти рядків, якими можна доповнювати звіт про фінансові результати, перерахованих в додатку 3 до НПБО-1, більшість з яких є специфічними і відносяться до страхових компаній.

На думку автора необхідно з огляду на вимоги сьогодення виділити в витратах ті, які дозволили б розрахувати такий показник як ЕВІТДА, беззбитковий рівень виробництва тощо, що дасть можливість оперативно корегувати виробничу програму для отримання максимального прибутку при наявних обмеженнях операційного характеру.

Існує певна суперечність між окремими визначеннями. На нашу думку є дискусійним питання щодо визначення і складу сукупного доходу.

В п.3 НПБО-1 дано визначення сукупного доходу як: «зміни у власному капіталі протягом звітної періоду внаслідок господарських операцій (що впливають на збільшення або зменшення чистого прибутку, збитків підприємства) та інших подій (що впливають на зміну решти видів власного капіталу підприємства)».

Проте є сумнівним доцільність ув'язання змін у власному капіталі з основною інформацією, відображеною у формі № 2 щодо доходів, витрат і фінансових результатів, по-перше, а по-друге здавалось б не доречним визначати сукупний дохід підприємств як алгебраїчну суму чистого фінансового результату (розділ I) та іншого сукупного доходу після оподаткування (розділ II). При чому в більшості суб'єктів по факту сукупний дохід в абсолютній сумі відповідає сумі чистого фінансового результату, що за економічною природою одного і другого показника є неправильним.

В розділі III «Елементи операційних витрат» відображаються витрати, здійснені у поточному звітному періоді. Інструкцією № 291 передбачається ведення рахунків класу 8 «витрати за елементами», проте більшість підприємств в практиці акумулюють операційні витрати на рахунках «Витрати виробництва» та «Витрати діяльності», а розділ третій даної фінансової звітності заповнюється аналітичним шляхом. Отже дана інформація є довідковою, і не пов'язана з іншими показниками форм фінансової звітності. Дані про витрати за елементами в практиці частіше використовуються при формуванні кошторисів, а тому для аналітичної роботи доцільно дати розшифровку, інших операційних доходів (рядок 2120) та інших операційних витрат (рядок 2180) розділу I «Фінансові результати».

Для виділення ролі та визначення змісту прибутку в формуванні власного капіталу слід би посилити інформаційний зв'язок форми № 2 «Звіт про фінансові результати» принаймі з першим розділом пасиву балансу «Власний капітал».

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Чухно О. А., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доц. С. В. Башлай.

Світовий економічний простір останнім часом суттєво і надзвичайно швидко змінюється. Людство активно змінює життєві пріоритети, перебуваючи постійному пошуку більш стабільних джерел енергії та більш раціональних виробничих циклів. Надзвичайно актуальним постає питання взагалі виживання на планета Земля людського роду. Адже за останні майже 200 років чисельність населення нашої планети виросла більш ніж в 7 разів – з 1 млрд. чоловік, станом на початок 19-го століття, до 7,4 млрд. чоловік, станом на початок 21-го століття.

Економічні відносини формуються в умовах інформаційного та високотехнологічного середовища. Основними характеристиками якого стають наступні риси: перехід на безвідходні виробничі цикли; все частіше енергетичні ресурси людина отримує з відновлювальних джерел; зменшення негативного впливу людської діяльності на навколишнє середовище; в сільському господарстві зменшується рівень критичності в залежності від погодно-кліматичних умов.

В Україні аграрне виробництво повертає собі статус пріоритетної галузі економіки, а відтак, є сферою зайнятості з великим потенціалом, що може бути ефективно реалізований за умов належної інноваційної підтримки. Аграрна сфера, завдяки своїй земельно-ресурсній базі, стає локомотивом розвитку вітчизняної економіки та піднесенню життєвого рівня і добробуту населення країни.

Трудові ресурси формують новий соціально-економічний розклад суспільства, а людський капітал набуває сучасних форм вкладення. Трудовий потенціал все більше реалізовується не завдяки масштабам механічної праці та безмежності роботи м'язів максимальної чисельності учасників, а навпаки, ефективна інтенсивність виробничих процесів в агросфері досягається завдяки експлуатації «розумної» сільськогосподарської техніки, обладнаної GPS-навігаторами та системами дистанційного он-лайн моніторингу агрономічних процедур.

Нові умови господарювання дозволяють якість і хімічний склад ґрунтів, план сівозмін, фізичний і продуктивний стан тварин визначати та контролювати за допомогою програм галузевого менеджменту, оперативно створюючи належне інформаційно-аналітичне підґрунтя для прийняття ефективних рішень відповідними фахівцями – в агрономії, зоотехнії, механізації, обліку, фінансах, маркетингу і т.д.

Не зважаючи на мегадосягнення в сферах біоінформатики та програмування, центральне місце у формуванні виробничого потенціалу має належати людині. Сама вона повинна визначати цілі та напрямки розвитку виробництва, організовувати та розпоряджатися його результатами.

Належної значимості набувають і результати наукових досліджень. Їхня спрямованість – носити виключно прикладний (а не формальний) характер. Саме завдяки впровадженню сучасних наукових здобутків можна отримати реальні інструменти забезпечення належно рівня конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських товаровиробників.

Людина з її здібностями і можливостями є, і має залишатися продуктивною силою суспільства. Вона виступає не лише елементом виробничого процесу, але й стратегічним його ресурсом, що створює об'єктивні передумови для того, щоб стверджувати, що питання формування і використання трудового ресурсного потенціалу, в тому числі, і агропромислового виробництві, набуває особливої актуальності.

Економічний розвиток – це процес взаємодії багатьох факторів, серед яких важливо розрізнити екстенсивні та інтенсивні У реальній економіці здебільшого ознаки екстенсивного та інтенсивного розвитку поєднані. Залежно від переваження екстенсивних чи інтенсивних факторів розвитку можна говорити про переважно екстенсивний чи переважно інтенсивний типи економічного розвитку. Зрозуміло, що екстенсивний чи переважно екстенсивний шлях розвитку може бути використаний лише в обмежені періоди часу, оскільки він призводить до неминучого вичерпування джерел зростання. Необхідною умовою збереження високих темпів розвитку при збільшенні ролі інтенсивних факторів є підвищення ефективності використання виробничих ресурсів – збільшення виходу продукції на одиницю затрат.

Виробництво будь-якої продукції, в тому числі і сільськогосподарської, може зростати за рахунок збільшення маси праці, підвищення рівня її продуктивності або завдяки одночасній дії цих двох факторів. Рівень економічної активності визначається кількістю зайнятих та тих, хто шукає роботу. Зайнятість в сфері сільськогосподарського виробництва, за рахунок підвищення продуктивності праці та кращого використання фонду робочого часу, об'єктивно зменшується.

Інтенсивність праці не можна розглядати як компенсуючий фактор, оскільки вона має раціональні межі, встановлені відповідно до фізичних і психічних можливостей людини. Тому зрозуміло, що збільшити виробництво сільськогосподарської продукції можна насамперед завдяки підвищенню продуктивності праці, що, в свою чергу, може бути досягнути в умовах реалізації визначених вище факторів.

ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Бондар Р.С., студ. 2 курсу, ФЕІМ, спец. "Облік і аудит"
Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач А.М. Бричко

Соціально-економічний розвиток країни в даний час є складним, причиною цього є погіршення макроекономічних показників, а отже і значне зниження рівня життя населення. Безперечно актуальними стають проблеми підвищення якості транспортних послуг і забезпечення їх доступності. Транспортний комплекс бере активну участь в раціональному розміщенні виробничих потужностей, торгівельно-економічній інтеграції, а також в розподілі суспільної праці. Сучасні ринкові умови вимагають налагодженої роботи транспорту, бо це є вагомою складовою національної економіки і актуальною проблемою сьогодення. Дане питання досліджувались в працях як іноземних, так і вітчизняних науковців: В. Аксьонова, В. Дикань, Г. Левикова, А. Неживенка, Т. Пепа, Д. Прейгера, С. Фришева та ін.

Погоджуємось із твердженням А. Неживенко: "Транспорт як складна, інтегрована й динамічна система є неодмінною органічною складовою суспільного виробництва, яка забезпечує широкий обмін продукцією та перевезення пасажирів, формує оптимальні транспортно-економічні зв'язки, створює умови для комплексного розвитку економіки регіонів, впливає на спеціалізацію і темпи розвитку виробництва, одночасно формуючись під впливом і у прямій залежності від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, трансформації їх господарських систем" [1, с. 7]. На даний час транспортна система є недосконалою, цьому сприяють складність і невизначеність характеру й особливостей соціальних взаємозв'язків, що виникають в процесі функціонування різних видів транспорту. Транспортний комплекс є важливим сектором вітчизняної економіки, що обслуговує всі верстви населення, і майже всі сфери економічної діяльності, також сприяє розвитку економіки.

Хоча в нашій державі й розвиваються всі види транспорту, однак провідна роль у транспортно-економічній зв'язках належить залізничному. Залізниці, хоча й складають значну частину транспортної системи, але являються застарілими. Здебільшого експлуатаційні характеристики знижуються через те, що колії відрізняються від західноєвропейських шириною, що негативно відрізняються на транзитних перевезеннях. Головним заходом з підвищення ефективності даного транспорту є реконструкції і переоснащення.

Головними проблемами розвитку морського транспорту є моральний і фізичний знос суден та устаткування, а також через низьку заробітну плату, та нестабільність праці українські моряки, віддають перевагу іноземним перевізникам. Також слід зауважити, що частина торгового флоту є мало вантажним. Отже слід відзначити, що структурні зміни флоту з боку збільшення середньої водотоннажності необхідно приймати рішення, що в свою чергу потребують великих капіталовкладень.

Щодо автотранспорту, та дороги для автомобілів, Україна не відповідає таким показникам: забезпечення сучасними дорожніми знаками й розміткою; швидкість пересування; заправлення паливом і мастилом; навантаження на вісь та ін. Також можна віднести те, що відсутні дороги першої категорії з багаторядним рухом на великій швидкості.

Також існує багато проблем для трубопровідного транспорту країни, потрібно вирішувати питання щодо усієї газотранспортної системи, починаючи від реконструкції, використанням, утриманням закінчуючи формою власності.

Вагомою проблемою повітряного транспорту є, погана комплектація парку літаків їх конкурентними типами, реконструкція аеропортів і авіаційно-виробничої інфраструктури.

Наявність транспортних кордонів накладає свій відбиток на функціонування транспорту держави. Реалізація проектів, що пов'язані із транспортними кордонами потребує великих інвестицій, тільки на початковому етапі необхідно приблизно 2 млрд. доларів. Надзвичайно важливим для національної мережі міжнародних транспортних кордонів є формування ринкової інфраструктури, а саме: створення Українського транспортно-інвестиційного банку, страхових лізингових, інноваційних та консалтингових компаній. Україна сама повинна ввійти до численних міжнародних транспортних організацій і сприяти їх входженню до вітчизняних транспортних організацій та фірм.

Таким чином, транспорт нашої держави вимагає якісного оновлення з метою підвищення якості транспортного обслуговування, досягнення максимальної економії палива, забезпечення безпечного руху, екології та комфорту перевезень. Через недостатній розвиток нормативно-правової бази й низького інвестиційного потенціалу транспортної системи значною мірою збільшується зношення технічних засобів, а також погіршується їх структура та не забезпечується належна безпека руху. Таким чином, в часи жорстокої конкуренції все це призводить до витіснення вітчизняних перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг. За умови ефективного управління можна забезпечити як економічний, так і соціальний розвиток транспортного комплексу України.

Список використаної літератури:

1. Неживенко А. Регіональний транспортний комплекс та напрями удосконалення його системної організації: канд. екон. наук: 08.00.05 / Неживенко Алла Петрівна. – К., 2010.
2. Прейгер Д. Транспортна інфраструктура України: стан і проблеми посткризового розвитку / Д. Прейгер // Економіка України – 2011. – №6. – С.50-58.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Бублик І. М., студ. 2 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач Бричко А. М.

В сучасних складних соціально-економічних умовах – погіршення основних макроекономічних показників та зниження рівня життя населення, особливої ваги набувають питання посилення конкурентоспроможності пріоритетних галузей та господарських комплексів. У цьому зв'язку безперечної актуальності набувають проблеми підвищення якості транспортних послуг і забезпечення перспектив їх розвитку. Важлива роль транспортного комплексу в соціально-економічному житті держави підтверджується його активною участю в територіальному розподілі суспільної праці; у раціональному розміщенні виробничих потужностей; у торговельно-економічній інтеграції. Тому сучасні ринкові умови господарювання вимагають забезпечення налагодженої роботи транспорту як вагомої інфраструктурної складової національної економіки.

Теоретичним і практичним аспектам функціонування транспортного комплексу приділена значна увага вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема В. Аксьонова, І. Ансоффа, С. Бандури, Ю. Барабаша, А. Вебера, Д. Герасимчука, О. Дейнеки, І. Осоченка тощо. Разом з тим, специфіка функціонування транспортного комплексу вимагає подальших ґрунтовних досліджень його розвитку та розробки системи відповідних заходів щодо підвищення його рівня конкурентоспроможності.

В економічній енциклопедії визначено, що транспорт (лат. *transportare* – переносити, переміщати, перевозити) – одна з найважливіших галузей матеріального виробництва, яка забезпечує виробничі і невиробничі потреби економіки та населення в усіх видах перевезень [1, с. 676]. Транспортний комплекс є найважливішою ланкою у сфері економічних відносин, однією із провідних галузей матеріального виробництва. Він бере участь у створенні продукції та доставці її споживачам, здійснює зв'язок між виробництвом та споживанням, між різними галузями господарства, між країнами та регіонами. Стабілізація економіки, її піднесення та структурні перетворення, розвиток зовнішньоекономічних сфер діяльності, підвищення життєвого рівня населення залежать певною мірою від ефективного функціонування транспорту. На даному етапі стан транспортної системи України не можна вважати задовільним. [2, с. 64-66].

Значення транспорту для будь-якої країни винятково велике. Він виконує в державі важливі економічні, оборонні, соціально-політичні й культурні функції. На сьогоднішній день транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи являється рухомою силою для загального розвитку країни. Однак, існуюча конкуренція на ринку транспортних послуг, вимагає всіх нових підходів до розвитку транспортних відносин, створенню нових технологій та підвищенню якості послуг. Відсутність централізованого управління не дає можливості для комплексного розвитку всіх видів транспорту, а також складського, термінального та інших видів господарства. Створення мультимодального транспортно-логістичного центру (МТЛЦ) надасть змогу вирішити існуючі проблеми.

Невирішеними залишається низка питань щодо формування МТЛЦ на території України. Його вплив на розвиток різних видів транспорту та на загальні проблеми транспортно-логістичної системи України. Провівши відповідний аналіз функціонування транспортної системи України, можна стверджувати, що вона значно відстає від середнього рівня розвитку транспортної інфраструктури та все ще не відповідає стандартам і вимогам світового рівня. На сьогоднішній день, в Україні відсутня будь-яка стратегічна програма або державна система регулювання транспортно-логістичної галузі. Держава не бере участь ні в плануванні галузі, ні в розвитку інфраструктури, ні в будівництві логістичних об'єктів загальнодержавного значення, терміналів, мультимодальних центрів тощо. Основа транспортної політики країни повинна бути направлена на вирішення основних проблем транспортного сектору та на створення комплексу логістичних центрів по всій країні з організаційно-економічними, фінансовими і нормативно-правовими механізмами для залучення великих інвестицій, необхідних для формування опорного каркаса транспортної мережі та розвитку виробничої, логістичної і соціальної інфраструктури.

Таким чином, вирішення низки проблем транспортного сектору сприятиме якіснішому розвитку однієї із головних галузей економіки України. Створення та організація ефективного функціонування масштабних логістичних центрів нового покоління являється єдиним підходом до задоволення зростаючого попиту на транспортні послуги в країні та вирішення існуючих проблем. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність вантажних перевезень і надасть змогу співпрацювати з міжнародними логістичними центрами та вступити до провідних транспортно-логістичних асоціацій світу та покращити рівень вітчизняного транспортного комплексу.

Список використаної літератури:

1. Економічна енциклопедія / [Гаврилишин Б.Д.] – К. : “Академія”. – 2002. – т.3. – 951 с.
2. Осоченко І.В. Транспортне співробітництво як ефективний засіб регулювання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. // Регіональні перспективи - № 1 (8) – 2010. - с. 64-66.

КРЕАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Волкова К. В., студ. 2 курсу ФЕіМ, напряму підготовки «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач Бричко А. М.

На сучасному етапі еволюції людства відбувається становлення нової економіки, де знання та компетенції набувають статусу основних виробничих ресурсів, головними продуктами нової економічної системи стають нові ідеї і високі інноваційні технології, а навчання перетворюється на домінуючий суспільний процес. Зростання ролі креативного потенціалу як стимулятора соціально-економічного розвитку пов'язано з тим, що креативність визнано необмеженим ресурсом, основним джерелом економічної цінності довгострокового розвитку національної та регіональної економіки, яка приходить на зміну таким ресурсам як земля, обладнання та капітал. З урахуванням особливостей креативності, здатної формувати додану вартість за рахунок впровадження нових ідей, роль креативного потенціалу у формуванні конкурентних переваг регіону є актуальним сьогодні.

Питання впливу креативного потенціалу на рівень соціально-економічного розвитку як на міжнародному, так і регіональному рівні стали основною темою дослідження вчених-економістів: І. Брикова, О. Дацко, Є. Зеленцова, Й. Клоудова, Ч. Лендрі, Н. Мікули, Дж. Хокінса, Е. Чуля тощо.

Значимість питання пов'язане із наявними суперечностями, що виникають між продуктивними силами та формами організації економічного життя. За умови активізації процесів децентралізації та модернізації регіонів, об'єктивною вимогою ефективного регіонального управління стає якісна перебудова господарського комплексу регіону, орієнтована не тільки на економічні аспекти розвитку, а й пошук соціальних можливостей відповідних територій. І хоча ідеї, принципи, стратегії та механізми концепції сталого розвитку визначають його як системне управління, орієнтоване на забезпечення збалансованості потреб населення та інтересів держави, на сучасному етапі, вагомого значення набуває креативна складова, що виступає своєрідним каталізатором розвитку. Мова йде про перегляд базових принципів та підходів до розуміння сутності регіонального розвитку та підвищення ролі її соціальної складової за рахунок активізації творчого потенціалу людини [1, с.78].

Показником того, що саме творчі особистості є рушієм економічного зростання країни є підвищення зростання попиту на кваліфікованих топ-менеджерів у всіх регіонах України із загостренням фінансово-економічної кризи, зростаюча активність іноземних фондів, програм щодо виявлення творчих особистостей та розробка міграційних програм щодо «вимивання» творчого потенціалу для забезпечення зростання економік розвинених країн. Натомість спостерігається зростання кількості низькокваліфікованих іммігрантів, що здійснює негативний вплив на рівні різних підсистем регіону.

Рівень освіти та професійної кваліфікації місцевого населення не тільки визначає здатність регіону до створення інноваційної продукції та підвищення продуктивності праці, але й визначає його роль в глобальній виробничій системі, а саме - центру прийняття стратегічних рішень. Необхідно також підкреслити, що в умовах глобалізації принципово важливим чинником конкурентоспроможності регіону виступає його здатність залучати та втримувати талановитих працівників. Варто зазначити, що регіон, створюючи середовище, яке сприяє активізації креативних здібностей власного населення і залучення іноземних фахівців, прискорює темпи інтеграції до глобальних інформаційно-комунікаційних та виробничих мереж.

Одним із чинників приваблення творчих людей є високий рівень оплати праці та добробут регіону. Зрозуміло, що створення сприятливих умов проживання та високий рівень оплати праці найчастіше залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіону. Але оскільки одним із найвагоміших чинників вибору творчими людьми місця проживання та роботи є можливість самореалізації, тому на даному етапі для стимулювання територіального розвитку доцільно розробляти цільові програми підтримки таких осіб у регіонах.

В Україні досі творчий потенціал територій у цьому аспекті не оцінювався, і відповідно не розробляються комплексні програми щодо його акумуляції, активізації і захисту прав. Як наслідок – спостерігаються негативні тенденції щодо розвитку цього виду людських ресурсів через «втечу інтелекту», переміщення творчих кадрів з менш розвинених територій до великих обласних центрів абостолиці, та відсутність у периферійних територіях осіб, здатних залучати наявні види ресурсів та стимулювати прогрес регіону, спостерігається різке погіршення рівня соціально-економічного розвитку більшості сіл, селищ та невеликих міст України.

Таким чином, досягнення пріоритетної мети регіонів – це забезпечення сталого розвитку, яке неможливо без ефективного функціонування екологічної, економічної, культурної підсистем, а також інфраструктури, що забезпечує збалансування і їх взаємодію, потенціал яких активізується і посилюється завдяки креативному потенціалу [2, с.105].

Список використаної літератури: 1. Чуль Е.М. Креативний потенціал як конвергентний чинник регіонального розвитку / Е.М. Чуль // Економічний форум Луцького національного технічного університету. – 2017. - №1. – С. 78. 2. Дацко О.І. Творчий потенціал і культура як чинники безпеки сталого розвитку / О.І. Дацко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2014. – Т.1. – С.105.

INDICATOR SYSTEM OF LABOR RESOURCES IN THE ENTERPRISE

Stovolos E.A., 3rd course student of FEAM, spec. «Management»
Scientific supervisor: assoc. prof. O.V. Diachenko

Activities of enterprises, organizations, firms evaluated by a large number of indicators that characterize various aspects of the production process. All of them are consolidated into a single group of evaluation indicators - technical and economic indicators of industrial and business enterprises. One of the sections of the system of technical and economic indicators are indicators of labor and wages, ie labor rates.

Under the system of labor indicators should be defined as the combination of quantitative and qualitative measuring the degree of effectiveness of human labor

in the production process. The main labor indicators include: the complexity of production; productivity; number of employees; payroll fund company, including by category of personnel and structural divisions; the average wage (monthly average, average for the company); general fund of working time; fund of working time per worker; the average length of the working day; the number of days worked, hours by one worker and others.

To achieve increasing of production and reducing its costs under "salary with benefits" and provide material cost savings possible only on condition of rational use all categories of employees of the agricultural enterprises. For estimation of this use using several indicators, including indicators of employment and retirement. The first of them - the number of hiring, Disposal coefficient, and the coefficient of gross turnover of labor force.

Any enterprise should be interested in maintaining the stability of the labor collective, because thanks to this attained other things being equal a higher level of productivity. This means that the desirable tendency of changing the absolute level of these indicators is the tendency to its decrease. If, say, the coefficient of the gross turnover labor increases, it means that the company increases the fluidity of human resources personnel, the conditions to worsening of using of labor force. The dynamic parameters of workforce have to be analyzed in detail, especially in terms of finding out reasons for changing their absolute values.

Analysis of the efficiency of labor resources in the enterprise is carried out and by such indicators as utilization coefficient of reserve labor - the quotient of division the actual number of worked by permanent employees of man-hours in the whole enterprise to margin labor. In turn, the labor margin is determined considering of effective annual fund of working hours per employee. The last is calculated as follows: from 365 days subtracted 60 weekends and holidays and 29 vacation days and absenteeism due to illness. As a result are receiving recruiting fund of working time in the amount of 276 days. By multiplying of this number of days on average duration of working day (6.83 hours) are receiving effective annual fund of working hours per employee - 1885 hours.

From this margin of labor can be determined from the expression:

$$ML = 1885 \cdot NPe,$$

where NPe - the number of permanent employees.

According efficient use of manpower utilization coefficient of reserve of labor can be equal to one.

With reviewed measure closely related indicator of labor activity of workers. It is calculated by dividing worked on the enterprise by permanent employees' man- hours on their amount. With the growth of this indicator also increased utilization coefficient of reserve labor, and vice versa.

Coefficient of (degree) performance of work norms is quotient of division the actual amount of work performed (manufactured products) a variable norm of output. If this figure is equal to one or greater than it, it testifies to the rational use on the enterprise of workforce.

To determine the effectiveness of labor cost of production most commonly uses indicator of productivity.

Labor productivity – it is effectiveness of specific labor costs which is determined by a number of products produced per unit of time (hour, shift, month, and year) or the amount of time spent per unit of production.

Generally, labor productivity is the most important economic indicator that used to determine the fruitfulness of labor activity of the employee - the main productive forces of society. The social value of labor indicators is defined by their impact on labor motivation, level of interest of employees in improving work efficiency, their social protection. In addition, labor rates are closely related to other evaluative indicators, particularly commodity products, costs, value of fixed assets, income and so on.

ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Богданова О.П., студ. 3 курсу ФЕiМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н. О.В. Дяченко

Зниження собівартості та підвищення на цій основі рентабельності виробництва продукції рослинництва залишається актуальним питанням сучасного бізнесу. Виробнича собівартість одиниці продукції рослинництва зазвичай визначається шляхом ділення виробничих витрат на кількість виробленої продукції. Це означає, що собівартість одиниці продукції буде залежати не тільки від того, на скільки раціонально використовуються природні, матеріальні, трудові та фінансові ресурси підприємства, а й від того, наскільки ефективно окупаються ці витрати виходом продукції. Собівартість продукції знаходиться в прямій залежності від рівня виробничих витрат і в зворотному - від продуктивності.

Головною метою і визначальним мотивом підприємств, як відомо, є максимізація прибутку, а це обумовлено не тільки обсягом виробництва та ціною реалізації продукції, але й витратами на виробництво. Саме розмір витрат в значній мірі створює конкурентну перевагу підприємства на визначеному ринку.

Тому, управління витратами стає неодмінною складовою підвищення рентабельності виробництва продукції на підприємстві. За даними науковців, управління витратами на підприємстві повинно включати наступні елементи:

- визначення величини витрат підприємства(за елементами та статтями в розрізі окремих галузей за певний період);
- визначення оптимальної потреби в матеріальних або фінансових ресурсах для забезпечення безперебійного технологічного процесу;
- своєчасна оцінка ефективності використання грошових коштів, витрачених в процесі виробництва і реалізації продукції.

З огляду на те, що витрати поділяються на змінні та постійні, важливо забезпечувати оптимальне співвідношення цих витрат, що позначиться на величині прибутку. Постійні витрати, як відомо, слабо залежні від обсягу виробництва, тому часто розглядаються як немінучі і мало контрольовані. Але при неконтрольованому збільшенні постійних витрат прибуток істотно знижується, незважаючи на збільшення виручки. Отже, такі показники, як виручка від продажів і прибуток, не можна розглядати відокремлено від аналізу динаміки структури витрат.

Достатньо важливим у визначенні припустимого розміру постійних та змінних витрат є визначення «запасу фінансової міцності» підприємства, або «порогу рентабельності», тобто того мінімального обсягу реалізації відповідної продукції, який забезпечує беззбитковість виробництва і визначається відношенням постійних витрат до коефіцієнта маржинального прибутку, або, знайти точку беззбитковості.

В ході управління витратами важливе значення має кругообіг оборотних коштів, в тому числі виробничих запасів, які є основними сферами формування витрат виробництва та обігу продукції. Тут зосереджуються значні резерви зниження витрат. Аналіз ліквідності та кругообігу оборотних коштів підприємства дозволяє виявити недоліки та резерви підвищення ефективності їх використання.

Для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції кожне господарство має передбачати такий рівень її собівартості, який би при діючих ринкових цінах забезпечував плановану рентабельність виробництва. Передбачаючи значне коливання ринкових цін як на сировину та інші оборотні активи, так і реалізаційних цін, підприємство повинно залишити суттєвий лаг у різниці між витратами та доходами.

Також серед найбільш істотних шляхів зниження собівартості у вивченій літературі виділяються наступні:

- зростання продуктивності праці та продуктивності рослин на полях. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.
- вдосконалення територіального розміщення виробництва сільськогосподарської продукції; концентрація і спеціалізація сільськогосподарського виробництва, створення виробничих кооперативів тощо здатне значно знизити навіть постійні витрати;
- підвищення якості робіт та продукції є неодмінною складовою підвищення конкурентоздатності продукції та підприємства. Цієї меті служить запровадження систем НАССР на підприємствах, що дозволяє виробляти якісну та безпечну продукцію відповідно до вимог європейських країн;
- скорочення втрат при збиранні врожаю, зберіганні, транспортуванні та на інших ділянках виробництва.

Вирішальною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, вдосконалення технологій, використання новітніх ресурсозбережних технологій дозволяють значно знизити собівартість продукції рослинництва, що впливає і на ефективність функціонування підприємства.

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Желага В.А., студ. 5 курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Ковальова О. М.

На сучасному етапі розвитку економіки підприємства витрати є ключовим методом його економічної стабільності, конкурентоспроможності та ефективності виробництва. Дотримання оптимального рівня витрат є головною умовою його виживання й розвитку.

Ефективне управління витратами в сільськогосподарських підприємствах не зводиться до скорочення обсягу використання ресурсів на одиницю площі сільськогосподарських угідь. Навпаки, воно мусить спрямовуватися на їх зростання, оскільки інтенсивний тип виробництва на інноваційно - інвестиційній основі забезпечує зростання ефективності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Головними принципами управління витратами є:

- застосування системного підходу до управління витратами;
- наявність реальної і корисної інформації про собівартість окремих видів продукції;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- широке впровадження ефективних методів зниження витрат;
- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів.

Система управління витратами передбачає структурування внутрішнього середовища підприємства, тобто відокремлення центрів відповідальності (центру управління, витрат, виручки), що полегшує постановку цілей підсистемам управління. Даючи порівняння фактичним витратам з плановими (нормативними) можна оцінити роботу всіх підрозділів по використанню ресурсів, знайти причини відхилень фактичних витрат від планових.

В управлінні витратами важливе значення належить контролю, оскільки за його допомогою можна виявити взаємозв'язок між рівнем витрат, обсягами виробництва та прибутком, а отже здійснювати оперативне планування майбутньої діяльності. Це дає змогу встановити достовірність первинних даних щодо накопичення та списання витрат, повноти і своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах, відповідності ведення обліку витрат обраній обліковій політиці, достовірності інформації щодо витрат підприємства, яка міститься у звітності господарюючого суб'єкта.

Дієвим інструментом вдосконалення управління підприємством в сучасних умовах є впровадження в практику принципів маркетингового управління. Це дає змогу підвищити рівень гнучкості системи менеджменту у процесі діяльності, спрямованої на збільшення доходів і раціоналізацію витрат. Можна сказати, що система маркетингового управління дає змогу покращити використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств завдяки визначенню потреб покупців їхньої продукції. Особливо збільшується роль і значення маркетингового підходу в умовах фінансово-економічної кризи.

Вдале управління підприємством може здійснюватись тільки за умови отримання корисної інформації, необхідної для розуміння ситуацій, прийняття рішень і контролю за їхнім виконанням. Відсутність необхідної інформації може призвести до прийняття керівниками і менеджерами підприємства хибних стратегічних і тактичних рішень. Все це свідчить про те, що сьогодні існує об'єктивна необхідність удосконалення інформаційного забезпечення управління підприємством, зокрема й управління витратами. Вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність підприємства зумовлює також формування особливостей оперативного управління на рівні виробництва: за видами продукції, за центрами відповідальності.

Отже, управління витратами – це здатність правильно користуватися ресурсами і збільшувати віддачу від них. Удосконалення системи управління витратами спрямоване на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, контроль їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і скорочення витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому подальший розвиток ринкових відносин робить неможливим та неперспективним існування підприємства на ринку без акцентування напряму стратегії на тотальному управлінні витратами.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УДОСКОНАЛЕННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проценко О.І., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Головним завданням аналізу господарської діяльності підприємства є вивчення об'єктивно чинних економічних законів з метою свідомого використання їх у практичній діяльності: у визначенні найбільш раціональних шляхів розвитку, оптимальних темпів і пропорцій, максимального підвищення ефективності виробництва.

Розмаїтість господарських функцій, що виконуються підприємствами і організаціями, обумовлює і відмінність об'єктів економічного аналізу. Так, у підприємствах громадського харчування вивчаються товарооборот, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, прибуток, рентабельність і т.д.

Отже, об'єктами аналізу є окремі напрямки і господарські процеси, що становлять у своїй сукупності господарську діяльність підприємств. Усі об'єкти аналізу мають числове вираження, що знаходить відображення у звітних показниках. Зміст показників виражає економічну суть об'єктів, що вивчаються, а числове - їх конкретне значення.

Кількісні і якісні характеристики окремих показників діяльності підприємств пов'язані. Зміна кількісної характеристики показника неодмінно викликає і зміну якісної. Це стосується як окремої ланки, так і діяльності підприємства в цілому. У свою чергу, зміна якісного змісту господарських процесів обумовлює зміни їх кількісної сторони. Так, збільшення обсягу продукції призводить до зниження собівартості. Зростання продуктивності праці сприяє збільшенню виробництва продукції.

Показники, що використовуються для аналізу, беруться безпосередньо з даних обліку і звітності. У них знаходять відображення обсяг і якість діяльності підприємства в цілому і окремих його ланок зокрема, що надає можливість визначити економічну ефективність роботи та існуючі внутрішньогосподарські резерви її підвищення. З погляду використання показники поділяються на загальні та особливі, кількісні і якісні, абсолютні і відносні.

До загальних належать показники, що використовуються при аналізі діяльності підприємств всіх галузей народного господарства (промисловості, сільського господарства, торгівлі, будівництва). Такими є прибуток, рентабельність, продуктивність праці, фонди заробітної плати, показники фінансової діяльності та ін. Загальними також вважаються показники, що характеризують діяльність окремих галузей. Наприклад, у сільському господарстві це використання земельних угідь, обсяг виробництва і реалізації продукції, її собівартість, врожайність полів, продуктивність тварин тощо. У підприємствах громадського харчування загальними показниками є обсяг товарообороту, витрати обігу тощо. До особливих відносять показники, специфічні для окремих галузей промисловості.

У процесі аналізу з'ясовуються також питання забезпечення підприємств сировиною і енергетичними ресурсами, наявності трудових ресурсів, необхідності економічного розвитку районів, можливостей і умов збуту продукції тощо.

Основне завдання економічного аналізу діючих підприємств - об'єктивна оцінка результатів діяльності як підприємств загалом, так і їхніх структурних підрозділів, здійснення контролю з метою виявлення й усунення недоліків, пошук внутрішньогосподарських резервів і шляхів їх використання.

Найбільше значення має економічний аналіз, що здійснюється на фабриках, заводах, в сільськогосподарських підприємствах, торговельних підприємствах, у будівництві, тобто там, де безпосередньо відбуваються процеси матеріального виробництва.

Економічний аналіз господарської діяльності, який здійснюється безпосередньо підприємством, крім дотримання цих принципових положень, має охоплювати всі ланки і чинники роботи, проводитися регулярно, систематично і, нарешті, бути оперативним, а його дані повинні практично використовуватися при керуванні господарством.

Таким чином, основною метою аналізу є виявлення господарських резервів і розробка заходів щодо їх максимального використання. Під такими резервами слід розуміти можливості щонайбільшого підвищення ефективності діяльності підприємств на основі використання досягнень науки і практики. Господарські резерви можна класифікувати як внутрішньогосподарські і народногосподарські. До внутрішньогосподарських належать резерви, які виявляються і можуть бути використані тільки в даному господарстві. До народногосподарських належать резерви, використання яких забезпечує підвищення ефективності виробництва не тільки даного підприємства, а й всієї галузі та народного господарства загалом (наприклад, удосконалення спеціалізації і краще використання техніки та виробничих потужностей, основних і допоміжних матеріалів, палива, інструментів, електроенергії).

Економічний аналіз необхідний як база кваліфікованого керування діяльністю господарства, удосконалення організації виробництва, наукової організації праці і як критерій правильної оцінки результатів діяльності підприємств.

Так само економічний аналіз має велике значення і для підприємств громадського харчування, оскільки дозволяє виявити резерви для подальшого підвищення ефективності їх господарювання.

СОБІВАРТІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПІДПРИЄМСТВІ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Салій В.В., студ. курсу 1м ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ковальова О.М.

Основною метою функціонування підприємства, що стосується галузі сільського господарства, є забезпечення його стійкого розвитку, що можливо досягти за умови постійного пошуку та реалізації заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності господарювання. Одним із важливих показників, який впливає на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства даної галузі чи його структурних підрозділів, є собівартість продукції, що відображає поточні витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції. Тому питання визначення собівартості окремих видів продукції підприємств галузі сільського господарства, її планування та аналізу з метою пошуку та реалізації заходів щодо зниження рівня витрат потребують постійного та першочергового вивчення, оскільки від цього значною мірою залежать результати діяльності самого підприємства, його економічний та соціальний розвиток.

Проаналізуємо собівартість виробництва молока в ТОВ «Агрофірма «Довіра 2008».

Таблиця 1 - Собівартість виробництва молока

Елементи витрат	2012			2013			2014		
	на 1гол, грн	на 1ц, грн	% до підс.	на 1гол, грн	на 1ц, грн	% до підс.	на 1гол, грн	на 1ц, грн	% до підс.
Корми	6425	120,9	60,9	5103	98,3	70,3	6500	100,4	54,1
Пальне і мастильні матеріали	104,2	1,9	0,9	122,3	2,4	1,7	810,5	12,5	6,7
Оплата послуг сторонніх організацій	283,5	5,3	2,7	-	-	-	687,9	10,6	5,7
Решта матеріальних витрат	945,4	17,8	8,9	260,9	5,0	3,6	342,4	5,3	2,8
Оплата праці	1843,3	34,7	17,5	1182,9	22,8	16,3	2546,5	39,3	21,1
Амортизація	84,5	1,6	0,8	14,6	0,3	0,2	185,7	2,9	1,5
Відрахування на соціальні заходи	685,6	12,9	6,5	439,9	8,5	6,0	94,9	1,5	0,8
Решта ін. прямих та загальновиробничих затрат	177,1	3,3	1,7	137,5	2,6	1,9	-	-	-
Всього	10548,6	198,5	100	7261,3	139,8	100	12021	185,7	100

З проведених вище розрахунків можна констатувати, що затрати в розрахунку на одну голову спочатку зменшилася, а потім знову зросли і склали в 2014 році 12021 грн/гол, але собівартість виробництва одного центнера зменшилася з 198,5 грн/ц до 185,7 грн/ц. Це сталося за рахунок збільшення продуктивності корів, яка зросла з 5315 кг/гол до 6473 кг/гол. А взагалі затрати ростуть за рахунок збільшення цін на ресурси.

Найбільшу питому вагу в структурі собівартості мають затрати на корми – 54-70%, а також оплата праці – майже 20%, це свідчить про те, що при виробництві молока частково все ще використовується ручна праця. Велика частка затрат на корми виправдовує себе в даному підприємстві, оскільки рівень продуктивності корів високий – 64,73 ц/гол в 2014 році.

В 2013 році не було статті «Оплата послуг сторонніх організацій» - молоко возили на реалізацію власним транспортом або машина по збиранню молока приїздила безпосередньо в господарство.

Також відмітимо, що значно зменшилися витрати по статті «Решта матеріальних витрат», що свідчить про те, що в підприємстві не дотримуються зооветеринарних вимог по проведенню всіх необхідних заходів по збереженню здоров'я корів, таким чином заощаджуючи кошти. Затрати по статті «Амортизація» спочатку зменшилися в 2013 році, а в 2014 році знову зросли як в розрахунку на голову, так і в розрахунку на центнер молока, що свідчить про оновлення обладнання, яке використовується при виробництві молока, при цьому питома вага по цій статті залишилася майже незмінною на фоні загального зростання витрат.

Основними напрямками для подальшого зниження собівартості молока в ТОВ «Агрофірма «Довіра 2008» є: подальше збільшення продуктивності корів; застосування передових сучасних технологій у виробництві молока; оптимізація чисельності персоналу у молочному виробництві; використання сучасного доїльного обладнання.

OPERATING EXPENSES IN ADMINISTRATIVE MANAGEMENT

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Alona Kryvokhyzha, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

In the course of its production activity spends many financial and business operations and continuously bear the costs associated with their implementation. One group of costs directly attributable concrete, others - are general in nature and necessary for the operation of the whole enterprise. All costs - and material and labor, and financial - the company has to ensure its production activities.

- Operating expenses - these are expenses that occur periodically in the conduct of business.
- Operating costs - those costs associated with the management of the company and its activities with the sale of goods and products.
 - They organize reporting period expenses not directly related to production. NAS "Expenses" arrange group operating costs which enterprises with some economic elements.
 - Operating costs consist of labor costs, depreciation, funds for social activities and wage workers.
 - In all sectors of the economy operating expenses divided by economic elements.
 - Employees with high qualifications more carefully control the efficiency of funds.
 - Successful promotion of services and products on the market requires significant investment of enterprise sales.
 - The innovative nature of today's business requires the ability to get used to new conditions, confidently work in the sphere of circulation.
 - The most popular method of obtaining data on the operating costs - accounting management or use special software for financial management.
 - The main task of performance management operating costs is to ensure minimization of the amount in the production and sales.
 - Operating costs of the company are characterized by the absolute amount of the expenditure ratio and intensity of operations.
 - Revenue from ordinary operating income divided by sales, indirect taxes are included in the product price, the proceeds received to third parties (except state) - the amount of discounts, refunds and discount return of consumer goods
 - Other operating revenues include income from operating lease assets, operating income from exchange rate differences, revenue from sales of current assets, received grants and subsidies received fines and penalties,
 - In classifying operating expenses are two areas of economic content costs and procedures for assigning the cost of production.
 - On the economic release content material costs and labor costs, the required contributions to social security funds, depreciation and other costs.
 - Cost management in the enterprise is happening at the place of their origin and centers of responsibility.
 - Analytical accounting of operating expenses of any institution or enterprise organized, given the nature of the activities carried out features and services.
 - Careful formation of analytical accounting is essential to determine the methods, analysis, their nature, and to properly reflect the financial performance of the organization.
 - Solving accounting, analysis and audit costs of operating the company automated way to ensure the possibility of rapid processing for accounting, control, analysis, audit and control for the relevant period of time will increase the accuracy and reliability of accounting data.

Consequently, operating costs - those costs associated with the management of the company and its activities with the sale of goods and products;

This is the cost of doing any business that includes any costs related to the direct operation of the company. They organize reporting period expenses not directly related to production. Operating expenses arrange group operating costs of the company.

Reference:

1. Fisher F. Refraining public policy: discursive politics and deliberative practices. Oxford University Press, 2003 – 280 p.
2. Thissen W., Walker W. Public policy analysis: new developments. NY Springer, 2013 – 670 p.
3. Fisher F., Miller S., Sidney Handbook of public policy analysis. Theory, politics and methods. CPS Press, 2007 – 669 p.

AFRICA NATURAL RESOURCES AND ITS MANAGEMENT

Abraham Usman Habib 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management
Scientific adviser: *Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Reference: 1. <http://www.uneca.org/stories/controlling-africa's-natural-resources-needs-knowledge-and-good-governance> 2. <http://www.infoplease.com/ipa/A0922041.html>
3. <http://www.grin.com/en/e-book/168420/a-critical-analysis-on-the-reasons-of-underdevelopment-in-africa>

MANAGEMENT OF POTENTIAL BUSINESS

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Adewole Olorunsogo Matthew Bright, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

Importance of Business Potential Management

There are five mistakes that leaders make that can cause them to ignore or overlook significant potential: judging an incident's potential by the severity of the injury, assuming that lagging indicators show the total potential that exists organization wide, believing that all injuries and exposures have the same potential to be serious or fatal, devoting a disproportionate amount of resources to relatively low value-added injury investigations and not applying adequate resources to high potential near miss events, implementing systems that reinforce focus on measuring outcome instead of potential.

Organizations need more knowledge to be succeeded. Knowledge is the most important tool businesses use to overtake their rivals. Better knowledge means better products, better processes, better management tools, better values and better behaviors – throughout a business. But perhaps most importantly, better knowledge can mean developing a unique company, a key ingredient in outstanding success.

What is potential? In the context potential refers to the range of outcomes of any one situation. Whether any of these outcomes actually occur When we consider the probability of different exposures to cause a life altering injury, fatality or catastrophe we are much better positioned to allocate

Some employees are more talented than others. That's a fact of organizational life that few executives and HR managers would dispute. The more debatable point is how to treat the people who appear to have the highest potential. Opponents of special treatment argue that all employees are talented in some way and, therefore, all should receive equal opportunities for growth. Devoting a disproportionate amount of energy and resources to a select few, their thinking goes, might cause you to overlook the potential contributions of the many. But the disagreement doesn't stop there. Some executives say that a company's list of high potentials and the process for creating it should be a closely guarded secret. Whether or not a company should make its list of high potentials transparent is an evergreen question. In our surveys of 45 company policies and in our work with firms during the past 15 to 20 years, we have found a growing trend toward transparency. The percentage of companies that inform high potentials of their status has risen from 70% about a decade ago to 85% today.

Employers, we believe, are coming to see talent as a strategic resource that, like other types of capital, can move around. Executives are tired of exit interviews in which promising employees say, —If I had known you had plans for me and were serious about following through, I would Nevertheless, making your list of high potentials transparent increases the pressure to do something with the people who are on it. If you tell someone you view her as a future leader, you need to back that up with tangible progress in her professional development. Otherwise, she may feel manipulated and even lose motivation. In one case, we witnessed a near riot at a company offsite, where a group of high potentials said they felt —played - at their status was just a retention tactic, with no real plans to promote them. Either approach has risks: If you don't make the list public, you might lose your best performers; if you opt for transparency, you'll heighten the expectation of action. Your company may have a different definition or might not even officially distinguish high potentials from other employees.

However, our research has shown that companies tend to think of the top 3% to 5% of their talent in these terms: high potentials consistently and significantly outperform their peer groups in a variety of settings and circumstances. While achieving these superior levels of performance, they exhibit behaviors that reflect their companies' culture and values in an exemplary manner. Moreover, they show a strong capacity to grow and succeed throughout their careers within an organization/more quickly and effectively than their peer groups. Making your numbers is important, but it isn't enough. You'll never get on a high-potential list if you don't perform with distinction or if your results come at the expense of someone else. Competence is the baseline quality for high performance. But you also need to prove your credibility. That means building trust and confidence among your colleagues and, thereby, influencing a wide array of stakeholders.

The financial potential should be considered as an important strategic tool for sustainable development of business entities because the existing structure of financial flows, which is formed on the basis of the current legislative framework, does not affect the effectiveness of the management of their value in the medium and long term. This fact does not allow us to evaluate their real capabilities. In this regard, systemic factors of forecasting the level of financial potential ensure the formation of a strategic vector for sustainable development of business entities.

Reference:

1. Brighkhem, E. (1997). *Fundamentals of Financial Management*. Kyiv: Molod (in Ukr.).
2. Basovskiy, L. Ye. (2004). *Forecasting and Planning in Market Conditions*. Moscow: INFRA-M (in Russ.).
3. Trusova, N. Systemic factors of projected financial potential of business entities/ *Economic Annals-XXI* (2016), 161(9-10), 61-65

STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Faith Inaboya, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

In today's market environment, the performance of the company and its development are determined by the ability to meet the increasing demands of society, providing what made within an appropriate implementation strategy. This takes into account the characteristics of the enterprise as a system that affect the opportunities for development. Analysis of the literature allowed the following key features: adaptation, which refers to the ability of the system to meet the requirements of the environment for a specified time; flexibility, by which we mean the ability to respond to changes with minimal cost; stability, defined as the ability to counter damaging effects of external and internal environments that characterizes great for storing fixed-unique characteristics of the system, its integrity.

Ensure the above stated conducted in the course of economic development strategy of the company which refers to the priorities of the line of conduct in a competitive environment to ensure the long-term effectiveness of concentration due to limited resources in certain areas of development, creating and strengthening competencies expressed.

Accordingly, the main objectives defined as follows:

- Provide the necessary flexibility (adaptation and flexibility) of the company by establishing an effective system of information channels, building an appropriate governance structure etc.
- Concentration of economic resources in the most attractive areas that provide long expressed competence and efficiency of the enterprise;
- Creating a portfolio of high-performance enterprise trade items;
- Penetration of new market segments and strengthens competitive position, expanding the target audience in the future;
- Ensure system stability, efficiency, orientation to stabilize the enterprise, increase its value and so on.

According to the above, the purpose of development is to provide development by improving its stability, performance, increase scale, using existing strategic opportunities and strengthen competitive advantage.

Formation pz only possible to clearly establish the goals that the implementation of the principles of problem-based management, and includes:

- Identification of prospects (opportunities) and areas of economic development (deliberate management action);
- Defining a set of strategic alternatives of economic development;
- The choice of strategy and execution, if necessary, change for optimization of the company, or maintain existing development trends;
- Disaggregation (specification) during tactical management, preparation of operational plans.

Based on these data we can identify strategies that can be used for successful development:

1. Strengths (S).

a) Opportunities (O): concentrated growth strategy; possible expansion into new markets; integrated growth strategy, namely backward vertical integration; enough effective to purchase existing production suppliers; this policy will reduce the future costs of the company.

b) Threats (T): concentrated growth strategy. In this case it is advisable to begin providing another service, such as transfer printing; integrated growth strategy, namely horizontal integration; the acquisition of competitors; this will improve the industrial base, increase Power Company; at least one competitor will.

2. Weaknesses (W).

a) Opportunities (O): concentrated growth strategy; as more weaknesses than strengths, the most effective action to strengthen market position; this includes creating a positive stable image in region, increasing the number of clients and others; cost reduction strategy as is reasonable, because the profit of a small but growing prices of materials; estimated costs require large financial investments, as is necessary to lower the bar costs. For example, search for suppliers with lower prices.

b) Threats (T): diversified growth strategy, namely horizontal diversification, it is necessary to organize the work of the new service; diversification strategy centered. Pz cussons can begin to provide a new service based on existing ones.

Reference:

1. I. M. Cockburn, R. M. Henderson, and S. Stern, "Untangling the Origins of Competitive Advantage," *Strategic Management Journal* 21 (2000): 1123–1145.
2. D. C. Hambrick and J. W. Fredrickson, "Are You Sure You Have a Strategy?" *Academy of Management Executive* 15 (2001): 48–59.
3. J. A. Trachtenberg, "Secrets of Self-Publishing: Success," *Wall Street Journal*, October 31, 2011, B1, B7.

THE IMPACT OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISES

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Eleje Sochima Eustacte, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

Extensive literature on business process management suggests that organizations could enhance their overall performance by adopting a process view of business. However, there is a lack of empirical research in this field.

Administrative Services Division is responsible for the implementation of the Headquarters Agreement with the Host Government, administering the privileges and immunities of staff members, visa services, facility management services, corporate image of the headquarters, mail, transportation and dispatch, internal printing and general administration, which includes shipping, insurance, catering and inventory management control. Goal setting and revising: Every employee needs a clear understanding of expectations for their work. They also need context, which includes an understanding of where they fit into the company and how they contribute to the overall success of the organization. This starts with company and executive goal setting, which cascades into manager, team, and individual goal setting.

- ❖ Further develop XYZ Nonprofit's human resources and administration, enhancing professional development, compensation and benefits, performance evaluation, training, and recruiting.
- ❖ Ensure that recruiting processes are consistent and streamlined.
- ❖ Establish and manage a comprehensive training program to educate employees regarding staff tools, policies, and procedures.
- ❖ Work closely and transparently with all external partners including third-party vendors and consultants.
- ❖ Oversee administrative functions as well as facilities to ensure efficient and consistent operations as the organization scales.
- ❖ It gets maximum results through minimum input by proper planning and by using minimum input & getting maximum output. Management uses physical, human and financial resources in such a manner which results in best combination. This helps in cost reduction.

The Accounting Section is responsible for quarterly and annual financial reporting; the financial accounting of IFAD's core resources; the Belgian Survival Fund and all other supplementary funds. This section is also responsible for the accounting of investments, loans and grants, Member State contributions and provisions, payroll, and staff and consultants travel. Other functions of this section include: the calculation of the annual drawdown from replenishment resources, accounting for the staff pension fund and all other staff-related contributions. Payments to personnel, consultants, cooperating institutions and operational expenditures are processed.

- ❖ Analyze and present financial reports in an accurate and timely manner; clearly communicate monthly and annual financial statements; collate financial reporting materials for all donor segments, and oversee all financial, project/program and grants accounting.
- ❖ Coordinate and lead the annual audit process, liaise with external auditors and the finance committee of the board of directors; assess any changes necessary.
- ❖ Oversee and lead annual budgeting and planning process in conjunction with the ED.
- ❖ Manage organizational cash flow and forecasting.
- ❖ Implement a robust contracts management and financial management/ reporting system; ensure that the contract billing and collection schedule is adhered to and that financial data and cash flow are steady and support operational requirements.
- ❖ Update and implement all necessary business policies and accounting practices; improve the finance department's overall policy and procedure manual.
- ❖ Effectively communicate and present the critical financial matters to the board of directors.

Conclusion. Recent studies have highlighted the importance of management in the financial sector. Positive correlations have been found between financial and economic or management performance. Although there is still controversy regarding what kind of management and which managers should lead financial organizations and we now have interesting evidence to analyze. Starting with a systematic review of the literature, this article presents and discusses the streams of knowledge regarding how management can influence the quality and sustainability of financial systems and organizations. There is also evidence that financial organizations run by managers perform better than others. Finally, we provide a roadmap that indicates how the relationship between the management and performance of financial systems and organizations can be further and more effectively investigated.

Reference:

1. Alessandro Brun (2010). Critical success factors of six sigma implementation in Italian companies. International Journal of Production Economics, pp 1-7.
2. Christos B Fotopoulos and Evangelos L. Posmas (2009). The impact of soft & hard TQM elements on quality management results. International Journal of Quality and Reliability Management, Vol 26, no 2, pp 150-163.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МОЛОДІЖНОГО СЕГМЕНТУ РИНКУ ПРАЦІ

Биховець О.В., студ.2 курсу ФЕІМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: д.е.н., професор Медвідь В.Ю.

Молодь – це покоління майбутнього. Маємо розуміти, що ВВП України через 10-15 років залежить саме від цієї значної частки населення, але на сьогоднішній день влада не хоче думати по це і вирішувати проблеми, які уклалися на молодіжному ринку праці.

Мета наукової роботи – виокремити основні проблемні аспекти молодіжного сегменту ринку праці, їх виникнення та запропонувати вирішення кожного з аспектів. Актуальність роботи полягає у тому, що стан існуючого ринку праці є незадовільним та з часом може ускладнюватися.

По-перше, відсутність досвіду при першому прийомі на роботу після випуску з навчальних закладів є реальною проблемою. Роботодавці не хочуть додатково навчати своїх «зелених» працівників, тому є досить логічним вирішенням проблеми - державне фінансування тих підприємств і/або організацій, що забезпечують робочим місцем випускників. Це може як і додаткове виділення коштів роботодавцю, так і зменшення виплат податків за найманого працівника. Крім того, проблема виникає в державних університетах, де теоретичні знання студентів не відповідають практичним навичкам. Тому в наш час досить «модним» рішенням є застосування дуальної освіти. Принцип дуальної освіти полягає в поєднанні ринку праці та української освіти. «В Україні гостро відчувається дефіцит хороших спеціалістів. Водночас, маємо проблеми з безробіттям та працевлаштуванням студентів. Дуальна освіта дає плюси одним та іншим: підприємства отримують кваліфіковані кадри, студенти – роботу», – додав президент Малої академії наук Станіслав Довгий. [1]

По-друге, збільшився рівень молодіжного безробіття. Цей аспект існує на ряду з падінням мотивації до праці у молоді, збільшення трудової міграції серед молодих людей віком 20-30 років та зменшення показників легальної зайнятості. Причинами такої групи проблемних аспектів є байдуже ставлення держави до ситуації на молодіжному ринку праці, інтерес підприємців до зменшення витрат (як результат – поширення нелегальних заробітків, отримання заробітної плати через «конверти») і зацікавленість самої молоді у високому оцінюванні своєї праці у грошовому еквіваленті. Рішення цих проблемних аспектів впливають з їх причин виникнення, а саме:

- змінити відношення держави до проблем молодіжного сегменту ринку праці;
- створити молодіжну біржу ринку праці;
- заохочування підприємств державою;
- ввести штрафну систему при нелегальному прийнятті на роботу;
- фінансування державою молодих працівників;
- створення безкоштовних або зі знижкою для молоді обов'язкових курсів, тренінгів, що допоможуть підняти мотивацію молодих людей до своєї роботи.

Крім того, однією з проблем є небажання молоді працювати у селах. Молодь виїжджає у великі міста, щоб навчатися у ВИШах та зовсім не вбачає перспектив повертатися до рідних домів після випуску з університетів та коледжів. Маємо розуміти, що цей аспект існує більш ніж 20 років, пов'язаний з урбанізацією населення та кожного року прогресує, немов велика хвороба на тілі держави. Нині молодь вважає, що у селах роботи загалі немає, але це зовсім не так, наші села збагачені родючими землями, тому аграрний бізнес зовсім не новинка в сучасній економіці України. Більшість відомих агрохолдингів України зазначають, що вони потребують гарних спеціалістів агрономів, технологів, ветеринарів, зоотехніків, механіків, та навіть бухгалтерів і юристів для роботи у селах серед молоді. Проте розуміємо, що дуже важко переманити гарних спеціалістів з міста у села. Рішення цієї проблеми є створення соціальних програм на базі підприємств, що входять до складу агрохолдингів. Прикладом таких програм є «Старт з ІМК» на базі Індустріально-Молочної Компанії та «КЕРНЕЛ : Престижна Кар'єра» на базі агрохолдингу KERNEL-GROUP. Спільним між ними те, що компанії заохочують майбутніх випускників до поєднання роботи та навчання, а після випуску залишають випускників на роботі у селах. Крім вище вказаних агрохолдингів, такі соціальні програми практикують МХП (Миронівський Хлібопродукт) та АСТАРТА-КИЇВ.

Отже, маємо розуміти, що проблемних аспектів молодіжного ринку праці є досить багато, виникають вони із-за досить різних причин, проте запропоновані вище заходи можна використати в цілях відновлення стану молодіжного сегменту ринку праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2017/02/15/%C2%ABdualna-osvita-stane-mostom-mizh-rinkom-praczi-ta-ukrayinskoju-osvitoyu%C2%BB,-%E2%80%93-liliya-grinevich/>
2. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України // М. Корчун. Україна: аспекти праці. - 2008. - № 1. - С. 35-39
3. Latifundist.com – головний сайт про агробізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/spetsproekt/113-kak-ustroitsya-na-rabotu-v-agroholding>

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мельник В.В., студ. курсу 1 м, спец. «Публічне управління та адміністрування»
Наук. керівник: д.е.н., проф. Медвідь В.Ю.

Основою ринкового господарювання, у тому числі управління економічним потенціалом аграрного підприємства, є планування та організація виробництва таким чином, щоб наявний ресурсний потенціал використовувався з максимальною продуктивністю. Тому розробка механізмів організації, мотивації та розвитку трудових ресурсів аграрних підприємств є основою підвищення ефективного використання економічного потенціалу підприємства в цілому.

Дослідженню ролі й значення потенціалу в діяльності сільськогосподарських підприємств присвячено значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних учених, які визначають системоутворююче значення потенціалу та ресурсів аграрних формувань як факторів їх еволюційного розвитку. Зокрема питанням аналізу, формування та використання потенціалу аграрного формування приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні науковці зокрема, таких як: Абалкін Л.І., Андрійчук В.Г., Ареф'єва О.В., Василенко Ю.В., Гончаров В.М., Должанський І.З., Донець Ю.Ю., Жаров А.В., Загорна Т.О., Іванов М.І., Ілляшенко С.М., Іщук С.О., Косенко О.П., Кущев В.Ю., Лапін Є.В., Олексюк О.І., Орлов П.А., Отенко І.П., Перерва П.Г., Рєпіна І. М., Федонін О. С, Хохлов М.П., Мак Гоузн К., Марка Д., Нівен П.Р., Портер М., Райан Б. та ін.

Трудовий потенціал підприємства не є постійною величиною. Його кількісні та якісні характеристики змінюються під дією не тільки об'єктивних чинників (змін у матеріальних компонентах виробництва, виробничих відносинах), але і управлінських рішень.

Розрахунок резервів підвищення продуктивності праці і збільшення обсягу виробництва валової продукції на підприємстві за рахунок більш повного використання робочого часу наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Прогноз підвищення продуктивності праці ТОВ «Агроінвестконтакт» на 2017 р.

Чинники	Зміна продуктивності праці, тис. грн.	Зміна обсягу виробництва валової продукції, тис. грн.
Кількість днів, відпрацьованих одним середньообліковим працівником	52,18	1356,79
Середня тривалість робочого дня	0	0
Годинна продуктивність праці	4,02	104,62
Всього	56,2	1461,41

Як свідчать дані таблиці 1, за рахунок скорочення щоденних втрат робочого часу та підвищення продуктивності праці, досліджуване підприємство може додатково отримати 1461,41 тис. грн. валової продукції.

Забезпечення постійного розвитку персоналу можливе за умов функціонування на підприємстві ефективного мотиваційного механізму, формування якого у значній мірі визначається роллю управлінського персоналу у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень. Керівник так чи інакше діє на ціннісні орієнтації працівника, його мотивацію, групову взаємодію й моральний клімат.

Необхідно запровадити у підприємстві систему мотиваційного моніторингу, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності.

Мотиваційний моніторинг – це система постійного спостереження, контролю стану мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики і оцінки в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності виробництва. Головна мета моніторингу полягає у вивченні потреб працівників у сфері праці, мотиваційного потенціалу і ступеня його використання.

На наступному етапі дослідження необхідним стає обґрунтування напрямів мотивації працівників аграрних підприємств, а саме: підвищення тарифного розряду працівника з одночасним підвищенням тарифної оплати; підвищення посадового окладу фахівцям, службовцям на тих же посадах; підвищення за посадою з одночасним підвищенням посадового окладу; наділення новими виробничими функціями працівника, що передбачає відповідне зростання заробітної плати; підвищення індивідуальних розмірів премій у межах чинних положень загального преміювання; інші заохочувальні засоби, передбачені у колективному договорі.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ

Чернишов О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пізняк Т.І.

Актуальність проблеми підвищення економічної ефективності виробництва свинини обумовлюється наступними чинниками:

потребами людей в споживанні м'ясних продуктів, забезпеченням харчової і легкої промисловості сировиною,

важливістю розвитку свинарства для сільськогосподарських підприємств як стабільного джерела надходження коштів та розширеного відтворення галузі.

У м'ясному балансі України свинина займає друге місце після яловичини (близько 34%), а у світовому виробництві м'яса частка її становить майже 40% [1]. Таким чином, проблему забезпечення населення і переробної промисловості м'ясом практично неможливо вирішити без розвитку галузі свинарства. Тому постає головна мета – мотивувати сільгоспвиробників розвивати галузь. Даний процес має передбачати забезпечення рентабельності виробництва продукції свинарства, а також відповідність виробленої продукції показникам якості продуктів харчування. Останнє є вкрай важливим в умовах орієнтації економічної політики держави на співробітництво і з європейськими країнами. Однак Україна заінтересована не тільки у збільшенні обсягу виробництва сільськогосподарської продукції відповідно до зростаючих потреб, а й у динамічному підвищенні продуктивності праці, зниженні витрат на виробництво кожної одиниці продукції. З цією метою в Україні проводиться комплекс заходів по реформуванню сільського господарства та підвищенню його ефективності [2-4].

Обсяги виробництва свинини за останні роки зменшились, це пов'язано з багатьма причинами, і, в першу чергу, зі зростанням цін на корма, що впливає на середньодобовий приріст свинини. Ситуація в Україні майже на одному рівні – тенденція до зменшення поголів'я. Що стосується структури господарств, що займаються вирощуванням свиней, то в областях здебільшого припадає на сільськогосподарські підприємства, коли в країні структура ринку виробництва свинини між домогосподарствами та сільськогосподарськими підприємствами характеризується майже рівними частками. Галузь свинарства потрібна нашій країні і нації, у нас є великий потенціал для її розвитку, тому необхідно збільшувати експорт та зменшувати імпорт цієї продукції, оскільки, купуючи закордонне, немає впевненості в якості. Те, що залежить від держави, це державна підтримка галузі. Але найвагоміший фактор розвитку промисловості в регіоні та в країні в цілому – підвищення рівня життя населення. Важливим чинником розвитку галузі свинарства є державна підтримка, а саме дотації. Стосовно інвестицій, то до останнього часу вітчизняні та іноземні інвестори не розглядали свинарство як прибутковий напрям бізнесу, віддаючи перевагу рослинництву та птахівництву. Однак якісну продукцію, що відповідає потребам ринку, можна виробляти лише на сучасних тваринницьких комплексах. Також важливим у розвитку внутрішнього ринку м'яса та м'ясо продукції є нарощування експорту та зменшення імпорту продукції. У цьому напрямку є позитивні зрушення. За минулий рік Україна суттєво знизила зовнішню закупівлю м'ясної продукції. Таким чином, спільними зусиллями інвесторів та органів влади можна забезпечити потреби внутрішнього ринку та формувати експортний потенціал. На мою думку, з метою поліпшення стану галузі свинарства та забезпечення населення відносно дешевою свининою необхідно провести ряд заходів: значно збільшити виробництво свинини у сільськогосподарських підприємствах; забезпечити державну підтримку виробників, шляхом надання кредитних ресурсів на пільгових умовах; звернути увагу на проведення племінної роботи; розвивати нові господарські формування; приділяти увагу сучасним технологіям виробництва свинини; відновити функціонування свиновідгодівельних комплексів та племінних станцій по розведенню худоби. Переваги також має концентрація переробки м'ясної сировини. Отже слід побудувати оптимальну систему економічних відносин між виробниками сировини, посередниками і переробними підприємствами, де знайшли б своє місце всі учасники процесу виробництва, заготівлі, переробки, зберігання та реалізація готової продукції.

Список літератури:

1. Гетья А. Структурні ефективного свинарства / А. Гетья // Пропозиція. – №1.– 2012р. – С. 53-54.
2. Іванюта В.Ф. Стан проблеми виробництва продукції свинарства в Україні / В.Ф. Іванюта, Н.М. Бейдик // Агросвіт. – 2008. - № 10. – С. 25-27.
3. Кравець І.В. Динамічні зміни на ринку свинини / І.В. Кравець // Агроінком. – 2007. – № 11-12. – С. 11-15.
4. Степанюк О. Аналіз ефективності свинарства / О. Степанюк // Агробізнес сьогодні. – № 21-22. – 2011 р. – С. 46-48.
5. Шуст О.А. Економічні засади виробництва та реалізації продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Шуст // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1 (4). – С. 276-280.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Коротич Ю.М. студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко В.В.

Для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва необхідно не тільки нарощувати виробництво продукції, але й раціонально використовувати її в господарстві і розподіляти по каналах реалізації. У процесі реалізації продукції господарствам перераховується виручка, яка повинна відшкодовувати зроблені витрати і забезпечувати отримання прибутку, необхідного для подальшого розширеного відтворення. Найважливіші результати діяльності кожного підприємства - прибуток і рентабельність, які залежать, в основному, від реалізації продукції. На кожному підприємстві реалізація продукції повинна відбуватися у відповідності з планом за її обсягом, асортиментом і строками.

Сільськогосподарські підприємства зацікавлені у швидкій реалізації своєї продукції, так як це робить прямий вплив на фінансовий стан господарства, сприяє зміцненню його економіки, поліпшення умов праці і побуту працівників.

Підвищенню рівня економічної ефективності інтенсифікації тваринництва були присвячені роботи І. Буздалова, В. Буробкіна, Р. Безорного, Тобто Брянських, Н. Гегамян, А. Варламова, Ст. Василенко, Ст. Добриніна, Ст. Десятова, Ст. Єсіпова,

Ст. Ключача, А. Костяева, Ст. Кузнєцова, Н. Коваленко, К. Легкого, М. Лемешева, В. Летунова, Н. Морозова, М. Малюка, Р. Миколаєва, Р. Никоновій,

А. Петрикова, П. Писаренко, Тобто Семенової, А. Соболева, П. Смекалова,

А. Серкова, В. Чінарова, А. Шутькова, А. Тянутова, Д. Епштейна, В. Ушачева, Б. Яковлєва, Ш. Якушкіна та багатьох інших дослідників.

Аналіз робіт учених-економістів свідчить про те, що дослідження цієї винятково важливої проблеми представляє певну складність через відсутність чітких критеріїв і показників економічної ефективності інтенсифікації, а також галузевих особливостей її підвищення.

Таким чином, недостатня розробленість теоретичних і організаційно-методичних аспектів інтенсифікації тваринництва, актуальність і практична значущість проблеми підвищення її ефективності зумовили вибір теми, постановку мети, завдань та структуру дослідження.

Основними факторами інтенсифікації сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах є:

- вдосконалення економічних відносин;
- збереження вищої продукції;
- хімізація;
- меліорація;
- застосування прогресивних ресурсозберігаючих технологій;
- вдосконалення організації виробництва;
- підвищення кваліфікації кадрів та інші.

При вирішенні проблеми збільшення виробництва молока виникає питання про вибір напряму. З закономірностей послідовної інтенсифікації випливає об'єктивна необхідність поєднання зростання продуктивності та поступового збільшення поголів'я корів. Деяке зростання чисельності худоби, взаємоуважаний з кормовими ресурсами, при неухильному підвищенні продуктивності тварин - важлива умова планомірного здійснення інтенсифікації.

Другою умовою інтенсифікації виробництва молока є раціональна спеціалізація на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції. У тваринництві можлива більш вузька спеціалізація, ніж у рослинництві, так як виробництво кількох видів продукції тваринництва може бути прямо не пов'язане з землею. Це відноситься до сільськогосподарських підприємств, що спеціалізуються на інтенсивному молочному скотарстві.

Різке зниження поголів'я корів та їх продуктивності часто обумовлено недоліком повноцінних кормів. Таким чином, можна сказати про необхідність доведення чисельності поголів'я корів до оптимальних розмірів при прагненні отримувати максимальну продуктивність, а також кращого використання наявних кормових ресурсів. Тому, ефективність інтенсифікації виробництва тваринницької галузі у вирішальній мірі визначається наявністю кормової бази, що дозволяє здійснити повноцінне, збалансоване годівля тварин

Отже, лише комплексний підхід до організації розширеного відтворення дасть можливість створити в країні систему інтенсивного промислового тваринництва, що дає змогу значно збільшити виробництво продуктів тваринництва, рентабельність при одночасному зниженні витрат праці, кормів і забезпечення асортименту та якості продуктів, що користуються найбільшим попитом у населення і підвищити конкурентоспроможність галузей. В даному розділі не представляється можливим обґрунтувати всі напрямки вдосконалення системи ведення тваринницьких галузей, тому розкриваються лише основні з них.

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Савінова Т.С., студ.5 курсу ФЕіМ, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Науковий керівник: к.е.н., доц.. Пилипенко Н.М.

В останні десятиріччя у світі, зокрема Європі, все більшого визнання і прихильності набуває концепція багатофункціонального розвитку сільської місцевості та диверсифікації виробничої діяльності і послуг в агробізнесі. У світовій практиці набувають поширення відносно малобюджетні види туризму, такі як екологічний, пізнавальний, спортивно-оздоровчий та ін., для розвитку яких непотрібні значні інвестиції і які при належній організації можуть досить швидко забезпечити прибутковість. До інших переваг даного виду бізнесу слід віднести його екологічну зорієнтованість, що є в наш час досить актуальним.

Становлення агротуризму як напрямку диверсифікації підприємництва в сільській місцевості є цілком обґрунтованим і об'єктивно обумовленим соціально-економічним явищем, що підтверджується вже багаторічною практикою інших країн. Сумська область має всі можливості для розвитку туристичної галузі. Досвід показує, що ті селозберігаючі підприємства, які приймають відпочиваючих, вдосконалюють структуру посівів на присадибних ділянках з урахуванням потреб гостей, розширюють асортимент овочевих культур, фруктових дерев, ягідників тощо; розвивають і урізноманітнюють присадибне тваринництво, заводять тепличне господарство, займаються мисливством, бджільництвом та рибальством. Отриманий дохід від агротуристичної діяльності в основному реінвестується в розвиток господарства (купівля коней, кіз, необхідної домашнього начиння) і на розширення спектра послуг, що надаються. Агротуризм є не тільки шансом покращання умов життя на селі, але розглядається як стратегія вертикальної диверсифікації селянських господарств, в якій вироблена продукція в сільському господарстві набуває додаткової вартості, задовольняючи тим самим ширші потреби і вимоги споживачів та орієнтований здебільшого на мешканців міст, які не мають досвіду перебування на селі і хотіли б скористатись послугами розміщення у сільській місцевості, проживання у сільській сім'ї, можливістю прямого контакту з тваринами, участі у сільській виробничій діяльності, споживання свіжих домашніх харчів. Позитивом є і те, що в Україні серед відпочивальників у сільській місцевості, крім жителів країни і прилеглих регіонів, є туристи з країн СНД, Естонії, Данії, Німеччини, Польщі, Словенії та ін.

Становлення та розвиток агротуризму є важливим напрямком підвищення економіки сільського господарства, туристичної індустрії сільської місцевості та економічної стабільності України в цілому. Виходячи з цього, диверсифікація селозберігаючих підприємств шляхом розвитку суміжних та альтернативних видів зайнятості та самозайнятості на селі (агротуризм, сільський, водний та екологічний туризм, надання різноманітних послуг та ін.) стає досить поширеною. Проте туризм на селі не можна назвати надприбутковим бізнесом – швидше, це спосіб зменшити соціальну напруженість у сільській місцевості через створення нових альтернативних робочих місць, дозволивши селянам забезпечити собі гідне життя, а в слаборозвинених країнах знизити рівень бідності. Разом з тим це ефективний вид туристичної діяльності з чітко вираженим мультиплікативним і соціально-економічним ефектом, що відповідає запитам відпочиваючих із середнім достатком і враховує особливості його способу життя, психологічні, культурні, духовні потреби і цінності.

Тож, для розвитку сільського туризму в Сумській області потрібно вирішити низку невідкладних завдань. Це перш за все розробити методичну нормативно-правову базу щодо визначення організаційних умов надання послуг з сільського туризму в межах селозберігаючих підприємств; надати методичні рекомендації з добровільної категоризації житла, передбаченого для розміщення відпочиваючих; впровадити систему пільгового довгострокового кредитування сільського населення на розвиток сільського туризму; продовжити підготовку профільних фахівців, навчання й перекваліфікацію сільських господарів, незайнятого сільського населення для роботи в секторі сільського туризму; створити на рівні країни та областей комп'ютеризовану систему бронювання та резервування місць; налагодження співпраці з міжнародними і вітчизняними фондами та залучення грантової і фінансової допомоги, участь у міжнародних програмах розвитку сільського туризму; проведення досліджень туристичних ресурсів регіону та розробка туристичних маршрутів. Основою реалізації диверсифікації селозберігаючих підприємств є створення і впровадження окремих проектів комерційного характеру. Ефективність та успішність їх здійснення, особливо коли проект має інноваційний характер, мають залежати від вміння визначити потенціал ринку товару, будувати ринкову товарну стратегію, аналізувати систему збуту, інтерес споживачів; наявність бізнес-стратегії, здатність проводити моніторинг витрат і надходжень з метою визначення доходності та життєздатності бізнесу, та покращення умов проживання на селі.

Отже, сільський туризм є багатофункціональним та системним явищем, яке активно поширюється у господарському житті аграрних територій України та сприяє їх економічному (через зростання доходів сільських мешканців, створення робочих місць, залучення інвестицій, міжгалузеві зв'язки тощо) та соціальному розвитку (збереження історико-культурної спадщини, підвищення самооцінки у мешканців села та ін.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Кучкова К.О., студ. 1м курсу ФЕiМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Н. М. Пилипенко

Аграрний сектор - важлива галузь національної економіки, яка об'єднує різні види економічної діяльності щодо виробництва сільськогосподарської продукції, продуктів харчування, а також доставки їх до кінцевого споживача. В агропромисловому комплексі формується близько 17 % ВВП, він є одним з основних бюджетонаповнюючих та експортоорієнтованих секторів національної економіки.

Глобалізація аграрних підприємств являє собою процес глобального впровадження новітніх технологій у галузь аграрного виробництва, спрямований на досягнення рівноваги світового попиту та пропозиції агропродовольчої продукції з використанням міжнародних стандартів якості в рамках вирішення продовольчої та ресурсної проблем людства, а також адаптації аграрних підприємств до світових та національного ринків з урахуванням внутрішніх і зовнішніх впливів глобального ринкового середовища, що санкціонує планування і досягнення ними заданого рівня конкурентоспроможності. Процес глобалізації протікає одночасно в економічній, суспільно-політичній, культурній, екологічній та інших сферах життя країн й має різні аспекти, найважливіші з яких економічний, геополітичний і етичний та різні форми їх прояву.

Лібералізація ринку вітчизняного агропромислового сектора суттєво трансформує конкурентну взаємодію окремих виробників та інституційне середовище. Так вхід України до СОТ сформував передумови щодо відкриття національних ринків агропродовольчої продукції для ТНК. Так, 500 найбільших ТНК контролюють понад 75 % загальносвітового виробництва товарів і послуг і 50 % промислового виробництва, 67 % експорту, понад 80 % торгівлі й управлінських послуг, ліцензій і патентів; близько 90 % прямих зарубіжних інвестицій; практично всю торгівлю сировиною, у т. ч. 90 % світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, залізною рудою; 85 % - міддю, бокситами; 80 % - оловом, чаєм; 75 % натуральним каучуком, сировою нафтою. Відсутність достатнього рівня протекційної політики держави заклала підвалини для занепаду навіть секторів економіки в умовах глобальної конкуренції. Водночас глобалізація розглядається як закономірний процес розвитку продуктивних сил, що до вподобає інтересам окремих політичних сил світової економічної.

Враховуючи специфіку вітчизняного аграрного сектора слід відмітити тенденцію до активізації ролі елементів інфраструктури аграрного ринку та наслідки впливу їх діяльності на суб'єктів господарювання. Останнє особливо яскраво проявляється на регіональному рівні. Водночас вітчизняні товаровиробники знаходяться на етапі становлення та набуття нових якостей і властивостей, діють недостатньо злагоджено, що часто не сприяє використанню їх потенціалу для системного розвитку. Формування продовольчої безпеки - провідна мета економічної політики будь-якої країни, тому розвиток вітчизняного сільського господарства є сферою постійного інтересу уряду та Верховної Ради. Відсутність системного підходу у формуванні національної аграрної політики та недостатній рівень урегульованості міжгалузевих обмінів є причиною недостатньої забезпеченості переробних підприємств сировиною й низької ефективності господарювання аграрних формувань.

Умови і особливості розвитку регіонів України та їх підприємств формують передумови для загальної конкурентоспроможності країни на світовому економічному просторі. Проте перспективи застосування технологічних інновацій обмежені амортизаційним та експортно-імпортним регулюванням. Результат оцінки розвитку аграрного сектора засвідчив наявність динамічного збільшення рівня доходності завдяки нарощенню в останні роки обсягів аграрного виробництва та переважання ролі домогосподарств у структурі валової продукції галузі. Важливо усвідомлювати слабкі та сильні сторони аграрної економіки, щоб вітчизняна сільськогосподарська продукція могла конкурувати на світовому ринку. Наша країна має декілька основних конкурентних переваг у розвитку експорту продукції сільського господарства, що включають сприятливі кліматичні умови, багаті сільськогосподарські ресурси (у т. ч. високопродуктивні ґрунти та придатні для зрошення землі), наявність у великій кількості водних ресурсів, досягнутий останнім часом прогрес у галузі сільськогосподарської торгівлі та розвитку підприємництва, а також близькість до основних світових ринків з постійно зростаючим попитом на сільгосппродукцію.

До слабких сторін можна віднести кризу ресурсного потенціалу та складний фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників, нерозвиненість ринкової та виробничої інфраструктури, заострення соціальних проблем у сільській місцевості, неадекватності державного регулювання і підтримки аграрного виробництва. Конкуренція є важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму, стає економічною основою, яка потребує чіткого регулювання з боку держави, що мусить відобразитися в законодавчих документах.

З метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в Україні необхідно взяти ряд організаційних і економічних заходів щодо підвищення урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, удосконалення організаційної структури виробництва.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Лущик А.І., студ. 1 курсу ПТБ, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Науковий керівник: доц. Н.М. Пилипенко

Однією з перспективних форм підприємницької діяльності в сільському господарстві вважаються фермерські господарства. Великі досягнення їх діяльності визначається гнучкістю, а також адаптацією до ринкового середовища, яке завжди різне, здатністю управляти ризиками. Дієвий засіб досягнення певних результатів є урізноманітнення їх виробництва, що зможе надати можливість підвищити ефективність використання ресурсів підприємства, знизити рівень ризику недоотримання прибутку та зміцнити конкуренції на ринку.

Диверсифікація – відносно нове явище, що має здатність швидко поширюватися в аграрній сфері. Дана зміна обумовлена НТР, необхідністю адаптації господарств до стрімких структурних змін, посиленням конкурентної боротьби. Диверсифікація також є засобом використання переваг поєднання, проникання в нові прибуткові сфери, стабілізації.

Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств — надзвичайно важкий та ризикований перебіг змін, оскільки передбачає опанування інших умов виробництва продукції, яка виробляється вперше.

За певних обставин (розширення сфери діяльності, збільшення суми прибутку, збереження позицій на ринку, формування власної репутації) фермерське господарство може входити в інші сфери діяльності, передусім ті, які пов'язані з сільськогосподарським виробництвом. Диверсифікація фермерських господарств тісно пов'язана з проблемами працевлаштування місцевих жителів, ефективного використання фінансових ресурсів, охорони навколишнього середовища, що значною мірою залишається предметом теоретичних і методологічних досліджень у галузі суспільного виробництва, яке здійснюється у формі приватного землекористування. Для фермерських господарств, як і для будь-яких інших виробників сільськогосподарської продукції, визначальні наявність і стан трьох основних їх видів: землі, праці та грошових коштів. Оскільки кожен ресурс обмежений, необхідно вміти вдало їх об'єднувати.

Маючи за мету ефективне господарювання фермерського підприємства, воно змушене обирати певну стратегію. Саме диверсифікація в свою чергу дає змогу пристосуватися до довколишньої діяльності та доцільно використовувати наявний потенціал підприємства.

Однією з компонентів диверсифікації є спонукання розвитку малого підприємництва. Розширення сфери економічної діяльності малого бізнесу сприяє розвитку перспективних напрямів сфери реального виробництва, збільшення присутності малого бізнесу в агропромисловому секторі, транспортному комплексі, забезпечує збільшення якості послуг у нових секторах регіональної економіки.

Також диверсифікація передбачає зміни у підходах до технологічних процесів аграрного підприємства, надає змогу впроваджувати та використовувати новітні технології, які в свою чергу надають змогу підприємствам підвищити свій рівень рентабельності. Зокрема в галузі рослинництва знаходять своє використання ресурсозберігаючі та ґрунтозахисні прийоми агротехнології для боротьби з втратами врожаю, супутникові, безвідвальні технології обробітку землі.

Будучи на етапі планування диверсифікаційних змін, суб'єктам господарювання аграрного сектора у власному виробництві необхідно спочатку провести розрахунки щодо їх доцільності та окупності, тобто порівняти всі майбутні витрати з очікуваними прибутками. При цьому слід передбачити використання у процесі диверсифікації новітніх науково-технологічних розробок. Адже саме застосування вдосконаленої сільськогосподарської техніки та технології виробництва дає можливість скоротити витрати на нього. Зокрема, своєчасне виконання сільськогосподарських робіт частково зменшує ризик негативного впливу природно-кліматичних умов на ефективність діяльності, а також при цьому знижує рівень втрат. Всі ці процеси позначаються на рентабельності будь-яких диверсифікаційних змін виробництва в аграрному секторі.

Процес диверсифікації дає змогу компенсувати спад збуту на ринку одних товарів його зростанням на інших. Завдяки цьому диверсифіковані підприємства більш стійкі та конкурентноспроможні, ніж вузькоспеціалізовані. Вони мають можливість перетворення капіталу в найприбутковіші галузі.

У підсумку хотілося б зазначити, що диверсифікація діяльності підприємства — це всебічний та багатосторонній процес, який за своєю специфікою є складним, але в той же самий час і дуже практичним, як варіант прогресу. Проте, лише знання всіх можливих варіантів результату діяльності дозволить правильно обрати вірний шлях розвитку підприємства. Таким чином, обираючи стратегію диверсифікації, необхідно орієнтуватися на практичну реалізацію розробленої корпоративної місії, постійний аналіз функціонуючої ситуації, оцінку конкурентної ситуації та зацікавленості галузі із врахуванням переваг та недоліків впровадження даної стратегії.

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Острівна А., студ. 3 курсу, ФЕМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Пилипенко Н.М.

На сучасному етапі розвитку економіки України характеризуються значною кількістю чинників, яким характерні невизначеність та дестабілізуючий характер дії. При нестабільності умов зовнішнього середовища підприємства перед яким постає завдання набуття здатності до виживання та відбиття негативних впливів на нього. За таких умов збільшуються ризики управлінських рішень. Такі дії призводять до збільшення ризиків управлінських рішень та загрози руйнування ресурсного потенціалу підприємства, і тому становлять ризик втрати підприємством економічної безпеки. На сьогодні в наукових та методичних виданнях розглядається багато різних підходів та послідовність етапів проведення оцінки економічної безпеки підприємства, що дозволяють зробити висновок про існування загроз діяльності підприємства. Виникнення фінансової кризи на підприємстві несе загрозу існуванню підприємства, яке пов'язане з втратами капіталу та його власників. Діагностувати виникнення кризи можна на самих ранніх стадіях, що дає можливість своєчасно її нейтралізувати. Вивчаючи методи прогнозування банкрутства на основі експрес-діагностики, слід відзначити що метою даної методики є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка масштабів кризового його стану. Експрес-діагностика банкрутства характеризує систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, постійного моніторингу фінансового стану підприємства. Тому методика експрес-діагностики може трактуватися як універсальна, що майже не залежить від специфічних характеристик підприємства. Найбільш поширеними методиками прогнозування ризику банкрутства, використовуваними у розвинених економіках, є моделі, розроблені відомими економістами Е. Альтманом, Р. Тафлером, Р. Лісом та Г. Спрінггейтом. Частіше за все у науковій літературі згадується саме модель Е. Альтмана. В моделі Альтмана фактор X_1 характеризує певною мірою ліквідність балансу; X_2 , X_3 , – рентабельність активів; X_4 – структуру капіталу; X_5 – оборотність активів ПП «Агропромислова фірма «Україна» (табл. 1).

Таблиця 1.

Значення показників за моделлю Альтмана за 2013-1016 роки

Рік	Показники				
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
2013	0,4	0,07	0,8	0,5	0,5
2014	0,5	0,2	0,8	0,6	0,8
2015	0,6	0,05	1,2	0,9	1,2
2016	0,4	0,1	0,6	0,5	0,7

$$Z - 2013 \text{ рік} = 1,2 \cdot 0,4 + 1,4 \cdot 0,07 + 3,3 \cdot 0,8 + 0,6 \cdot 0,5 + 1,0 \cdot 0,8 = 4,02;$$

$$Z - 2014 \text{ рік} = 1,2 \cdot 0,5 + 1,4 \cdot 0,2 + 3,3 \cdot 0,8 + 0,6 \cdot 0,6 + 1,0 \cdot 0,8 = 4,68;$$

$$Z - 2015 \text{ рік} = 1,2 \cdot 0,6 + 1,4 \cdot 0,05 + 3,3 \cdot 1,2 + 0,6 \cdot 0,9 + 1,0 \cdot 1,2 = 6,49;$$

$$Z - 2016 \text{ рік} = 1,2 \cdot 0,4 + 1,4 \cdot 0,1 + 3,3 \cdot 0,6 + 0,6 \cdot 0,5 + 1,0 \cdot 0,7 = 3,60.$$

Залежно від значення Z прогнозується можливість банкрутства:

до 1,8 – дуже висока;

від 1,81 до 2,7 – висока;

від 2,8 до 2,9 – можлива;

понад 3,0 – дуже низька.

Отже, інтегральний показник загрози банкрутства належить до 4 групи діапазону значень, має позитивну динаміку, що означає дуже низьку ймовірність банкрутства підприємства. Отримані результати розрахунку за моделями Альтмана, дозволяють зробити висновок про низьку ймовірність виникнення фінансової кризи виробничо-господарської діяльності підприємства на даний момент.

З метою попередження настання кризових ситуацій на підприємстві має постійно проводитись систематичний моніторинг умов зовнішнього середовища і внутрішніх процесів у сфері виробництва, організації управління та фінансово-комерційної діяльності; розробка різних сценаріїв розвитку підприємства, що підвищить готовність підприємства до реагування на кризові ситуації і зменшить ризики можливих втрат; робота з персоналом тощо. Завчасне реагування на кризові явища дозволить підприємству радикальним чином оновити стратегію і тактику своєї діяльності, а також підвищить кваліфікаційний рівень керівництва і персоналу.

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ярова І.С., студ. 2с.т. курсу, ФЕіМ, спец. «Економіка підприємства»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Пилипенко Н.М.

Вперше поняття «конкурентоспроможність» було запропоновано у 1970-ті рр. М. Портером, що означало рентабельність та продуктивність використаних ресурсів.

Ознаками конкурентоспроможності вважають: динамічність, релевантність та порівняльний характер.

Без досягнення та підтримки потрібного рівня ефективності діяльності підприємств неможливий стабільний розвиток АПК. Та за останнє десятиліття основна діяльність господарств, котрі виробляють с/г продукцію, приносить значні збитки.

Основними факторами, які зменшують показник конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств вважають такі:

- 1) Нормативно-правова нестабільна ситуація в аграрному комплексі;
- 2) диспаратне цінове становище, яке стосується промислових та сільськогосподарських товарів;
- 3) екстенсивне використання людської сили;
- 4) зменшення показника якості робочої сили, яка зайнята на сільськогосподарських підприємствах;
- 5) немає в наявності міжнародних сертифікатів якості у державних виробників; зростання політичних та економічних ризиків в агробізнесі в Україні при діючих реформах.
- 6) дефіцит фінансових коштів для інвестицій та інноваційних проектів у сільськогосподарських підприємствах.

Великою проблемою для конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є відсутність необхідного бюджетного фінансування, що призводить до низького рівня відновлення продуктивності земель. Якщо відсутня державна та регіональна програми відновлення роботи систем дренажу та мережі зрошування, то це призводить до підтоплення зрошувальних земель й значних земельних площ, які прилягають до них. Це все призводить до зниження ефективності ведення сільського господарства в районі.

В останні 15 років зменшився рівень зайнятості населення села та рівень професій виробництва сільськогосподарських товарів. Стали дефіцитними такі професії, як тракторист, майстер машинного доїння корів чи кіз, гідротехнік та інші. Ділова активність населення села є дуже низькою. На сьогодні показник рівня забезпеченості аграрних підприємств тракторами, комбайнами та іншими транспортними засобами складає 40-45% від потреби. Це є основним фактором зменшення рівня конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Найголовнішими методологічними задачами розв'язання проблеми збільшення показника конкурентоспроможності і сільськогосподарському підприємстві є:

- 1) вивчення критеріїв конкурентної спроможності та формування системи значень її виміру;
- 2) розробка її оціночних методів;
- 3) розробка методів формулювання програм збільшення конкурентної спроможності.

Найважливішим з напрямків збільшення конкурентної спроможності товарів є їхня перевага в ціні. Для неї необхідно забезпечити максимально низьковитратну собівартість, що можна забезпечити через удосконалення структури галузі суб'єктів господарювання та впровадження науково обґрунтованої концентрації і спеціалізації виробництва, збільшення показника продуктивності праці, ефективного використання ресурсної бази і потенціалу виробництва з урахуванням ринкових вимог.

Значний внесок у поліпшення конкурентної спроможності підприємств АПК мають інвестиції.

Важливим чинником збільшення конкурентоспроможності продукції сільського господарства є собівартість товарів. Для того, щоб виробництво було беззбитковим і конкурентоспроможним потрібно покращувати матеріально-технічну базу підприємств, вводити ресурсо- та енергозберігаючі технології.

Розвиток підприємств можливий тільки при використанні науково-технічного потенціалу. Він поєднує в собі професійний науково-практичний досвід та введення перспективних модернізованих і нових технологій.

Для підвищення конкурентоспроможності агропромислових підприємств пропонується впровадити механізм підтримки підприємств АПК державою за рахунок пільгового оподаткування, регулювання цін розвитку в майбутньому, пільгового надання кредитів, заохочення інновацій тощо.

Важливим способом збільшення показника конкурентоспроможності аграрних господарств є пряма дотація сільському господарству. При незабезпеченні ціни на ринку на рівні відтворювальної, різниця сплачується товаровиробнику з державної казни. Саме в бюджеті повинно створюватися фонд, що відповідає за підтримку та стабілізації доходів аграрних продуктових виробників.

Отже, показник конкурентоспроможності є одним з важливих економічних показників підприємства та одним з головних чинників рівня міцного економічного становища підприємств.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сокиркіна К.К., студ. 4курсу ФЕіМ спец.«Економіка підприємства»
Науковий керівник : к.е.н.' доц. Пилипенко Н.М.

Наслідки фінансової кризи і нелегкі умови глобалізації економічних процесів значно погіршують роботу та розвиток українських підприємств АПК та провокують створення інформаційної системи підтримки АПК стратегічного управління регіонів. Запровадження такої системи полягатиме в задоволенні потреб як підприємств, так і населення, оскільки має місце стратегічного значення для розвивання регіону.

Стійкий розвиток аграрних підприємств потребує своєчасного здійснення комплексу взаємозалежних сільськогосподарських робіт, а саме: обробка, збереження, реалізація сільськогосподарської продукції, дослідження попиту, технологія виробництва, умови транспортування та інше.

Сталий економічний розвиток аграрного сектору можна представити в широкому та вузькому розуміннях.

При широкому розумінні стійкий економічний розвиток прогнозує незмінність економічних, політичних та адміністративно-правових впливів держави на життя суспільства.

У вузькому розумінні - стійкий розвиток суб'єктів господарювання завбачає перелік заходів соціально-економічного спрямування населення аграрного сектору. Найголовнішим завданням стійкого розвитку є покращення рівня якості життя людства.

Загальноекономічні показники характеризуються передумовами економічної стійкості розвитку підприємства на основі раціонального використання усіх чинників виробництва.

Існує пряма залежність між групами показників економічної стійкості підприємства: рівновага економічних показників (підвищення обсягів виробництва та продажу, прибутку) є основою для забезпечення ділової активності та фінансової стійкості.

В умовах глобалізації економіки існує необхідність ефективного використання землі кожного регіону, а особливо регіону з належним кліматом для ведення сільськогосподарського виробництва, з метою задоволення потреб населення світу в аграрній продукції та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства. В цих умовах набуває значення роль зовнішньоекономічних зв'язків в сфері АПК в збільшенні національного доходу і створенні інвестиційних джерел України. Таким чином, набуває значення розширення міжнародної економічної інтеграції як одного з напрямків економічного розвитку України, підвищення її конкурентоспроможності.

Сільське господарство України є одною із частин світового сільського господарства. Зростання експортного потенціалу аграрного сектора країни, задоволення продовольчої безпеки країни, „ економічний стрибок” в цій галузі ймовірний на основі модернізації всього технологічного ланцюжка «виробництво-споживання».

Економічними інструментами державного регулювання є : податкова, кредитна, цінова, соціальна, митно-марифна, контрактна політика тощо.

Варто відзначити, що вплив процесу глобалізації на розвиток виробничих відносин у агробізнесі не має чітко визначеного характеру.

Наприклад, світовому сільськогосподарському ринкові характерне зниження світового виробництва продовольства та підвищення цін на неї. Необхідно зауважити, що процес виробництва в умовах глобалізації характеризується значним зростанням внутрішнього виробництва в певних країнах. До 2015 року, згідно запланованих оцінок, у Китаї темпи зростання сільськогосподарського виробництва будуть найвищими в світі, і в 20 разів перебільшать рівень у США. Це є наслідком науково обґрунтованої політики реформування аграрного сектору країни.

Також, на початку ХХІ ст. планується висока продуктивність сільського господарства саме в економічно розвинутих місцевостях. Спостерігається тенденцію до скорочення кількості зайнятих в сільському господарстві, особливо це помітно в країнах, що розвиваються. У цілому, у світовому сільськогосподарському виробництві зайнято майже 1 млрд. осіб, при цьому питома вага економічно розвинених країн становить 7%.

Таким чином, глобалізаційні процеси, які відбуваються останнім часом у світі, здійснюють значний вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств, зокрема, та аграрного сектору взагалі. Для того, щоб забезпечити сталий розвиток аграрного сектору державі слід задіяти весь спектр інструментів економічної політики.

МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Папка Р.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність»
Науковий керівник: ст. викладач Новікова О.С.

Проблема організації оплати праці на підприємстві є однією з найбільш гострих. Актуальність проблеми зростає на фоні соціально-економічної кризи в країні. В умовах спаду продажів (укладання договорів страхування), скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплаті. Така ситуація спостерігається на підприємствах різної спеціалізації. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулювальну функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому, її рівень у нашій країні значно нижчий, порівняно з розвиненими державами світу та країнами СНД. Праця та її оплата як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує основи економічного й соціального розвитку суспільства. Це потребує всебічного моніторингу, аналізу і контролю за цим процесом в Україні.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про оплату праці», від 24.03.95 р. № 108/95-ВР, заробітна плата - це винагорода, розрахована, як правило, у грошовому вимірі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Сьогоднішню ситуацію у сфері оплати праці можна охарактеризувати як таку, що має певну невизначеність, невідрегульованість, неконтрольованість. Прожитковий мінімум і досі не забезпечує мінімальні гарантії. Прикро, що в Україні і досі існує поняття таке як межа бідності.

Формування в Україні ринкової системи, створення економіки нового типу та забезпечення на цій основі підвищення рівня життя населення вимагають здійснення ряду заходів щодо системного реформування оплати праці на всіх рівнях економіки. Відомо, що основою оплати праці підприємств є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів тарифно-кваліфікаційні характеристики. Організації заробітної плати в даний час притаманно ряд недоліків: низькі рівні заробітної плати, не виправдане зниження рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників, слабка матеріальна зацікавленість у підвищенні кваліфікації через незначні зародження в рівнях окладів працівників різної кваліфікації, недостатня стимулююча роль премій, надбавок. Витрати на оплату праці є третьою після матеріальних витрат та інших операційних витрат за значущістю складовою витрат операційної діяльності. Особливо великі завдання стоять перед управлінським обліком таких витрат. Він повинен включати до себе вирішення наступних питань: вибір оптимальних систем і форм оплати праці, визначення витрат на оплату праці в структурі майбутніх контрактів, визначення витрат на оплату праці в структурі трансфертних цін, облік витрат на оплату праці в розрізі об'єктів будівництва продукції та послуг підсобних і допоміжних виробництв, облік витрат на оплату праці за калькуляційними статтями та видами діяльності.

Для підвищення дієздатності механізму матеріального стимулювання праці необхідно удосконалити систему формування фонду засобів на оплату праці. Вирішити це питання можна створивши на підприємствах механізм формування і поділу засобів на оплату праці, що буде збільшувати внесок кожного працівника підрозділу в кінцеві результати діяльності підприємства. Формувати фонд оплати праці в системі управлінського обліку передбачається в складі чотирьох фондів основної заробітної плати: гарантованих надбавок і доплат преміальних виплат резервного фонду стимулювання. Слід зазначити, що їх формування повинне відбуватися не зверху вниз, а знизу нагору, тобто від індивідуальних заробітних плат до загального розміру фонду. Тоді фонд оплати праці буде відображати сумарні витрати підприємства на оплату праці в собівартості продукції. Причому власник підприємства буде вирішувати, які засоби він може виділити на оплату праці з огляду на вартість робочої сили на ринку праці, необхідність забезпечити конкурентоздатність продукції на ринку товарів, послуг, рівень інфляції, державні галузеві регіональні гарантії стосовно оплати праці й інші фактори.

Значну увагу необхідно приділити контингенту працюючих та посилення матеріальної та нематеріальної мотивації персоналу у процесі проведення реструктуризації галузі підприємств. Зокрема, необхідно провести заходи з підвищення нематеріального стимулювання соціального захисту та корпоративної культури працівників. Так, на мою думку, одним з першочергових завдань реформування та удосконалення системи управління підприємствами визначено підвищення рівня соціальної захищеності працівників.

Також, виникає необхідність проведення ефективної соціальної та кадрової політики, яка повинна забезпечувати здійснення комплексу заходів, спрямованих на пом'якшення негативних наслідків економічних реформ і структурних перетворень

Правильно дібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професією і кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, є ефективним організаційним засобом, мотивуючим фактором.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ І ПІДПРИЄМСТВА

Придятько А. О., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність»
Науковий керівник: ст. викладач Новікова О.С.

Одним з ключових понять, що визначають успіх компанії на ринку є конкурентоспроможність. Вона є результатом переплетіння факторів, що породжуються еволюцією продуктивних сил і утворились в результаті боротьби за кращу якість, ефективніші ринки збуту і максимізацію прибутку.

Умовою виживання на ринку є завоювання смаків та уподобань певних споживачів, збільшення прибутку за рахунок максимального охоплення ринку, оптимізація витрат та цінової політики, а не дії проти конкуруючих фірм. Досягнення переваг у конкурентній боротьбі можливе лише при наявності достатніх навичок підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Спеціалісти з економічного аналізу широко оперують поняттям «конкурентоспроможність». Слід звернути увагу на багатозначність трактувань сутності цієї економічної категорії сучасними вченими-економістами. Дуже часто поняття конкурентоспроможності ототожнюється як для характеристик організації в цілому, так і для певного товару. В той же час конкурентоспроможність товару є значно вужчим поняттям порівняно з конкурентоздатністю фірми і досить ефективна фірма може вдало поєднувати у товарному асортименті кілька надзвичайно конкурентоспроможних товарів з іншими товарами і послугами, які можуть становити основну долю прибутку підприємства. Прикладом такого сусідства може бути діяльність підприємств роздрібної торгівлі, коли кілька конкурентоспроможних розрекламованих товарів за зниженими цінами допомагають підприємству реалізувати значну кількість менш привабливих брендів.

І навпаки наявність конкурентоспроможного продукту не гарантує достатньої конкурентоспроможності організації в цілому, бо успішність компанії залежить від цілої низки соціально-економічних, фінансових, ринкових факторів, тощо. Неefективне управління процесом виробництва, брак оборотного капіталу, нераціональна структура зобов'язань компанії може звести нанівець зусилля маркетологів і виробників по створенню конкурентоспроможного товару і поставити підприємство під загрозу банкрутства. Узагальнюючи висновки вітчизняних вчених, можна підсумувати, що конкурентоспроможними необхідно вважати ті економічні об'єкти, що володіють вищим рівнем конкурентних переваг а також вищим ступенем їхнього ефективного використання.

Деяко відмінним від решти є визначення конкурентоспроможності, надане Фатхудіновим Р.А., який трактує конкурентоспроможність як «властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку». Таке ставлення дозволяє відсторонитись від конкретних техніко-економічних характеристик предмета на користь суб'єктивного і часто потенційного «задоволення потреб» і в той же час зосереджує увагу на конкретному ринку, таким чином акцентуючи на різних рівнях конкурентоспроможності. Такий підхід відображає сучасне ставлення до товару не як до блага, що здатен задовольняти об'єктивну потребу, а як до бажаного споживачем предмету з певними характеристиками, якими споживач їх наділяє.

Також підкреслюється динамічність категорії і природне прагнення до змін. Така мінливість пов'язана як зі зміною характеристик організації і товару так і, більшою мірою, зі зміною зовнішніх факторів, а особливо смаків і вподобань користувачів. Залежно від типу товару такі зміни можуть бути від незначними і відбуватись поступово, так і раптово змінюватись від високого рівня конкурентоспроможності то надзвичайно низького.

Серед показників конкурентоспроможності виділяють як абсолютні, так і відносні індикатори. Так відносний рівень конкурентоспроможності побудовано на співставленні показників аналізованого товару чи підприємства з аналогами. Абсолютний показник може бути створено на основі дослідження абсолютних якісних або кількісних характеристик об'єкту, але використовується значно рідше. На конкурентоспроможність товарів впливають як їх характерні особливості (рівень якості, відповідність нормам і вимогам міжнародних і національних стандартів, рекомендацій, правил з техніки безпеки, охорони здоров'я й навколишнього середовища, внутрішнім стандартам компанії, наявність певних техніко-економічних характеристик); обслуговування покупця і споживача; умови гарантійного і постгарантійного обслуговування, забезпечення змінними запасними частинами і необхідною технічною документацією, навчання покупців правилам експлуатації; наявність відповідного сертифіката якості або знака відповідності, зареєстрованого товарного знака; строки і умови оплати – надання кредиту, розстрочення платежів, розмір початкового і наступного внесків.

На конкурентоспроможність впливають також фактори ірраціонального характеру (сліпе бажання споживача мати продукцію, його готовність та можливість платити гроші, елементи зацікавленості та гри, які виникають у ринкових відносинах).

1. Дятел В.Н. Теоретические аспекты категорий конкурентоспособности / Дятел В.Н., Гордийчук Л.Л. // Наукові праці ПФНУБіП України «Кримський агротехнологічний університет». Економічні науки. – Сімферополь, 2012. – Вип. 141. – С. 153-160.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЕТАПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Суровицька А.В., студ. 1 с.т. курсу ФЕiМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: асистент Рибалко Н.О.

Актуальною проблемою є забезпечення стабільного розвитку підприємств. В організації ефективної діяльності підприємства суттєве місце посідає стратегічне планування, як основна функція управління. Сьогоднішній темп змін у економіці як України, так і світу, є достатньо вагомим, тому єдиною можливістю передбачення майбутніх проблем є стратегічне планування. Його застосування вітчизняними підприємствами зумовлюється переходом до ринкової економіки. Стратегічне планування стає все більш необхідним для українських підприємств в умовах жорсткої конкуренції та нестабільності зовнішнього середовища. На сьогоднішній день досвід стратегічного планування мають більш ніж 40% вітчизняних підприємств.

Проблеми стратегічного планування досліджувалися у працях вітчизняних та іноземних вчених, таких як: Р. Акофф, І. Ансофф, В. Архіпов, В. Бабич, Г. Мінцберг, О. Віханський, В. Винокуров, В. Герасимчук, М. Круглов, П. Друкер, А.Наливайко, В.Пономаренко, О. Пушкар, М. Туленков, З. Шершньова, В. Щелкунов, О. Кузьмін, О. Ястремська та ін. Проте досі не досягнуто єдності щодо сутності стратегічного планування.

Формалізований і системний процес прийняття управлінських рішень щодо майбутньої діяльності організації на довгострокову перспективу і є стратегічним плануванням. Воно полягає у розробці таких рішень, які б обґрунтували шляхи і можливості раціонального існування підприємства на ринку. Принциповою особливістю стратегічного планування від інших видів планування є те, що воно спрямоване з майбутнього в сьогодення.

Також важливими, на нашу думку, відмінностями стратегічного планування є:

- орієнтація на довгострокову перспективу;
- визначення основних напрямків розвитку підприємства.

Процес стратегічного планування є складним та тривалим. Вважаємо, що найбільш прийнятним та ефективним є стратегічний план, що складається з 7 етапів.

Дослідженнями встановлено, що перший етап висвітлює стратегічно важливі зони діяльності, які плануються самостійно від інших ринків та інфраструктур. В її межах підприємство має досягти суттєвих конкурентних переваг.

Другий етап визначається аналізом окремих стратегічних зон. Аналіз макросередовища і норм регулювання дозволяє визначити стратегічно важливі напрямки розвитку в галузях, діяльність яких стосується підприємства (політика, економіка і т.д.). Він допомагає виявити важливі зміни в поведінці працівників, державних органів, кредиторів, інвесторів тощо. Також відбувається аналіз ринку і галузі - вивчення життєвого циклу продукції, сегментів ринку та галузевої структури. Досить важливим є визначення конкурентних можливостей фірми, її слабких та сильних сторін. У підсумку керівництво підприємства повинно отримати план сприятливих можливостей та ризиків для даної сфери господарства.

Далі відбувається опрацювання надзвичайно важливого документу, де визначені завдання та цілі підприємства, розмежовуються сфери діяльності.

На наступному етапі йде розробка загально фірмової стратегії на певний період часу, — від трьох до десяти років. Якщо підприємство здійснює свою діяльність в декількох стратегічних зонах, то для кожної з них мають бути передбачені свої цілі й ресурси. В загальному контексті, загально фірмова стратегія передбачає проекти і програми, за допомогою яких фактори успіху повинні бути реалізовані. Тільки за цих умов стратегічне планування може забезпечити розвиток підприємства як бізнес-системи.

На п'ятому етапі втілюється стратегічне планування щодо рівня окремої сфери діяльності. Шостий етап характеризується розробкою функціональної стратегії як на рівні окремої зони, так і в цілому підприємства.

Завершальний етап визначає реальність цілей, що визначені на попередніх етапах планування, шляхом розробки довгострокових фінансових планів.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що необхідність та ефективність стратегічного планування не викликає сумнівів. Воно вимагає використання комплексного підходу з застосування різнопланових централізованих та детермінованих прийомів, що обов'язково у майбутньому дасть позитивний результат.

Результатом стратегічного планування є стратегічний план, який виявляє напрями діяльності фірми, розкриває генеральну місію, цілі та підцілі, встановлює в цілому раціональне використання ресурсів підприємства.

Вдале здійснення стратегічного планування залежне від ефективної організаційної структури підприємства, кваліфікації працівників, раціональних систем інформації та управління.

ЯК СИСТЕМА МОТИВУВАННЯ ВПЛИВАЄ НА ВЕЛИЧИНУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ?

Будакова А. Ю., студ. 3 курсу ІТФ спец. «Процеси, машини...»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сухоставець А.І.

Актуальність. Управління персоналом включає багато складових. Серед них: кадрова політика, відносини у колективі, соціально - психологічні аспекти управління. Шлях до ефективного управління людиною лежить через розуміння його мотивації.

Шлях до ефективного управління людиною лежить через розуміння його мотивації. Тільки знаючи те, що рухає людиною, що спонукає його до діяльності, які мотиви лежать в основі його дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління ним. Для цього потрібно знати, як виникають або викликаються ті або інші мотиви, як і якими способами мотиви можуть бути приведені в дію, як здійснюється мотивування людей.

Постановка проблеми. Метою цієї роботи полягає у розробці рекомендацій щодо формування і розвитку системи мотивації персоналу на підприємстві.

Людини спонукає до активних дій, в тому числі і до праці, необхідність задоволення різноманітних потреб. Потреба - це "нестача" (потреба) - чого, відчувається індивідом у певний проміжок часу. [5]

Результати досліджень. При розгляді мотивації слід зосередитися на факторах, які змушують людину діяти і підсилюють його дії. Основні з них: потреби, мотиви і стимули.

Вивчення потреб людини привело до появи сучасних теорій мотивації: змістовної і процесуальної. Для управління працею на основі мотивації використовуються такі передумови, як виявлення схильностей та інтересів працівника з урахуванням його персональних та професійних здібностей, визначення мотиваційних можливостей і альтернатив в колективі і для конкретної особи.

У будь - якій компанії для досягнення ефективною мотивації праці використовується матеріальне (заробітна плата, щомісячна премія, компенсація за проїзд тощо) і нематеріальне (оплачувана відпустка, почесні грамоти та ін) стимулювання.

Для поліпшення мотивації співробітників пропоную наступні рекомендації:

1. Підвищення розміру заробітної плати всім співробітникам компанії.
 2. Забезпечення зворотного зв'язку керівника з підлеглими щодо задоволеності отриманими винагородою.
 3. Поліпшення соціально-побутових умов та умов праці.
 4. Посилення зв'язку заробітної плати з результатами праці.
 5. Перехід з 6-ти денного робочого тижня на 5-ти денну.
 6. Залучення персоналу у розробку та вдосконалення програм стимулювання.
 7. Надання підлеглим цікавою, важливою і складною роботи, що вимагає від них повної віддачі.
- Даний перелік рекомендацій можна удосконалити при розширенні діяльності компанії, зміну системи мотивації і т.д.

Також рекомендую застосувати наступні типи винагород персоналу:

- Табличка з гравіюванням імені працівника або почесний трофей.
- Альбом або відеокасета з описом робочого місця працівника, де сам працівник є головною дійовою особою.
- Майка, кухоль і т.п. зі спеціальною позначкою (наприклад, "кращий працівник").
- Сертифікати на обід з членами сім'ї або друзями в кращих ресторанах міста.

Аналіз економічної ефективності мотивації персоналу компанії починається з введення системи стимулювання праці начальників складів. Завдяки введенню такої системи стимулювання посиляться контроль начальниками складів за роботою складських співробітників.

Висновки.

Для ефективного управління персоналом необхідно знати, що рухає людиною, що спонукає його до діяльності, які мотиви лежать в основі його дій.

Список використаної літератури

1. Данюк В. М. Управління персоналом / В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков. – К. : КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с. Пульчева Н. Як продовжити відчуття корпоративного свята / / Кадрове справу: 2007. № 3, с .. 71-76;
2. Економіка праці і соціально-трудові відносини: Навч. посіб.; за ред. Михайлова Є.П. – К.: Центр навчальної літератури, 2006 – 240 с.
3. Андрусенко Г.О. Основи маркетингу / Андрусенко Г.О. – К.: Урожай, 1995. – 176 с
4. Богиня Д.П. Основи економіки праці / Богиня Д.П., Грішнова О.А. – К.: Знання-прес, 2001 – 313с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту. – К.: Академ. вид-во, 2011. – 451 с

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Волошко А. А., студ. 1 м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сухоставець А.І.

Розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні змінює роль та місце персоналу підприємства в сучасній системі господарювання. У всьому світі є загальноновизнаним, що головною продуктивною силою є людина. Кожний працівник, окремі групи і персонал підприємства в цілому мають можливість і здібності здійснювати й удосконалювати трудову діяльність, істотно підвищувати її ефективність. Однією із головних функцій управління на підприємстві є саме мотивація. Саме тому питання удосконалення мотивації праці персоналу на підприємстві є актуальним і зумовило вибір теми дослідження та сформувало його мету – аналіз стану мотивації праці персоналу в ТОВ «Урожайна країна» в сучасних умовах господарювання

Питанню ефективної мотивації праці на підприємстві присвятили свої наукові роботи як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Серед них: А. Афонін, В. Абрамов, Д. Богиня, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, О. Віханський, Н. Любомудрова, В. Сладкевич, К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, О. Кузьмін, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуена, та ін. У працях зазначених учених з різних точок зору досліджено теоретичні й практичні питання щодо ефективного управління персоналом. Але, незважаючи на це, більшість вітчизняних підприємств на сьогодні мають не ефективну систему мотивації персоналу. Питання розробки та впровадження мотиваційного механізму необхідно вирішувати, враховуючи специфіку діяльності кожного господарюючого суб'єкта. При розв'язанні цієї проблеми доцільним є урахування вітчизняного та зарубіжного досвіду.

У науковій літературі існує безліч визначень мотивації, які розкривають її сутність із різних сторін. У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, що стимулюють людину до виконання визначених дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо або несвідомо робити ті або інші вчинки [1, с.144].

Сутність теорій мотивації полягає в тому, що людина, усвідомлюючи завдання, що ставляться перед нею, і знаючи ту винагороду, яку вона може одержати за їхнє вирішення, зіставляє це зі своїми потребами, можливостями і здійснює певну діяльність. Розмаїття поглядів підтверджує, що мотивація – це складний процес, ефективність якого оцінюється за результатами діяльності підприємства. ТОВ «Урожайна країна» створено в червні 2010 року. Підприємство входить до групи компаній ПАТ «Миронівський хлібопродукт» і здійснює свою діяльність на території Сумської області. Товариство належить до тих господарств, що сповідують сучасний стиль розвитку - динамічний, високотехнологічний, інноваційний, з врахуванням ринкових особливостей та реалій ведення бізнесу. З метою підвищення мотивації працівників підприємства кожного року проводиться оцінка персоналу. Головною метою такої оцінки є виявлення слабких та сильних ланок у численних рядах персоналу. Оцінювання персоналу є гарним стимулом для працівників до вищих результатів.

Найбільш простий метод оцінки персоналу, згідно з яким порівнюються результати роботи співробітників, а потім оцінювані ранжуються від кращого до гіршого або навпаки - ранжування. Мета ранжування – підвищити ефективність працівників, розвинути особистісні та управлінські компетенції, сформувати кадровий резерв. Працівники, що набрали найвищий бал потрапляють до так званої «зеленої зони». Серед переваг «зеленої зони» – по-перше, можливість навчатися і розвиватися під час професійних тренінгів. По-друге, зі складу «зеленої зони» формується кадровий резерв підприємства. І, безумовно, публічне визнання колег, а саме: нагородження пам'ятним знаком «Миронівський хлібопродукт» та урочиста вечеря в центральному офісі МХП разом із керівництвом МХП, а публічне визнання – це один з найсильніших методів нематеріальної мотивації. Розвивати людину і мотивувати її завжди економічно вигідніше ніж шукати новий персонал. Оцінка персоналу дозволяє сформувати кадровий резерв і мотивувати працівників компанії. Люди намагаються потрапити в зелену зону, оскільки це збільшує їх шанс просування по кар'єрних сходинках, а також вони отримують бонус, який прив'язаний до фінансових показників компанії і часто перевищує їх річний оклад.

Отже, головним завданням керівництва будь-якого підприємства повинно стати створення на ньому ефективного мотиваційного середовища. Цього можна досягти насамперед через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації, тим самим зацікавити людей у реалізації свого потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Никифорова В.Г. Управління персоналом: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Одеса: Атлант, 2013 р. – 275 с.

2. Васюта В.Б. Сучасна система трудових показників на підприємстві / В.Б.Васюта, Т.В. Чечіль // Ефективна економіка. – 2014. – №12. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕПОНИ НА ШЛЯХУ ПОКРАЩЕННЯ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Лебідь У.В., студ 2 курсу, ФЕіМ, спец. «Менеджмент»
Науковий керівник: к.е.н., доц. Сухоставець А.І.

З огляду на те, що в сучасному економічно глобалізованому суспільстві спостерігається активізація інвестиційних процесів та їх впливу на економічний розвиток країн, все більшої актуальності набуває питання про інвестиційну співпрацю України й Польщі та можливості її удосконалення. Республіка Польща є вигідним стратегічним партнером для України, із яким розвивається двосторонній діалог та взаємовигідна співпраця. Польські інвестиції відіграють значну роль в економічному процесі нашої країни, але останнім часом спостерігається їх зниження. Тому у даній публікації ми визначимо бар'єри та перешкоди для польських інвесторів при вході на український ринок.

У 2014 році Україна зайняла 14-те місце серед найбільш важливих напрямків реалізації польського експорту. Вступ України до Світової організації торгівлі сприяв введенню польських інвестицій, що означало зниження тарифів на більшість імпортних товарів [3]. На протязі останніх років, місцеві бізнесмени та компанії визначають ряд бар'єрів і перешкод на українському ринку.

Найчастіше польські інвестори зустрічають труднощі в отриманні відшкодування податку на додану вартість. Незважаючи на покращення ситуації, ця проблема часто виникає у польських підприємств. Наприклад, підприємство «*Cersanit*», власником якого є польський бізнесмен Міхал Соловов, ніяк не може повернути 10 млн. євро [2]. Українська влада ставить перед польськими бізнесменами ультиматум, а саме пропонує повернення ПДВ у випадку виплати польськими підприємствами певної суми фінансових коштів у вигляді авансу майбутнього податку.

Проблема митної вартості імпортованих товарів, вимога на додаткові документальні посвідчення про їх митну вартість та часті зміни митних законів і їх довільне тлумачення спричиняють недовіру інвесторів. Неодноразово зустрічаються випадки недотримання умов контракту з іноземними компаніями. Польські інвестори скаржаться на непередбаченість вчинків української адміністрації, корупцію, а також неефективну діяльність судів. Адже, через слабку судову систему виникають труднощі в реалізації своїх прав, випадки використання суду у боротьбі з конкурентами в бізнесі (корупція) [1].

Ми вважаємо, що найбільшою перешкодою являється недостатня підтримка інвесторів з боку місцевої влади, це виникає в результаті відсутності підготовки до співпраці або негативного ставлення до іноземного капіталу. Корупція поширюється на всі сфери та напрями економіки держави.

Ще одним бар'єром залишається відсутність достатнього захисту акціонерів від ворожих поглинань з боку українських акціонерів або місцевої конкуренції. Занадто повільне впровадження змін для адаптації українського законодавства до вимог ЄС і СОТ гальмує розвиток економіки нашої держави.

До перешкод можна віднести такі:

- проблеми з отриманням дозволів на роботу для польських громадян;
- поточна система дозволів від ветеринарів на експорт польського м'яса в Україну та тварин на забій;
- занедбаний стан інфраструктури і невелика кількість прикордонних переходів, в результаті тривалий час очікування на кордоні, особливо вантажних автомобілів.

Таким чином, більшість польських підприємств, а серед них також будівельна фірма «*TraskoInvest*», планують заморозити свою господарську діяльність в Україні і почекати на кращі економічні умови. Інша польська фірма «*Infos*» наводить приклад банку, який спочатку заявив про неспроможність переказу фінансових коштів протягом трьох днів, а потім блокував здійснення даної фінансової операції протягом місяця [2].

Підсумовуючи вищесказане, можна дійти висновків, що на даному етапі негативний інвестиційний клімат в Україні та нераціональне використання інструментів заохочення інвестиційних потоків обумовлюють невеликі обсяги надходження польських інвестицій в українську економіку, неефективну галузеву структуру вкладень, недосконалість форм залучення польського капіталу, низький середній розмір інвестування в конкретні проекти, нерівномірність надходження інвестицій по регіонах, незадовільну участь польських інвесторів в інноваційних процесах.

Щоб наша країна економічно процвітала, потрібно зробити досить мало – прибрати всі бар'єри та перешкоди. Адже, іноземне інвестування стабілізує макроекономічне середовище країни та вдосконалює закони та нормативні акти. Саме від нас залежить наше майбутнє!

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс: www.kiev.trade.gov.pl/pl/przewodnik/article/detail,257,Prawo_celne.html .
2. Електронний ресурс: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/analiz_inv_spivrobnictva/UKR/2398.html
3. Електронний ресурс: <https://ukraine.trade.gov.pl/pl/>

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЙОГО РОЛЬ В ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНІЙ РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кулачко М.С., студентка 1 курсу ФЕіМ, спец. «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., професор Строченко Н.І.

Фінансова звітність – основне джерело інформації для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності. Вона містить дані про фінансове становище, результати роботи, рух грошових коштів.

Метою її складання є надання користувачам для прийняття управлінських рішень повної, правдивої та неупередженої інформації.

Науково-методологічним питанням фінансового аналізу на основі фінансової звітності приділялась увага вітчизняними і зарубіжними науковцями, такими як Шеремет О.І., Шеремет О.І., Ізмайлова К.В., Лахтіонова Л.А., Білик М.Д., Цал-Цалко Ю.С., Шиян Д.В., Строченко Н.І., Старостенко Г.Г. та інші, проте окремі питання залишаються не достатньо дослідженими і дискусійними. Загострюваність наукових дискусій активізується з виходом уточнених нормативних документів і стандартів бухгалтерського обліку.

Однією із форм управлінського бухгалтерського обліку і звітності є форма № 2, яка у відповідності до вимог НПБО-1 має подвійну назву Звіт про фінансові результати та Звіт про сукупний дохід (обумовлено відповідно з правилами МСФО).

Підприємство вказує в окремих рядках цієї форми статті, інформація за якими є достовірною та суттєвою.

В звіт про фінансові результати включено 4 розділи, які різні за змістом, призначенням та важливістю:

Розділ I. «Фінансові результати»

Розділ II. «Сукупний дохід»

Розділ III. «Елементи операційних витрат»

Розділ IV. «Розрахунок показників прибутковості акцій»

Проте наразі перелік статей звітного документообігу не є достатнім для проведення економічного аналізу змісту і факторів забезпечуючих отримання фінансового результату.

В переліку шістнадцяти рядків, якими можна доповнювати звіт про фінансові результати, перерахованих в додатку 3 до НПБО-1, більшість з яких є специфічними і відносяться до страхових компаній.

На думку автора необхідно з огляду на вимоги сьогодення виділити в витратах ті, які дозволили б розрахувати такий показник як ЕВІТДА, беззбитковий рівень виробництва тощо, що дасть можливість оперативно корегувати виробничу програму для отримання максимального прибутку при наявних обмеженнях операційного характеру.

Існує певна суперечність між окремими визначеннями. На нашу думку є дискусійним питання щодо визначення і складу сукупного доходу.

В п.3 НПБО-1 дано визначення сукупного доходу як: «зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій (що впливають на збільшення або зменшення чистого прибутку, збитків підприємства) та інших подій (що впливають на зміну решти видів власного капіталу підприємства)».

Проте є сумнівним доцільність ув'язання змін у власному капіталі з основною інформацією, відображеною у формі № 2 щодо доходів, витрат і фінансових результатів, по-перше, а по-друге здавалось б не доречним визначати сукупний дохід підприємств як алгебраїчну суму чистого фінансового результату (розділ I) та іншого сукупного доходу після оподаткування (розділ II). При чому в більшості суб'єктів по факту сукупний дохід в абсолютній сумі відповідає сумі чистого фінансового результату, що за економічною природою одного і другого показника є неправильним.

В розділі III «Елементи операційних витрат» відображаються витрати, здійснені у поточному звітному періоді. Інструкцією № 291 передбачається ведення рахунків класу 8 «витрати за елементами», проте більшість підприємств в практиці акумулюють операційні витрати на рахунках «Витрати виробництва» та «Витрати діяльності», а розділ третій даної фінансової звітності заповнюється аналітичним шляхом. Отже дана інформація є довідковою, і не пов'язана з іншими показниками форм фінансової звітності. Дані про витрати за елементами в практиці частіше використовуються при формуванні кошторисів, а тому для аналітичної роботи доцільно дати розшифровку, інших операційних доходів (рядок 2120) та інших операційних витрат (рядок 2180) розділу I «Фінансові результати».

Для виділення ролі та визначення змісту прибутку в формуванні власного капіталу слід би посилити інформаційний зв'язок форми № 2 «Звіт про фінансові результати» принаймі з першим розділом пасиву балансу «Власний капітал».

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Заярний О.М., студент 1 курсу ФЕіМ, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування»
Науковий керівник: к.е.н., професор Строченко Н.І.

Рівень ефективності діяльності будь-якого підприємства характеризують фінансові результати, одержані внаслідок господарювання, якими можуть бути як прибутки, так і збитки.

Теоретико-методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання достатньо широко висвітлені в нормативних документах, а також науковій літературі. Зокрема, значний вклад в розвиток теорії і практики аналізу фінансових результатів зробили П.Ю. Буряк, В.О. Подольська, П.Я. Попович, Г.В. Савицька, Ю.С. Цалко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, Н.П. Шморгун та інші вчені-економісти. Водночас окремі аспекти побудови системи показників оцінювання фінансових результатів діяльності потребують подальших досліджень. Крім того, теоретичні та методичні положення управління фінансовими результатами лісогосподарських підприємств потребують додаткової уваги, оскільки наукові доробки в цьому напрямі мають еколого-економічне спрямування.

Фінансові результати, як взаємозалежна система показників, найбільш повно відбивають інтереси різних суб'єктів господарського процесу на різних етапах їх формування та використання, що підвищує їх значимість у системі управління сучасним підприємством.

Зміст процесу управління фінансовими результатами варто визначати як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами їх формування (видам діяльності, забезпечення різних видів витрат відповідними доходами) у відповідності з основними стратегічними й тактичними цілями підприємства.

Алгоритм формування фінансовий результатів нами розглянуто в ДП «Шосткинський агролісгосп» (табл.1).

Таблиця 1

Алгоритм формування фінансових результатів
ДП «Шосткинський агролісгосп»

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015р. від 2012р., ±	
					тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції	18926	17492	19683	22114	+3188	+16,8
Собівартість реалізованої продукції	11094	11799	11745	14988	+3894	+35,1
Валовий прибуток	7832	5693	7938	7126	-706	-9,0
Інші операційні доходи	16	3	23	3	-13	-81,3
Адміністративні витрати	2234	1834	2324	2655	+421	+18,8
Витрати на збут	4823	3402	2593	2313	-2510	-52,0
Інші операційні витрати	112	126	210	278	+166	+148,2
Фінансовий результат від операційної діяльності	679	334	2834	1883	+1204	+177,3
Інші фінансові доходи	30	29	22	265	+235	в 7,8 р.
Інші доходи	11	22	7	293	+282	в 25,6 р.
Фінансові витрати	24	15	308	186	+162	в 6,8 р.
Інші витрати	527	365	1942	416	-111	-21,1
Фінансовий результат до оподаткування	169	5	613	1839	+1670	в 9,9 р.
Чистий прибуток	24	4	166	1508	+1484	в 61,8 р.

Аналізуючи загальний фінансовий результат діяльності підприємства слід відмітити, що за останні чотири роки отримували лише позитивний фінансовий результат. Так найбільшого прибутку підприємство отримало в 2015 році. Причому, позитивні тенденції відбуваються не лише по збільшенню в динаміці по роках різних видів доходу, але і зменшення витрат. Однак найбільших позитивних зрушень на підприємстві відбувається поза основною виробничою діяльністю, а саме – зменшились витрати на збут на 52,0 %, інші операційні і фінансові доходи підвищились відповідно в 7,8 та 25,6 рази.

Для більш детальнішого аналізу зміни чистого прибутку підприємства слід розглянути інші складові, які забезпечують його рівень. Саме тому є актуальною необхідність дослідження й формування методичних підходів щодо визначення фінансових результатів в системі рахунків бухгалтерського обліку для потреб управління.

AFRICA NATURAL RESOURCES AND ITS MANAGEMENT

Abraham Usman Habib 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management
Scientific adviser: *Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Reference: 1. <http://www.uneca.org/stories/controlling-africa's-natural-resources-needs-knowledge-and-good-governance> 2. <http://www.infoplease.com/ipa/A0922041.html>
3. <http://www.grin.com/en/e-book/168420/a-critical-analysis-on-the-reasons-of-underdevelopment-in-africa>

MANAGEMENT OF POTENTIAL BUSINESS

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Adewole Olorunsogo Matthew Bright, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

Importance of Business Potential Management

There are five mistakes that leaders make that can cause them to ignore or overlook significant potential:

1. Judging an incident's potential by the severity of the injury
2. Assuming that lagging indicators show the total potential that exists organization wide
3. Believing that all injuries and exposures have the same potential to be serious or fatal
4. Devoting a disproportionate amount of resources to relatively low value-added injury investigations and not applying adequate resources to high potential near miss events
5. Implementing systems that reinforce focus on measuring outcome instead of potential Business Potential

Organizations need more knowledge to be succeeded. Knowledge is the most important tool businesses use to overtake their rivals. Better knowledge means better products, better processes, better management tools, better values and better behaviors – throughout a business. But perhaps most importantly, better knowledge can mean developing a unique company, a key ingredient in outstanding success. What is potential? In the context potential refers to the range of outcomes of any one situation. Whether any of these outcomes actually occur depends on the configuration of conditions and protective measures that coincide with the exposure. While the potential outcomes for many exposures can range from "nothing bad happens" to fatality, the probability of every potential outcome is not the same. Some exposures have higher potential than others for a life altering injury, fatality or catastrophic event, and if we do not recognize the difference in likelihood of serious outcome that occurs in different exposures our approach to managing safety will not be effective. When we consider the probability of different exposures to cause a life altering injury, fatality or catastrophe we are much better positioned to allocate

Some employees are more talented than others. That's a fact of organizational life that few executives and HR managers would dispute. The more debatable point is how to treat the people who appear to have the highest potential. Opponents of special treatment argue that all employees are talented in some way and, therefore, all should receive equal opportunities for growth. Devoting a disproportionate amount of energy and resources to a select few, their thinking goes, might cause you to overlook the potential contributions of the many. But the disagreement doesn't stop there. Some executives say that a company's list of high potentials and the process for creating it should be a closely guarded secret. Whether or not a company should make its list of high potentials transparent is an evergreen question. In our surveys of 45 company policies and in our work with firms during the past 15 to 20 years, we have found a growing trend toward transparency. The percentage of companies that inform high potentials of their status has risen from 70% about a decade ago to 85% today. Employers, we believe, are coming to see talent as a strategic resource that, like other types of capital, can move around. Executives are tired of exit interviews in which promising employees say, —If I had known you had plans for me and were serious about following through, I would Nevertheless, making your list of high potentials transparent increases the pressure to do something with the people who are on it. If you tell someone you view her as a future leader, you need to back that up with tangible progress in her professional development. Otherwise, she may feel manipulated and even lose motivation. In one case, we witnessed a near riot at a company offsite, where a group of high potentials said they felt —played - at their status was just a retention tactic, with no real plans to promote them. Either approach has risks: If you don't make the list public, you might lose your best performers; if you opt for transparency, you'll heighten the expectation of action. For the past 15 to 20 years, we've been studying programs for high-potential leaders. Most recently we surveyed 45 companies worldwide about how they identify and develop these people. We then interviewed HR executives at a dozen of those companies to gain insights about the experiences they provide for high potentials and about the criteria for getting and staying on the list. Then, guided by input from Headers, we met with and interviewed managers they'd designated as rising stars. Our research makes clear that high-potential talent lists exist, whether or not companies acknowledge them and whether the process for developing them is formal or informal. Of the companies we studied, 98% reported that they purposefully identify high potentials. Especially when resources are constrained, companies do place disproportionate attention on developing the people they think will lead their organizations into the future. So you it as a letter to the millions of smart, competent, hardworking, trustworthy employees who are progressing through their careers with some degree of satisfaction but are still wondering how to get where they really want to go. We'll look at the specific qualities of managers whose firms identified them as having made the grade.

Let's begin with our definition of a high-potential employee. Your company may have a different definition or might not even officially distinguish high potentials from other employees. However, our research has shown that companies tend to think of the top 3% to 5% of their talent in these terms: high potentials consistently and significantly outperform their peer groups in a variety of settings and circumstances. While achieving these superior levels of performance, they exhibit behaviors that reflect their companies' culture and values in an exemplary manner. Moreover, they show a strong capacity to grow and succeed throughout their careers within an organization/more quickly and effectively than their peer groups. Making your numbers is important, but it isn't enough. You'll never get on a high-potential list if you don't perform with distinction or if your results come at the expense of someone else. Competence is the baseline quality for high performance. But you also need to prove your credibility. That means building trust and confidence among your colleagues and, thereby, influencing a wide array of stakeholders.

The financial potential should be considered as an important strategic tool for sustainable development of business entities because the existing structure of financial flows, which is formed on the basis of the current legislative framework, does not affect the effectiveness of the management of their value in the medium and long term. This fact does not allow us to evaluate their real capabilities. In this regard, systemic factors of forecasting the level of financial potential ensure the formation of a strategic vector for sustainable development of business entities.

Reference:

1. Brighkhem, E. (1997). Fundamentals of Financial Management. Kyiv: Molod (in Ukr.).
2. Basovskiy, L. Ye. (2004). Forecasting and Planning in Market Conditions. Moscow: INFRA-M (in Russ.).
3. Trusova, N. Systemic factors of projected financial potential of business entities/ Economic Annals-XXI (2016), 161(9-10), 61-65

OPERATING EXPENSES IN ADMINISTRATIVE MANAGEMENT

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Alona Kryvokhyzha, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

In the course of its production activity spends many financial and business operations and continuously bear the costs associated with their implementation. One group of costs directly attributable concrete, others - are general in nature and necessary for the operation of the whole enterprise. All costs - and material and labor, and financial - the company has to ensure its production activities.

- Operating expenses - these are expenses that occur periodically in the conduct of business.
- Operating costs - those costs associated with the management of the company and its activities with the sale of goods and products.
- They organize reporting period expenses not directly related to production. NAS "Expenses" arrange group operating costs which enterprises with some economic elements.
- Operating costs consist of labor costs, depreciation, funds for social activities and wage workers.
- In all sectors of the economy operating expenses divided by economic elements.
- Employees with high qualifications more carefully control the efficiency of funds.
- Successful promotion of services and products on the market requires significant investment of enterprise sales.
- The innovative nature of today's business requires the ability to get used to new conditions, confidently work in the sphere of circulation.
- The most popular method of obtaining data on the operating costs - accounting management or use special software for financial management.
- The main task of performance management operating costs is to ensure minimization of the amount in the production and sales.
- Operating costs of the company are characterized by the absolute amount of the expenditure ratio and intensity of operations.
- Revenue from ordinary operating income divided by sales, indirect taxes are included in the product price, the proceeds received to third parties (except state) - the amount of discounts, refunds and discount return of consumer goods
- Other operating revenues include income from operating lease assets, operating income from exchange rate differences, revenue from sales of current assets, received grants and subsidies received fines and penalties,
- In classifying operating expenses are two areas of economic content costs and procedures for assigning the cost of production.
- On the economic release content material costs and labor costs, the required contributions to social security funds, depreciation and other costs.
- Cost management in the enterprise is happening at the place of their origin and centers of responsibility.
- Analytical accounting of operating expenses of any institution or enterprise organized, given the nature of the activities carried out features and services.
- Careful formation of analytical accounting is essential to determine the methods, analysis, their nature, and to properly reflect the financial performance of the organization.
- Solving accounting, analysis and audit costs of operating the company automated way to ensure the possibility of rapid processing for accounting, control, analysis, audit and control for the relevant period of time will increase the accuracy and reliability of accounting data.

Consequently, operating costs - those costs associated with the management of the company and its activities with the sale of goods and products;

This is the cost of doing any business that includes any costs related to the direct operation of the company. They organize reporting period expenses not directly related to production. Operating expenses arrange group operating costs of the company.

Reference:

4. Fisher F. Refraining public policy: discursive politics and deliberative practices. Oxford University Press, 2003 – 280 p.
5. Thissen W., Walker W. Public policy analysis: new developments. NY Springer, 2013 – 670 p.
6. Fisher F., Miller S., Sidney Handbook of public policy analysis. Theory, politics and methods. CPS Press, 2007 – 669 p.

STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Faith Inaboya, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management

In today's market environment, the performance of the company and its development are determined by the ability to meet the increasing demands of society, providing what made within an appropriate implementation strategy. This takes into account the characteristics of the enterprise as a system that affect the opportunities for development. Analysis of the literature allowed the following key features:

- Adaptation, which refers to the ability of the system to meet the requirements of the environment for a specified time; - Flexibility, by which we mean the ability to respond to changes with minimal cost; - Stability, defined as the ability to counter damaging effects of external and internal environments that characterizes great for storing fixed-unique characteristics of the system, its integrity.

Ensure the above stated conducted in the course of economic development strategy of the company which refers to the priorities of the line of conduct in a competitive environment to ensure the long-term effectiveness of concentration due to limited resources in certain areas of development, creating and strengthening competencies expressed.

Accordingly, the main objectives defined as follows:

- Provide the necessary flexibility (adaptation and flexibility) of the company by establishing an effective system of information channels, building an appropriate governance structure etc. - Concentration of economic resources in the most attractive areas that provide long expressed competence and efficiency of the enterprise; - Creating a portfolio of high-performance enterprise trade items; - Penetration of new market segments and strengthen competitive position, expanding the target audience in the future; - Ensure system stability, efficiency, orientation to stabilize the enterprise, increase its value and so on.

According to the above, the purpose of development is to provide development by improving its stability, performance, increase scale, using existing strategic opportunities and strengthen competitive advantage.

Formation pz only possible to clearly establish the goals that the implementation of the principles of problem-based management, and includes:

- Identification of prospects (opportunities) and areas of economic development (deliberate management action); - Defining a set of strategic alternatives of economic development; - The choice of strategy and execution, if necessary, change for optimization of the company, or maintain existing development trends; - Disaggregation (specification) during tactical management, preparation of operational plans (table 1).

Table 1

For defining the most suitable strategy we should make SWOT analyzes of our enterprise

	Strengths (S)	Weaknesses (W)
Internal environment	1. monetary assistance 2. High growth rate. 3. barriers of market entry 4. Good reputation with customers. 5. Constant flow of consumers 6. Skilled workforce	1. small business units 2. cost structure 3. future profitability 4. competitive market . 5. brand portfolio 6. Investment in research and development.
External environment	Opportunities (O) 1. growing demand 2. Entering new markets. 3. new product service 4. income level is at constant increase 5. global market 6. venture capital	Threats (T) 1. tax change 2. Increase in labor cost 3. Price changes .

Based on these data we can identify strategies that can be used for successful development:

1. Strengths (S).

a) Opportunities (O): - Concentrated growth strategy. Possible expansion into new markets. - Integrated growth strategy, namely backward vertical integration. Enough effective to purchase existing production suppliers. This policy will reduce the future costs of the company.

b) Threats (T): - Concentrated growth strategy. In this case it is advisable to begin providing another service, such as transfer printing. Such a move will enhance competitiveness and, consequently, increase the number of clients; - Integrated growth strategy, namely horizontal integration. The acquisition of competitors. This will improve the industrial base, increase Power Company. At least one competitor will.

2. Weaknesses (W).

a) Opportunities (O): - Concentrated growth strategy. As more weaknesses than strengths, the most effective action to strengthen market position. This includes creating a positive stable image in ikorodu region, increasing the number of clients and others;

- Cost reduction strategy as is reasonable, because the profit of a small but growing prices of materials. Estimated costs require large financial investments, as is necessary to lower the bar costs. For example, search for suppliers with lower prices.

b) Threats (T): - Diversified growth strategy, namely horizontal diversification, it is necessary to organize the work of the new service; - Diversification strategy centered. Pz cussions can begin to provide a new service based on existing ones.

Reference: 1. I. M. Cockburn, R. M. Henderson, and S. Stern, "Untangling the Origins of Competitive Advantage," *Strategic Management Journal* 21 (2000): 1123–1145. 2. D. C. Hambrick and J. W. Fredrickson, "Are You Sure You Have a Strategy?" *Academy of Management Executive* 15 (2001): 48–59. 3. A. E. Singer, "Strategy as Moral Philosophy," *Strategic Management Journal* 15 (1994): 191–213. 4. J. A. Trachtenberg, "Secrets of Self-Publishing: Success," *Wall Street Journal*, October 31, 2011, B1, B7.

THE IMPACT OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISES

*Scientific adviser: Lukash S.M., Ph.D., Associate Professor of Economics Department
Eleje Sochima Eustacte, 1st year Master Student, Faculty of Economics and Management*

Extensive literature on business process management suggests that organizations could enhance their overall performance by adopting a process view of business. However, there is a lack of empirical research in this field. The purpose of this paper is to investigate the understanding of the process view and process maturity levels in a transition economy and to test the impact of process orientation maturity level on organizational performance.

The specialization in Financial Management focuses on both the theory and the practice of financial decision making. You will become thoroughly conversant with the modern principles of corporate finance and investments, as well as with the key challenges faced by finance managers. You will also stay abreast of the contemporary economic and technological developments that are shaping the financial management practices of small businesses, large corporations and the financial industry as a whole

Administrative Services Division is responsible for the implementation of the Headquarters Agreement with the Host Government, administering the privileges and immunities of staff members, visa services, facility management services, corporate image of the headquarters, mail, transportation and dispatch, internal printing and general administration, which includes shipping, insurance, catering and inventory management control.

- Goal setting and revising: Every employee needs a clear understanding of expectations for their work. They also need context, which includes an understanding of where they fit into the company and how they contribute to the overall success of the organization. This starts with company and executive goal setting, which cascades into manager, team, and individual goal setting. Aligning your entire workforce with higher arching business goals sets clear priorities and direction, which ensures individuals can feel ownership in the business through individual objectives.

- Further develop XYZ Nonprofit's human resources and administration, enhancing professional development, compensation and benefits, performance evaluation, training, and recruiting.

- Ensure that recruiting processes are consistent and streamlined.

- Establish and manage a comprehensive training program to educate employees regarding staff tools, policies, and procedures.

- Work closely and transparently with all external partners including third-party vendors and consultants.

- Oversee administrative functions as well as facilities to ensure efficient and consistent operations as the organization scales.

- It gets maximum results through minimum input by proper planning and by using minimum input & getting maximum output. Management uses physical, human and financial resources in such a manner which results in best combination. This helps in cost reduction.

The Accounting Section is responsible for quarterly and annual financial reporting; the financial accounting of IFAD's core resources; the Belgian Survival Fund and all other supplementary funds. This section is also responsible for the accounting of investments, loans and grants, Member State contributions and provisions, payroll, and staff and consultants travel. Other functions of this section include: the calculation of the annual drawdown from replenishment resources, accounting for the staff pension fund and all other staff-related contributions. Payments to personnel, consultants, cooperating institutions and operational expenditures are processed.

- Analyze and present financial reports in an accurate and timely manner; clearly communicate monthly and annual financial statements; collate financial reporting materials for all donor segments, and oversee all financial, project/program and grants accounting.

- Coordinate and lead the annual audit process, liaise with external auditors and the finance committee of the board of directors; assess any changes necessary.

- Oversee and lead annual budgeting and planning process in conjunction with the ED; administer and review all financial plans and budgets; monitor progress and changes; and keep senior leadership team abreast of the organization's financial status.

- Manage organizational cash flow and forecasting.

- Implement a robust contracts management and financial management/ reporting system; ensure that the contract billing and collection schedule is adhered to and that financial data and cash flow are steady and support operational requirements.

- Update and implement all necessary business policies and accounting practices; improve the finance department's overall policy and procedure manual.

- Effectively communicate and present the critical financial matters to the board of directors.

Conclusion

Recent studies have highlighted the importance of management in the financial sector. Positive correlations have been found between financial and economic or management performance. Although there is still controversy regarding what kind of management and which managers should lead financial organizations and we now have interesting evidence to analyze. Starting with a systematic review of the literature, this article presents and discusses the streams of knowledge regarding how management can influence the quality and sustainability of financial systems and organizations. There is also evidence that financial organizations run by managers perform better than others. Finally, we provide a roadmap that indicates how the relationship between the management and performance of financial systems and organizations can be further and more effectively investigated.

Reference:

1. Alessandro Brun (2010). Critical success factors of six sigma implementation in Italian companies. International Journal of Production Economics, pp 1-7.
2. Christos B Fotopoulos and Evangelos L. Posmas (2009). The impact of soft & hard TQM elements on quality management results. International Journal of Quality and Reliability Management, Vol 26, no 2, pp 150-163.

FORMATION PRINCIPLES OF MODERN REGIONAL ADMINISTRATION SYSTEMS

M. Sokolov, Doctor of Economics, professor of Statistics, AGD and Marketing Department

The known shortcomings of modern of management systems include: managed object alienation from management system; inefficient management mechanisms; insufficient capacity of information channels; inadequate framework restrictions superimposed on space management.

These shortcomings lead to deterioration management system in quality, the arising of spurious information flows in it and corresponding activity-processes and, ultimately, to block management and development of the system structural crisis. These mentioned problems cannot be solved by optimization procedures and require the design of innovative management mechanisms.

The well-known method of improving the current management system is crisis management. Crisis management, by the definition, is always an administrative and hierarchical. Horizontal communication networks are liquidated firstly under management crisis.

The relative effectiveness of crisis management is conditioned upon the removal of responsibility from managers and passionarity increase by spontaneous manifestation of identities. However, crisis management leads to social unrest; it will get stronger, the larger the managed social system is.

In practice, the introduction of crisis management causes the bureaucracy system simplifying and degradation of administration subject, which "falls" in its history. Thus, one could argue that crisis management is the primary simplification and if it is necessary accompanied by social system unrest which is the object of administration.

Functional shortcomings of modern management systems deepen as industrial civilization goes up to the stage barrier. As a matter of form, the size of the barrier determines how much social energy/information it is necessary to put in the organizational structures of the current stage of development, which they begin to meet the needs of the next stage. Practically, the phase transition can be understood as disastrous paradigm shift. Type of economics changes, political and administrative mechanisms reorganize, a new transcendence and the corresponding ethics and morality are formed. Human mind is subjected to the strongest innovation pressure, and either being destroyed, or answers to this by forming a new structural level.

Society comes to the limit of the stage barrier, if in the current stage it has exhausted the practicability of development (or more precisely, of the existence, that supports development). This involves, firstly, the accumulation of contradictions, that are not solved in the current paradigm system and, secondly, closing of civilization boundaries in a narrow corridor. Practically, social system that was near the stage barrier overcomes this barrier or is subjected to destruction.

The space of possible solutions near the barrier is sharply limited by civilizational limits. Depending on the boundary conditions it is shown as a physical absence of decision (growing catastrophic events are qualified as cogent forces of nature), or as an inability to make a reasonable choice among different solutions (growing catastrophic events are qualified as management mistakes). You can regret, but the state-building practice of the first half of 2015 suggests that the Government of Ukraine does not see the mentioned factors. Hereof appears the lack of system and innovative approaches to the development of economy and social sphere management.

Approaching of postindustrial barrier is attended by increasing of accidental disasters, political and financial instability, and violent conflicts of identities. It should also be born in mind, that around the barrier all the forms of crisis management are ineffective, because they do not correspond to the development frame.

It is arguable, that an overflow of social system information channels will become one of the mechanisms of postindustrial disaster. As a result, it will lead to a large extent to loss of its attributive qualities, namely the ability to produce, reproduce and process the meanings.

The proposal is based on the hypothesis according to which a balanced regional development trend is possible while the proportions between the elements of the economic potential are provided on the regional and interregional levels. Based on the theory of endogenous growth models it is proposed to accept the same structural elements of the economic potential as management objects.

Within the practical aspects of theoretical positions implementation allows you to create absolutely new mechanisms of regional development based on maximizing the level of economic potential usage.

Specification of the regional development management tasks is possible on the basis of structural models like Ramsey - Cass - Koopmans that meet the principles of the theory of general economic equilibrium. A criterion "maximum social welfare" indicator is used by these models and its provision is seen as a discrete trajectory with a given initial state

The suggested approach to the modern systems of regional management formation allows performing the analysis of their effectiveness basing not on the achieved level, but using the assessment of the "distance" to the standard and conduct the evaluation of many management aspects using a single scale.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Жмайлова О. Г., к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

В сучасних умовах жорсткої конкуренції та пошуку підприємствами нових ринків збуту гостро постають питання моніторингу, оперативного контролю, обліку та аналізу даних про результати їх діяльності. Важлива роль у вирішенні цього питання належить методичним підходам аналізу фінансових результатів. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств в Україні є досить вагомою складовою фінансового аналізу суб'єкта підприємництва і найдинамічнішим видом аналізу (зважаючи на постійні зміни законодавчої та нормативної бази, яка визначає напрями цього аналізу).

Аналіз фінансових результатів дозволяє здійснити контроль за отриманими прибутками, виявити вплив різноманітних факторів на їх рівень, дати оцінку підприємства по використанню можливостей підвищення прибутку і рентабельності, а також виявити резерви збільшення суми прибутку.

«Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) є основним джерелом аналізу формування та розподілу прибутку для зовнішніх користувачів фінансової інформації. Виокремлений у ньому розділ розрахунку показників прибутковості акцій є дуже корисний для аналізу результативності фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств. Згідно Н(С)БО та М(С)БО витрати підприємства розподіляються за функціями: адміністративні витрати, витрати на збут, собівартість реалізованої продукції та інші операційні витрати. Це дає можливість проводити аналіз фінансових результатів використовуючи певні методичні підходи. Одним із важливих серед таких підходів (в умовах реформування господарських структур, орієнтованих на ринковий розвиток), є система директ-костинг. Це система виробничого управлінського обліку, в основі якої лежить класифікація затрат на постійні та змінні. Вона включає облік затрат за їх видами, місцями виникнення та носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз затрат та результатів прийняття управлінських рішень. Необхідність використання в аналізі системи директ-костинг полягає в тому, що її застосування дозволяє оперативно дослідити взаємозв'язки між об'ємом виробництва, затратами та прибутком, прогнозуючи поведінку собівартості або окремих затрат при зміні ділової активності. Сутність цього методу полягає в тому, що тільки змінні витрати приймають участь у розрахунку планової та фактичної собівартості продукції, а постійні витрати періодично списують на фінансові результати. Такий розрахунок змінної собівартості дає змогу оперативно вирішувати ряд управлінських рішень таких як розрахунок точки беззбитковості та запасу небезпечності; дає можливість більш гнучкого ціноутворення, внаслідок чого конкурентоспроможність продукції збільшується, а також дає змогу визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції.

Основним інструментом методу директ-костинг є визначення суми покриття, яка розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами:

$$СП = ЧД - Зв,$$

де СП – сума покриття;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

Зв – величина змінних витрат.

Чистий дохід від реалізації, в першу чергу, йде на покриття змінних витрат, решта суми використовується для покриття постійних затрат та отримання прибутку.

Аналізуючи прибуток підприємства не слід забувати про елементи облікової політики, оскільки обраний її варіант може вплинути на кінцевий фінансовий результат. Серед основних елементів облікової політики, які впливають на кінцеву величину прибутку є: методи нарахування зносу по малоцінних і швидкозношуваних предметах; використання методу прискореної амортизації по активній частині основних засобів; зміна методу визначення прибутку від реалізації продукції (по моменту її відвантаження або моменту оплати). Тобто, облікова політика підприємства дозволяє вибрати методологічні прийоми, здатні вплинути на його фінансові результати. Тому в процесі аналізу необхідно встановити відповідність облікової політики підприємства діючим нормативним положенням по веденню бухгалтерського обліку і визначити вплив змін в обліковій політиці на суму валового, оподаткованого і чистого прибутку, а також на розмір податків, суму відрахувань до фондів підприємства і суму дивідендів, що виплатять акціонерам.

Таким чином, розглядаючи теоретико-методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства, можна зробити висновок, що на сучасному етапі напрямками їх розвитку є вдосконалення факторного аналізу прибутку, прибутковості бізнесу, аналіз показників доходності та аналіз оподаткування прибутку. При цьому, підприємства з метою підвищення ефективності виробництва та контролю фінансової відповідальності все більшу частину постійних витрат мають прямо відносити на собівартість. В цілому, такий методичний підхід дозволяє використати значну кількість інформації для здійснення глибокого аналізу й прийняття раціональних та обґрунтованих управлінських рішень.

РИЗИКИ НА ЕТАПАХ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

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

Для сталого економічного розвитку підприємств сфери виробництва та надання послуг необхідна активізація товарної інноваційної політики. До того ж не кожна інноваційна ідея реалізується, значна їх кількість зазнає невдач. За дослідженнями, із 58 ідей нових товарів повністю розробляються лише чотири, дві впроваджуються на ринок, а комерційний успіх одержує одна. Успіху на ринку досягає близько 65% інновацій, хоча тільки 10% з них є дійсно новими, а 20% оновленням відомих товарів. Із загальної кількості інноваційних проектів з розробки і введення на ринок нової продукції на ринку зазнає краху близько 40% проектів, пов'язаних з розробкою товарів споживчого призначення, 20% - товарів промислового призначення, більше 18% - послуги. При цьому близько 50% витрат на створення й просування інновацій на ринок припадає на товари, що так і не змогли знайти попит, а 30% товарних інновацій, що одержали визнання на ринку, але швидко залишили його. У світі в середньому тільки 9% інноваційних ідей та розробок стають успішними, а інші зникають.

Щоб забезпечити ефективність товарної інноваційної політики необхідно під час інноваційного планування чітко формулювати основні чинники, що можуть призвести до невдачі задля розробки превентивних шляхів запобігання їх впливу. До основних причин невдач найчастіше відносять: помилки визначення попиту (45%), недоробки й дефекти нового товару (29%), недоліки системи просування інновацій на ринок (25%), завищення ціни (19%), конкуренція (17%), несвоєчасний вихід на ринок (14%). А комерційні невдачі нових товарів на ринку викликані наступними причинами: неправильною оцінкою вимог ринку (32%), технічною недосконалістю нових виробів (23%), високою ціною (14%), неадекватною збутовою політикою (13%), несвоєчасним виходом на ринок (10%), жорсткою конкуренцією (8%).

Практика діяльності вітчизняних і іноземних підприємств підтверджує їх високі ризики при розробці та впровадженні товарної інноваційної політики. Деталізація видів і причин прояву інноваційних ризиків представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Ризики, спричинені впливом факторів макросередовища	Ризики, спричинені впливом факторів мікросередовища
Економічний ризик. Виникає внаслідок несприятливих змін економічних умов на аналізованому ринку.	Споживчий ризик. Виникає унаслідок певного консерватизму споживачів і несприйняття ними нової продукції, особливо, якщо вона різко відрізняється від традиційної.
Політико-правовий ризик. Викликається недосконалістю (несприятливими змінами) політико-правового середовища: податкового законодавства, митного законодавства, кредитно-фінансової системи, політичних прав і гарантій.	Конкурентні ризики. Викликаються активною протидією конкурентів. Слід зазначити, що ці ризики особливо великі для високоприбуткових ринків і галузей, які інтенсивно розвиваються, що приваблює конкурентів.
Соціально-демографічний ризик. Викликається протиріччями в інтересах різних соціальних груп населення, погіршенням демографічної і соціальної обстановки.	Інвестиційні ризики. Виникають як наслідок високого ступеня невизначеності в успіху інновації, що викликає сумніви інвесторів у доцільності вкладення засобів в інноваційний проект.
Екологічний ризик. Виникає внаслідок можливих негативних впливів продукції на навколишнє середовище.	Постачальницькі ризики. Спричиняються можливими діями постачальників, як правило, змінами умов постачання, а також можливою зміною профілю їхньої діяльності.
Технологічний ризик. Розвиток науки може привести до морального старіння використовуваних технологій і устаткування, продукції, методів управління і збуту і т.д. із усіма наслідками, що випливають.	Посередницькі ризики. Спричиняються можливими змінами умов взаємодії з торговельними і збутовими посередниками. Нова продукція може потребувати перебудови існуючої системи збуту, а для принципово нових товарів - формування.

Ризики, спричинені впливом факторів макросередовища - є зовнішніми і некерованими, тому їх слід сприймати як неминучу загрозу (або ж шанс на успіх) і прилаштуватися до їх - приймати рішення, що мінімізують можливі несприятливі впливи і використовувати сприятливі можливості.

Ризики, викликані впливом факторів мікросередовища найчастіше проявляються як погіршення умов товарної інноваційної політики, аж до повної неможливості її здійснення.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності та авторитетності сучасних підприємств, ріст частки ринку та доходів можливо тільки на основі розвитку товарної інноваційної політики. Проте невдачі та ризики є її невід'ємною частиною.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Макаренко Н.О., к. е. н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

Ефективним інструментом управління господарською діяльністю аграрного підприємства, що забезпечує реалізацію завдань та пріоритетів економічного розвитку в макроекономічних мінливих умовах та ринкової кон'юнктури, є маркетингова стратегія. Прискорення таких змін та ускладнення зв'язків між суб'єктами економічних відносин зумовлюють подальший розвиток теорії та методології управління маркетинговою діяльністю підприємства на основі формування маркетингових стратегій. Забезпечення розвитку підприємства вимагає вдосконалення системи управління маркетинговою діяльністю підприємства з метою забезпечення максимально ефективного розподілу та використання виробничих потужностей й орієнтацію їх на задоволення потенціальних вимог споживачів у конкурентоспроможній продукції.

Характерними рисами маркетингової стратегії як плану дій, що вказують на її відмінність від інших стратегій, генеральної стратегії підприємства або стратегії менеджменту персоналу є: мета формування стратегії (маркетингова мета); характер дій, які заплановано реалізувати (дії, що стосуються комплексу маркетингу підприємства); підпорядкованість стратегії (маркетингова стратегія є похідною від генеральної стратегії підприємства і повністю узгоджена з її положеннями); особливості формування і реалізації цієї стратегії (передбачає маркетингові дослідження, розроблення і впровадження на основі їх результатів маркетингових дій); особливості оцінювання ефективності цієї стратегії (передбачає вибір і аналіз відповідних критеріїв, що дають змогу оцінити ефект від впровадження стратегії та пов'язані з цим витрати).

Існує два глобальних напрямки розробки маркетингової стратегії, які використовуються у діяльності аграрних підприємств, а саме сегментація та диверсифікація. Стратегія сегментації – поглиблення ступеня насичення продукцією, що пропонуються, всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення найдрібніших його відтінків. Завдяки сегментації, підприємства концентрується на вузькій сфері діяльності, та досягає скорочення витрат, що сприяє розширенню виробництва та дозволяє збільшити витрати на рекламу та заходи з просування товарів. Крім того, займаючи становище лідера в обраному сегменті, підприємство скорочує терміни окупності інвестицій. Підприємству необхідно випробувати варіанти сегментування на основі різних змінних параметрів, одного чи кількох одразу, щоб відшукати найбільш корисний інноваційний підхід до розгляду структури ринку. Стратегія диверсифікації – це система заходів, що використовується для того, щоб підприємство не стало занадто залежним від одного стратегічного господарюючого підрозділу чи однієї асортиментної групи. Вона передбачає впровадження нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найефективніше реалізувати конкурентні переваги підприємства.

В умовах глобалізаційних перетворень важливим є зміцнення ринкових позицій у всіх видах господарської діяльності, що дає підприємству змогу своєчасно змінити напрям та корелювати свій стратегічний набір відповідно до нових умов функціонування. Існує пряма залежність та нерозривний взаємозв'язок між рівнем адаптації сільськогосподарського підприємств та маркетинговою діяльністю, що приводить до швидкого та ефективнішого пристосування агроформування до зміни середовища та умов глобалізації, і навпаки, розвиток глобалізаційних процесів дає змогу підтримувати конкурентний рівень. Ефективне стратегічне управління маркетинговою діяльністю підприємства приводить до максимізації позитивного ефекту господарювання.

До первинних переваг аграрного підприємства належать природний потенціал, географічне розташування, а до вторинних – кваліфікація, навички працівників, техніко-технологічне забезпечення, рівень інформатизації виробничих процесів, енерго- та ресурсомісткість виробничого процесу, інфраструктурне забезпечення, організаційна форма управління, ефективність використання маркетингового та виробничого інструментарію. Зважаючи на специфіку аграрної сфери, сільськогосподарське підприємство має неоднаковий стратегічний потенціал, реалізовує різні стратегії й функціонує в середовищі певної міри складності. При цьому одні й ті самі фактори для підприємства можуть бути як керованими, так і некерованими, або такими, що враховуються. Отже, вибираючи маркетингову стратегію, необхідно врахувати вплив зовнішнього середовища та оцінити внутрішні ресурси, якими володіє підприємство та базові характеристики маркетингової стратегії. Від того, наскільки внутрішнє середовище відповідатиме маркетинговій стратегії, залежать можливості розвитку підприємства.

Таким чином, маркетингова стратегія підприємства відіграє одну з вирішальних ролей у формуванні його взаємозв'язків зі споживачами, від ефективності яких залежать обсяги реалізації, прибутки і, як результат, – фінансовий стан підприємства. Це викликано тим, що вдало обрана і вміло реалізована маркетингова стратегія надає підприємству переваги, що проявляються у підвищенні конкурентоздатності підприємства і його продукції, зниженні чутливості споживачів до ціни, а також спрощенні доступу до фінансових, інформаційних, трудових та інших ресурсів.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОБМЕЖЕНЬ В СИСТЕМІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

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

Відсутність обмежень в системі або недостатньо чітка визначеність норм та правил використання природних ресурсів призводить до спрацьовування у гурті суб'єктів землекористування формули «що не заборонено, те дозволено». Цей формат відносин надає користувачам сільгоспугідь практично необмежену свободу дій й, зокрема, призводить до підвищення ентропії в системі та її тотальної дезорганізації. Виходом за таких обставин могла б стати повна або практично повна заборона вільної поведінки та вільних дій суб'єктів землекористування, але суттєва заорганізованість системи у такій ситуації неодмінно б стала причиною згорання виробничої діяльності сільгоспвиробниками. Компромісом в даному питанні має бути всебічна гармонізація суспільних і суб'єктних інтересів учасників землекористування зі встановленням балансу вільних і структурованих (обмежених) дій суб'єктів системи, яка за своєю функціональною організованістю стає оптимальною (рис. 1).

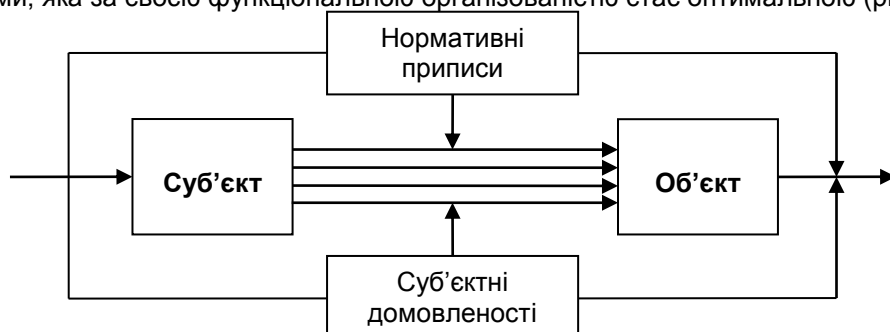


Рис. 1. Графічна оптимальна модель впливу кількості обмежень на функціонування системи землекористування

При цьому обмеження у системній структуризації безпосередньо виконують такі елементні функції: комунікативну – надання змістовної інформації суб'єктам землекористування; стимулюючу – формування суспільно-прийнятної поведінки з боку учасників виробничого процесу; організаційну – перетворення відносин між суб'єктами системи землекористування згідно із введеною у систему додатковою інформацією; оціночну – встановлення ступеню корисності або хибності задіяних системних обмежень; гарантуючу – забезпечення виконання публічних обов'язків усіма сторонами обмежувальних відносин за рахунок державних гарантій.

В контексті пошуку узагальнюючих підходів щодо проектування обмежень системи землекористування маємо визначити опорні принципи, які, базуючись на узагальненому досвіді та суспільному погодженні, дають можливість сформулювати якісний та кількісний зміст обмежуючих нормативів у відповідності до визначеної мети:

1. Суспільної необхідності. Кожне обмеження носить суспільно визнаний та загально затребуваний характер і спрямоване на взаємоузгоджений розвиток усіх підсистем цілісної системи землекористування.

2. Законодавчої відповідності. Встановлювані обмеження мають об'єктивну відповідність існуючій на момент їх запровадження законодавчій базі.

3. Публічної відкритості. Сутність задіяних обмежень системи є відкритою публічною інформацією для усіх суб'єктів землекористування.

4. Організаційної виконаності. Запровадження і функціональна реалізація обмежень здійснюється за алгоритмом, що передбачає зрозумілу структуру і чітко визначену процедурну траєкторію.

5. Кількісної оптимальності. Встановлення оптимального співвідношення кількості обмежених дій на фоні вільних дій суб'єктів землекористування.

6. Вартісної прийнятності. Співвідносність втрат, які виникають у суб'єкта як набувача обмежень, його економіко-виробничим інтересам і можливостям.

7. Змістовної прагматичності. Обґрунтованість, цінність змісту обмежень визначається на базі отримання практичного (прикладного) результату.

Даний комплекс принципів формування обмежень як основних (загальних) вимог, відповідальних за функціонування систем землекористування, має не лише забезпечити їх продуктивну експлуатацію, а і стійкий та упорядкований розвиток. За цим перші чотири принципи досліджені й описані достатньо повно, тоді як три передостанні, пов'язані із кількістю, вартістю та цінністю обмежень, потребують подальшої деталізації та формалізації.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

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

Проблема якості в сучасних умовах є важливим показником підвищення рівня життя економічної, соціальної та екологічної безпеки, а конкурентоспроможність – фактором економічної стабільності та сталого розвитку суспільства. Конкуренція змушує всіх суб'єктів економіки постійно вдосконалювати якісні показники товарів і послуг, напрацьовувати оперативну і стратегічну політику в сфері якості.

Сьогодні не підлягає сумніву, що якістю продукції що випускається можна і необхідно управляти, особливо в умовах конкурентного ринку. Якість є головним інструментом в боротьбі за ринок збуту. Саме якість забезпечує конкурентоспроможність сучасного продукту і, як наслідок, великі обсяги реалізації продукції і прибутку.

Традиційно, під управлінням якістю, мається на увазі загальне найменування цього виду діяльності в рамках підприємства (поряд з управлінням розробкою, постачанням, виробництвом). При цьому, управління якістю розуміється як вплив на виробничий процес, що включає три елементи: суб'єкт управління (хто впливає), об'єкт управління (на що спрямовано вплив), процес взаємодії шляхом реалізації управлінських функцій.

Якість сільськогосподарської продукції безпосередньо пов'язана з безпекою продовольства. Низька конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції обумовлена низкою факторів: технічно-технологічною відсталістю, нестачею кваліфікованих кадрів по всій вертикалі відповідних структур, відсутністю науково обґрунтованих системних цільових регіональних програм і, звичайно ж, недостатністю кредитування.

Доводиться констатувати, що прийнята державна програма розвитку АПК, в більшій частині, через фінансову кризу залишається нереалізованою. Разом з тим необхідність підйому виробництва, зростання обсягів випуску високотехнологічної і наукомісткої продукції, подолання імпорто залежності, ліквідація загрози продовольчої безпеки на пріоритетне місце висувають проблеми підвищення якості та конкурентоздатності продукції АПК, які нерозривно пов'язані з посиленням державної підтримки та рішучим переходом на використання міжнародних стандартів в галузях аграрного сектора.

Основним засобом підвищення ефективності роботи підприємства, його виживання, нормального функціонування і тривалого успіху в умовах ринку є створення системи управління якістю. Даний процес пов'язаний з усіма видами діяльності, що визначають якість продукції і розповсюджуються на всі етапи життєвого циклу продукції і процеси, від початкового виявлення потреб ринку до їх кінцевого задоволення.

Критеріями оцінки ефективності системи управління якістю підприємства є результати, процеси, система якості, а особливо співвідношення цих трьох оцінок.

Поряд з максимізацією одержуваних результатів одним з основних напрямків вдосконалення економічної діяльності сільськогосподарського підприємства і визначальним його конкурентну перевагу є створення ефективної системи управління витратами, спрямованими на досягнення, підтримання та покращення якості.

Якість як результат витрат на виробництво товару надає вплив на величину його вартості, а як вираження його спроможності задовольняти певні потреби-втілюється в його споживчій вартості. Двоєдина сутність якості може бути виражена як «сукупність характеристик, що обумовлюють задоволення узгоджених або обумовлених потреб учасників».

Даний підхід не тільки якнайкраще відображає сутність терміна «якість» як економічної категорії, але і створює основу для ефективного управління якістю, яке в найбільш загальному вигляді можна розглядати як цілеспрямований вплив на виробничі процеси.

Це дозволяє проводити об'єктивну оцінку якості споживачем, впливати на параметри з боку держави, формувати ефективну систему менеджменту якості (СМЯ) виробником.

Конкурентоспроможність і конкурентне середовище стосовно продукції сільського господарства і в цілому АПК мають свої специфічні особливості. Вони роблять необхідними виявлення і класифікацію факторів і умов формування конкурентного середовища; обґрунтування методики конкурентоспроможності продукції; визначення рейтингового рівня в даному сегменті; вивчення системи впровадження адекватних цін; економічну оцінку заходів щодо забезпечення цінової і нецінової конкурентоспроможності товару, виходячи з можливостей підвищення якості продукції на основі створення системи управління якістю.

Отже, займатися якістю повинні всі учасники виробничого процесу - від керівника підприємства до конкретного виконавця. Поліпшення якості продукції на основі впровадження системи менеджменту якості - найважливіший напрям інтенсивного розвитку економіки, ефективності суспільного виробництва і конкурентоспроможності аграрних галузей.

АУДИТ КОМУНІКАЦІЙ ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ

Онопрієнко І.М., к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу СНАУ

Сучасний світ швидко змінюється, тому успіх підприємства часто знаходиться в прямій залежності від його здатності відповідати потребам своєї цільової аудиторії, відчувати її настрій, пристосовуватися до нових звичок і очікуванням суспільства.

Від ступеня успішності комунікацій і зворотного зв'язку, тобто, вміння почути і зрозуміти свою цільову аудиторію сьогодні може залежати доля компанії, адже сучасний маркетинг, тобто процес знаходження клієнтів, побудова збуту, здійснення продажів неможливо уявити без побудови відносин з клієнтами.

Аудит комунікацій, або, як його ще називають, комунікаційний аудит, PR-аудит - це всебічна, комплексна оцінка зовнішніх і внутрішніх комунікацій організації або проекту, інструмент, який служить для розробки і реалізації стратегічних планів. Аудит комунікацій дозволяє виявити неохоплені цільові аудиторії, недооцінені канали комунікації, особливості роботи керівництва і персоналу, що впливають на комунікаційну політику компанії, з'ясувати, яким чином компанія взаємодіє з громадськістю.

Одним з головних завдань, які допомагають вирішити аудит комунікацій, є виявлення найменших витрат і найбільш економічно вигідних каналів комунікацій та проведення оцінки ефективності роботи з каналами масової комунікації (охоплення аудиторії, частота контактів зі ЗМІ, якість роботи зі ЗМІ), дослідження активності компанії в інформаційному полі (індекс цитування, кількісний аналіз негативних і позитивних згадувань і т.д.), створення картини комунікаційних проблем і потреб організації.

Метою аудиту комунікацій є об'єктивна і всебічна оцінка комунікаційної активності (політики, практики) компанії для розробки і прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію комунікаційної діяльності організації, на формування, коригування та підтримання позитивного корпоративного іміджу, збереження і підвищення його.

Аудит зовнішніх комунікацій досліджує спрямовану ззовні PR-діяльність компанії і канали зв'язку, за допомогою яких компанія взаємодіє з цільовими аудиторіями і доносить до них інформацію. Аудит комунікацій цього виду виявляє і аналізує існуючий в поданні цільових аудиторій образ, імідж компанії, описує характеристики її репутації, визначає профіль ділової репутації, виявляє її слабкі та сильні сторони. В ході аудиту приділяється увага вивченню таких параметрів, як ступінь персональної популярності керівників компанії, їх репутації, популярність компанії, найбільш значні інформаційні приводи, пов'язані з діяльністю компанії, джерела отримання цільовою аудиторією інформації про компанію, ефективність реклами та заходів, що здійснюються, а також проводиться порівняльний аналіз отриманих даних з даними конкуруючих фірм.

Цільовими аудиторіями при аудиті комунікацій виступають акціонери, споживачі, засоби масової інформації, дилери, громадськість, партнери і т.д. Завдяки аудиті зовнішніх комунікацій можна отримати інформацію для стратегічного планування, управління комунікаціями і репутацією, а також розробити рекомендації щодо оптимізації іміджу компанії.

Аудит внутрішніх (внутрішньокорпоративних) комунікацій оцінює рівень корпоративної культури, ефективність роботи внутрішніх каналів комунікацій компанії. Цей вид аудиту комунікацій дозволяє вивчити, як персонал компанії сприймає різні засоби внутрішньокорпоративних комунікацій, інформацію і канали її поширення всередині компанії, а також описати образ компанії, що створюється внутрішніми комунікаціями, атмосферу в трудовому колективі і т.д.

Отже, комунікаційний аудит - це комплексне дослідження, як правило, виконується сторонніми фахівцями, зовнішніх і внутрішніх комунікаційних потоків, що проходять через організацію, а також каналів комунікації, що дозволяє систематизувати наявну в зовнішньому світі інформацію про бренд і уявити образ компанії, який склався у цільових аудиторій.

Для чого потрібен комунікаційний аудит. Говорячи загальними словами, він дозволяє дати найбільш повну оцінку ситуаційному поведінки компанії - відтак, результат дослідження дає можливість визначити шляхи системного вдосконалення організації, причому як в комунікаційному плані, так і в бізнес-процесах.

Таким чином, аудит комунікацій допомагає оцінити маркетингову стратегію компанії, в тому числі і в порівнянні з конкурентами, виявити сильні і слабкі сторони системи зовнішніх зв'язків, отримати об'єктивну інформацію про імідж компанії і виробити план оптимізації комунікацій компанії з громадськістю, корекції іміджу в очах цільових аудиторій. Аудит комунікацій повинен проводитися на постійній основі, щоб у компанії була можливість своєчасно виправляти такі ситуації. Комунікаційний аудит дає двосторонній результат: по-перше, оцінку поточного статусу компанії з точки зору зв'язків з громадськістю, а по-друге, стратегію подальшого просування компанії і рішення по управлінню репутацією, виявляє актуальний імідж компанії в очах співробітників, перевіряє відповідність особистісної піраміди цінностей корпоративної, дозволяє оцінити загальний рівень корпоративної культури, а також ставлення рядових співробітників до керівництва. Результати аудиту повинні бути основою для прийняття управлінських рішень.

СТРУКТУРА СФЕР ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

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

Попит на нові товари (послуги) збільшується в наслідок того, як змінюється мода і технології. Вважається, що продукти, як і люди, мають життя, що складається з етапів, які легко визначаються – молодості, зрілості й старості. Якщо зобразити графічну залежність між попитом і часом, вийде крива, що нагадує за формою піщану дюну. Ранні стадії являють собою молодість: в цей час обсяг продажу невеликий, але швидко йде вгору. Зрілість – це час росту, який, врешті - решт, коли попит досягає піку, сповільнюється. Нарешті, настає стадія старості – попит на продукт падає у міру того, як він заміщається чимось іншим.

Це спрощена схема, розпізнати в реальності життєві цикли промислових і споживчих продуктів нерідко буває складно. Продукти можуть підтримуватися і повертатися до життя за допомогою акцій з їх розкрути або за допомогою зміни та покращення самих продуктів; так що побачити плавну криву дюни можна не завжди. Незважаючи на це обмеження, парадигма життєвого циклу дає нам модель, в якій можна відшукати місце для багатьох сфер застосування дослідження ринку.

Пропозиція: визначення потреб. Дослідження ринку може зіграти важливу роль до того, як товар або послуга будуть запущені. На цих ранніх етапах вкрай важливо визначити, чи існує потреба в продукті або, що більш імовірно, потреба, яка не задовольняється. Дослідження можна використовувати, щоб апробувати концепцію або ідею.

Безумовно, дослідження ринку відіграє роль у визначенні потреби у новому продукті, але не слід очікувати занадто багато. Дослідження ринку може виявити розуміння середовища, в якому буде продаватися новий продукт, - але не більше того. Воно може це зробити шляхом суворого обстеження або за допомогою фокус – груп або ж більш невибагливим способом.

Молодість: запуск продукту на орбіту. На початковій стадії життєвого циклу і в період молодості дослідження ринку має багато сфер застосування. Воно вносить важливий внесок у визначення плану маркетингу. Ціна на продукт повинна бути встановлена на рівні, оптимальному для забезпечення обсягів продажів і отримання прибутку, і дослідження ринку може зіграти в цьому певну роль. Крім того, дослідження ринку може допомогти у створенні гарної упаковки, продумуванні рекламної компанії та сегментації ринку, що забезпечить правильну націленість кампанії.

Зрілість: поліпшення показників ефективності продукту. Всі сфери застосування дослідження ринку, застосовні також і до зрілого ринку. Коли обсяг продажів продукту підвищується та наближається до максимального високого рівня, дослідження ринку можна застосовувати для відточування дій. Наприклад, домогтися того, щоб раз завойовані клієнти залишалися задоволені і зберігали відданість. Дослідження може визначити, що бренд означає для людей і як він може бути налаштований на ринок з тим, щоб отримати максимальний прибуток. У цей період сфери застосування, які були настільки життєво важливі на фазі молодості, також доречні, і ми можемо очікувати застосування дослідження ринку для апробації нових рекламних концепцій, оцінки ефективності реклами, планування, ціноутворення і т. д.

На цій стадії особливо важливо забезпечити довгострокове задоволення клієнтів. Пішли в минуле часи, коли компанія могла вважати, що здатна здобути і утримувати клієнтів, докладаючи дуже невеликі зусилля. Більшість ринків представляють собою поле битви, де клієнта, яким знехтували, негайно підбере компанія, готова докласти більше зусиль. Завоювання клієнта обходиться дорого, тому його необхідно утримати. Цьому процесу сприяють дослідження задоволеності клієнтів. Деякі базові рівні задоволеності клієнтів не можна ігнорувати, лише тому, що вони являють собою показники дослідження ринку. Обсяг продажів і кількість скарг, безумовно, є показником, що свідчить про рівень задоволеності. Більшості компаній необхідна незалежна оцінка рівня задоволеності, яку вони зможуть порівняти з даними інших постачальників та відслідковувати у часі, для того, щоб мати уяву, про покращення чи погіршення стану речей. З цією метою вони вдаються до дослідження ринку.

Старість: розробка наступного ходу. Зрештою продажі продукту починають знижуватися. Все, що можна зробити, щоб їх підвищити, вже зроблено, але ринок захоплюють інші продукти і попит падає. До того, як буде досягнута ця стадія, дуже ймовірно, що буде проведено дослідження ринку для визначення можливостей модифікації та поліпшення продукту. Це може призвести до омолодження продукту. Існують і інші способи підвищення обсягу продажів. Можна, наприклад, знайти для продуктів нові ринки збуту. Пошук можливостей для признаних продуктів на експортному ринку – ідеальна форма застосування дослідження ринку. Подібно вдалому дослідженню будь-якого типу, гарне дослідження експортного ринку має бути чітко сфокусованим.

Отже, в кінці життєвого циклу дослідження ринку можна застосовувати для пошуку нових користувачів продукту, визначення модифікацій, які дозволять знову пожвавити продаж, та встановлення нових сегментів, на які варто націлитися. Дослідження ринку можна використовувати також для вивчення можливості експортувати продукт або ж визначити компанії, придбання яких здатне нейтралізувати зниження обсягу продажів. На цій стадії дослідження ринку можна використовувати для апробації нові концепції, які могли б замінити продукт, що «потерпає від невдач».

Т.В. Устік, к. е. н, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу

Головною проблемою кожного підприємства, яке працює в ринкових умовах, є проблема його виживання й забезпечення безупинного розвитку. Вирішити дану проблему можливо лише за рахунок формування та реалізації конкурентної стратегії, що сприяє стабілізації господарської діяльності підприємства.

Стратегія – це особливий управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей, який визначає, як підприємство розвиватиметься й функціонуватиме нині та у майбутньому, а також яких заходів буде вжито для того, щоб фірма досягла бажаного стану у конкурентній боротьбі.

У фундаментальній праці «Стратегічне управління» І. Ансофф наводить таке визначення стратегії: «В основі стратегії лежить перелік правил для прийняття управлінських рішень, якими підприємство керується в своїй діяльності». У даному випадку стратегія є ключовим елементом виробничо-господарської діяльності, навколо якого концентруються всі інші види. Крім того, іноді стратегію розглядають як «хитрий маневр» для введення в оману конкурентів, таким чином намагаючись перемогти в конкурентній боротьбі. Виходячи з цього можна виробити так звану «блеф-стратегію», заманити конкурента «на темну доріжку», яка веде в нікуди. Базується це, на суто психологічному аспекті – бажанні впровадити у своїй організації те, що (буцімто) дало гарні результати конкурентів. Мета «блеф-стратегії» граючи на «псевдоінноваціях», – змусити конкурента витратити даремно час та гроші. Знання про існування «блеф-стратегій» допомагають керівникам більш критично й уважно ставитися до аналізу стратегій, що практикуються в галузі різними фірмами. Всі ці аспекти характеризують таке унікальне явище, як стратегія.

Сучасні вчені-економісти виділяють дві основні концепції стратегії – організаційно-управлінську та філософську. Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві. Філософська ж концепція наголошує на загальному значенні стратегії для підприємства. У рамках даної концепції стратегію можна розглядати як політику, якою має керуватися організація. З цього погляду стратегія являє собою позицію, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а стимулює на постійний, безупинний розвиток. Стратегія необхідна будь-якій фірмі, що претендує на успіх, аби визначити, в якому напрямку вона буде розвиватися. По суті, вибір стратегії означає, що з усіх можливих шляхів розвитку і способів дії, що відкриваються перед компанією, вона обирає конкретний напрямок. Добре розроблена стратегія – основа підвищення конкурентоспроможності фірми, сильної конкурентної позиції й формування такої організації, яка за допомогою удосконалення структури управління і підвищення організаційної культури могла б успішно працювати у жорстких ринкових умовах.

Однак скільки визначень стратегії не існує нині, єдиного загально прийнятого й узгодженого не існує. Проте коли керівництво впевнене в діях, зумовлених опрацьованою стратегією, то підприємство може досягти високих результатів. У цьому й полягає головне призначення стратегії – спрямувати зусилля всіх працівників на вирішення поставлених завдань для виконання місії та досягнення цілей організації. У даному випадку, з нашого погляду, доречний вислів Г. Мінцберга: «Кожне визначення додає важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ставити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток узагалі» Найповніший поділ стратегій, на нашу думку, наведений у книзі О. В. Березіна та М. Г. Безпартчного «Стратегія підприємств». Автори виділяють шість основних класифікаційних ознак: за ієрархією – всі стратегії розділяють на корпоративну, портфельну, бізнесову та функціональну; залежно від часу, за який планується її реалізувати: короткотермінові, середньотермінові та довготермінові; за функціональною ознакою стратегії бувають виробничі, економічні, фінансові, маркетингові і т.д.

Метою розробки конкурентної стратегії є забезпечення досягнення найкращих показників роботи підприємства в одній конкретній галузі діяльності. Проте якщо фірма займається лише одним видом діяльності, то в даному разі, конкурентна стратегія співпадає із загальновиробничою. Розробкою та подальшим управлінням конкурентною стратегією займається керівник, який очолює конкретний вид діяльності; крім того менеджер зобов'язаний контролювати правильне трактування «своєї стратегії» управлінцем нижнього функціонального рівня, та виконання стратегічних вимог, що виходять із загальновиробничої стратегії з подальшим її коригуванням

На нашу думку, конкурентна стратегія це векторний розвиток підприємства, що складається із стратегічних цілей та напрямів, які формуються управліннями, виходячи з нинішньої позиції господарства на конкурентному ринку, наявних у нього переваг (початкової точки) й темпу їх зміни (час руху) і закінчується у проєктованому стані (досягнення поставлених цілей).

Проведений аналіз науково-теоретичних положень сучасної теорії стратегічного планування й управління, а також вивчення досвіду і практики багатьох підприємств дає підстави для того, щоб стверджувати, що незалежно від виду конкурентної стратегії, всі вони зазвичай спрямовані або на посилення своїх позицій на ринку (в галузі), або на збереження досягнутих позицій, що в кінцевому підсумку означає перевагу над конкурентами.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЯК ФАКТОРА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Доценко А.О., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Жмайлова О. Г.

В сучасних умовах жорсткої конкуренції та пошуку підприємствами нових ринків збуту гостро постає питання потреби господарюючих суб'єктів у достовірній інформації стосовно процесів, які відбуваються на окремих ринках. Це обумовлено тим, що для зайняття компанією конкурентоспроможної позиції на ринку, утримання чи розширення сегмента ринку надзвичайно важливим в сучасних економічних умовах стає механізм комплексного рішення проблеми адекватності її функціонування умовам та вимогам маркетингового середовища, аналіз та прогнозування якого є прерогативою маркетингових досліджень.

Незважаючи на достатній обсяг напрацювань у сфері організації маркетингових досліджень, на сьогодні не сформовано чіткого підходу щодо питання, як підприємству-виробнику сирів самостійно здійснити маркетингове дослідження та яким чином інтерпретувати результати проведеної роботи. Економічна стратегія підприємства переробної галузі визначає головну мету і напрямки досягнення конкурентних переваг серед підприємств галузі, як в середині країни, так і за її межами. Основною місією економічної стратегії підприємства переробної промисловості є максимальна мобілізація усіх доступних факторів, які можуть бути задіяні для досягнення поставлених стратегічних напрямів і завдань. При вивченні середовища (в якому функціонують підприємства галузі переробки), необхідно враховувати як внутрішні чинники діяльності досліджуваного підприємства, так і зовнішні умови при яких воно діє.

Аналіз даних свідчить, що більшість підприємств, що працюють на ринку переробної промисловості, а, особливо, молочної продукції та її переробки, на сьогоднішній день працюють збитково. Як наслідок, таким підприємствам виділити бюджет на здійснення маркетингового дослідження стає все складніше. В цих умовах підприємству доцільно ухвалювати рішення про проведення маркетингового дослідження власними силами.

Мета будь-якого маркетингового дослідження полягає в оцінці існуючої ринкової ситуації (кон'юнктури) і розробці прогнозу розвитку ринку. Програма такої комплексної діагностики залежить від характеру діяльності підприємства, особливостей продукції, яку воно виробляє, масштабів виробництва експортної продукції, а також у визначенні умов, при яких забезпечується найбільш повне задоволення попиту населення в продукції даного виду і які створюються передумови для її ефективного збуту. Головна мета маркетингових досліджень – зменшення невизначеності і ризику при прийнятті комерційних рішень.

Щоб маркетингові дослідження були ефективними, вони повинні проводитися систематично і охоплювати якомога більше джерел інформації. Аналіз наявної вторинної інформації свідчить, що компанії, що виробляють споживчі товари, витрачають на маркетингові дослідження більше коштів, ніж фірми, що випускають продукцію виробничого призначення.

Маркетингове дослідження, що проводиться на зовнішніх (іноземних) ринках, відрізняється від того, що проводиться на внутрішньому ринку. Основні проблеми з якими зустрічається підприємство при проведенні маркетингових досліджень пов'язані, в першу чергу, зі складністю отримання первинної інформації, нестачею або відсутністю вторинної інформації, значними витратами на проведення досліджень.

Маркетингові дослідження, як зазначають дослідники, складаються з двох блоків: дослідження ринків та дослідження потенційних можливостей підприємства. Основними методами маркетингових досліджень є кабінетні і польові дослідження, використовуються і такі методи дослідження ринків, як метод пробного продажу, підтримки особистих ділових контактів з представниками фірм та ін. Інструментарій складають анкети, опитування, експертні оцінки, тощо. Дослідження проводяться підприємством або самостійно, або на його замовлення спеціалізованими маркетинговими фірмами. При цьому підприємство вибирає ті форми, методи та інструменти, які найбільш ефективні для маркетингового дослідження ринку, а сама ефективність визначається співвідношенням витрат на всі маркетингові заходи (дослідження, просування, розподіл) і доходів від продажу товару на ринку.

Маркетингове дослідження повинно здійснюватися в два етапи: на першому етапі відбувається оцінка внутрішнього середовища підприємства (тобто тієї частини загального середовища, яка знаходиться у його межах і включає в себе всі процеси, які здійснюються в середині підприємства, структуру й співвідношення його елементів із організаційної та з функціональної точки зору); на другому етапі необхідно оцінити ринкове середовище діяльності підприємства. Все це стає можливим завдяки вмілому опрацюванню первинної та вторинної маркетингової інформації.

Таким чином, маркетингові дослідження відіграють важливу роль і спрямовані на вивчення і аналіз проблем (можливостей) підприємства, щоб в кінцевому підсумку (на основі отриманих даних) здійснити глибокий аналіз і прийняти раціональні та обґрунтовані управлінські рішення.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Окуневська С.О., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Жмайлова О. Г.

В умовах трансформації ринкового середовища України, реформування економічних відносин та успішного функціонування підприємств, що базуються на засадах маркетингу, велика увага повинна приділятися формуванню цілісної, науково обґрунтованої системи організації, формування, управління та аналізу внутрішнього середовища підприємства. Це обумовлено тим, що для зайняття компанією конкурентоспроможної позиції на ринку, утримання чи розширення сегмента ринку надзвичайно важливим в сучасних економічних умовах стає механізм комплексного рішення проблеми адекватності її функціонування умовам та вимогам маркетингового середовища, аналіз та прогнозування якого є прерогативою маркетингових досліджень.

Внутрішнє середовище підприємства – це та частина загального середовища, яка знаходиться у його межах. Внутрішнє середовище підприємства включає в себе всі процеси, які здійснюються в середині підприємства, структуру й співвідношення його елементів із організаційної та з функціональної точки зору. Внутрішнє середовище є тією сферою, яка найбільш підпадає під активне регулювання з боку підприємства, тому управління внутрішніми факторами дозволяє ефективно впливати на його економічну стратегію.

При оцінці внутрішнього середовища підприємства першим структурним елементом маркетингового дослідження є аналіз господарської діяльності підприємства. Він дає можливість отримати інформацію щодо загальної економічної ситуації, що складається на підприємстві та є основою щодо формулювання цілей, завдань та проблем, які можуть виникати в діяльності підприємства. Аналіз господарської діяльності дозволяє узагальнити інформацію підприємства, що відображена в основних річних формах фінансової звітності за певний період дослідження, а саме: форма №1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан), форма №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід), форма №3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим і непрямим методом)», форма №4 «Звіт про власний капітал», форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Наступною складовою оцінки внутрішнього середовища підприємства є аналіз конкурентоспроможності підприємства та його товарів. Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Можливість підприємств конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару, а також сукупності економічних методів управління підприємством, що впливають на результати конкурентної боротьби.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства являє собою здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, дешево, якісно, продавати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Конкурентоспроможність підприємства характеризується можливістю ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності підприємства.

У свою чергу, конкурентоспроможність продукції – це властивість товару забезпечувати комерційний успіх в умовах конкуренції; відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів за якісними, технічними, економічними й естетичними характеристиками, а також за умовами реалізації (сервіс, ціна, строки, реклама).

Аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства проводиться на основі кабінетного методу дослідження. При цьому, вважаємо за доцільне, застосовувати методику розрахунку конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу (наведена в працях українського науковця С.М. Ілляшенка). Вихідною, вторинною маркетинговою інформацією для формування таблиць, що дозволяють здійснювати розрахунки, слугують дані експертної оцінки (наведені в електронному виданні «Довідник споживача»); дані щодо економічних параметрів (цін) варто брати з інтернет-ресурсу. Завдяки використанню методу збору первинної маркетингової інформації – опитуванню, вважаємо за можливе проведення ранжування найбільш важливих (з точки зору споживача) критеріїв та на їх основі здійснення розрахунку споживчих та економічних параметрів товару та показника конкурентоспроможності продукції підприємства.

Аналіз внутрішніх факторів підприємства повинен здійснюватися з урахуванням тенденцій, що складаються в зовнішньому (ринковому) середовищі його діяльності. Зазначимо, що основними аспектами, які при цьому повинні знайти відображення мають бути: опис галузі в якій функціонує підприємство; відображення даних щодо ринкової позиції підприємства; визначення споживчої групи або сегменту підприємства; визначення кола підприємств (осіб), що можуть конкурувати з досліджуваним підприємством.

Таким чином, використання різних методів збору інформації для проведення аналізу зможе допомогти в розробці рекомендацій щодо досліджуваної проблеми та прийнятті раціональних і обґрунтованих управлінських рішень.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Цигура В.В., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Жмайлов В. М.

Сьогодні в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства проблема маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг вітчизняних виробників і переробників агропродовольчої продукції стоїть досить гостро, оскільки скорочуються обсяги виробництва продукції та не завжди високою є її якість. За таких умов питання маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства є досить актуальним та цікавим для дослідження.

Можна стверджувати, що основним інструментом маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства та ефективності діяльності підприємства є нововведення, типовими причинами яких є можливість отримання конкурентних переваг, що виступають як: нові технології; нові або такі, що змінюються, запити споживачів; зміна вартості або наявності компонентів виробництва; поява нового сегменту галузі; зміна урядового регулювання.

Термін «конкурентоспроможність» як здатність об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку, визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами. Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і аналізується в залежності від економічного об'єкта який розглядається. Безумовно, критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, фірми, корпорації, галузі, національного господарства, або нації мають свою специфіку. Аналіз конкурентоспроможності може бути проведений для кожного з рівнів, в залежності від цілей дослідження.

Маркетингова стратегія конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому передбачає його здатність здійснювати ефективний економічний контакт зі споживачами, постачальниками і конкурентами. Взаємодія зі споживачами здійснюється через купівлю-продаж товару, взаємодія з постачальниками - через купівлю-продаж ресурсів, необхідних для виробництва, нарешті, взаємодія з конкурентами - через систему організаційних мір, що змінюються і, перспективна, діюча активність фірми в конкурентному середовищі. Останнє вказує на роль суб'єкта керування - менеджменту компанії, особливо старшого покоління у справі забезпечення її конкурентоздатності. Конкурентоздатність фірми виявляється в будь який момент її діяльності.

Досліджуючи поняття маркетингової стратегії конкурентоспроможності на макrorівні з'ясовано, що воно відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином, в сфері міжнародної торгівлі і, одночасно, її здатність зміцнювати позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації. Слід враховувати також здатність зберігати і нарощувати темпи економічного зростання, зайнятості, реальні доходи громадян.

Маркетингову стратегію конкурентоспроможності можна характеризувати як ступінь, з якою нація при справедливих умовах вільного ринку виробляє товари і послуги, які задовольняють світовим вимогам і при цьому збільшує доходи своїх громадян. При цьому зазначимо, що рівень конкурентоспроможності нації визначається такими основними факторами, як: технологія; наявність капіталів; наявність людських ресурсів; стан зовнішньої торгівлі.

Деякі сучасні науковці-дослідники маркетингову стратегію конкурентоспроможності підприємства розуміють, як реальну та потенційну спроможність, а також наявні для цього можливості підприємства вивчати попит (ринку), проектувати, виготовляти та реалізовувати товари, які по своїм параметрам у комплексі більш придатні для споживачів, ніж товари конкурентів. При цьому зазначається, що конкурентоспроможність організації може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, які визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів.

Отже, критерій конкурентоспроможності є важливим елементом маркетингової стратегії підприємства, який визначається стабільністю місця на своєму ринку підприємства і його продукції, а також рівнем продажі продукції підприємства на ринках. Він є найбільш ефективним засобом координації взаємних дій суб'єктів ринку без централізованого втручання в їх діяльність і в сукупності породжує конкурентне середовище, яке представлено значною кількістю самостійних (незалежних) організацій, які прагнуть зміцнити своє економічне становище, залучаючи покупців завдяки пропозиції кращих умов продажу порівняно з конкурентами, тому для ефективної боротьби між ними підприємство повинно бути конкурентоспроможним для того щоб його не витіснили з цього ринку, що в свою чергу змушує фірму використовувати кореневі компетенції, тобто ініціативний потенціал своїх працівників та постійно шукати нові шляхи та заходи боротьби з конкурентами. Процес пошуку нових ідей, шляхів, які можуть перерости в конкурентні переваги, повинен бути безперервним.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кулага Ю.І., студ. 5 курсу ФЕІМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Жмайлова О. Г.

Формування конкурентних стратегій один з найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу стратегічного планування. Здійснення маркетингових аналізів для подальшої розробки цілей, опрацювання стратегій, приводить до найкращих результатів. Це досить складна річ в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, накопичення і розгляд даних усіх результатів про діяльність підприємства, важливо проводити на динамічній основі.

Найбільш розгорнутою та доречною для сучасних умов України є наступне трактування поняття визначення конкурентної стратегії, що уявляє собою формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника та експортера по кожному окремому ринку (сегменту ринка) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства. Розробляється на основі дослідження та прогнозування кон'юнктури товарного ринку, вивчення товарів, покупців, конкурентів та представляє собою раціональну логічну побудову, керуючись якою організація розраховує вирішити свої маркетингові задачі.

За визначенням американських дослідників, питома вага конкурентної стратегії в загальній стратегії фірми становить близько 80%. У процесі формування конкурентної стратегії можна виділити вхідні та вихідні елементи: вхідні елементи це ті фактори, аналіз яких передуює розробленню конкурентної стратегії, тобто фактори маркетингового середовища і цілі фірми; вихідні елементи це стратегічні рішення щодо комплексу компонентів маркетингу, який включає чотири складові товар, ціну, збут та просування.

Основне призначення конкурентної стратегії полягає в тому, щоб взаємоузгодити маркетингові цілі фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги.

При формування стратегії, насамперед, необхідно врахувати: на якій стадії життєвого циклу перебуває галузь; структуру галузі; сутність і потужність п'яти конкурентних сил, масштаби діяльності конкурентів.

Вибір конкурентної стратегії здійснюється в декілька етапів. Перш за все виявляються конкурентні переваги фірми. Для оцінки можливостей успішного виходу компанії на ринок зіставляються дані аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища і на їх основі проводиться порівняння характеристик даної фірми з характеристиками конкурентів, а також з очікуваннями споживачів та партнерів.

Фірма визначає сильні та слабкі сторони, що допомагає їй виділити ті напрямки, в яких вона може досягти успіху; оцінює можливості та погрози потенційних ринків, що допомагає визначити фактори, які є необхідними для успіху на ринку. Порівняння потенційно успішних напрямків та важливих для успіху факторів дає фірмі уявлення про власні конкурентні переваги та робить можливим розробку стратегій. Далі розробляється базова конкурентна стратегія довгостроковий план підприємства, яка повинна регулярно коректуватися та уточнюватися в залежності від змін, що трапляються на ринку, та результатів діяльності підприємства.

При розробці базової стратегії керівництво приймає рішення про ступінь глобалізації діяльності компанії з урахуванням таких факторів, як обсяг місцевого ринку, гострота конкуренції на ньому, ступінь глобалізації діяльності конкурентів, наявність у компанії ресурсів та конкурентних переваг. Спираючись на прийняту базову стратегію, керівництво компанії проводить аналіз портфеля підрозділів компанії на всіх рівнях, вибір маркетингових стратегій, спеціалізації та розміщенні виробництва.

Процес реалізації стратегії може бути розділений на два великих етапи:

а) процес стратегічного планування вироблення набору стратегій, від базової стратегії підприємства до функціональних стратегій та окремих проектів;

б) процес стратегічного управління реалізація певної стратегії в часі, переформулювання (перегляд) стратегії в світлі нових обставин; визначаються стратегії підприємства шляхом встановлення його місії, аналізу стратегічних позицій, дослідженню зовнішніх та внутрішніх факторів та дій, що можуть привести до досягнення, утримання, розвитку та капіталізації конкурентних переваг. Результатом стратегічного планування є розроблена стратегія, на базі якої здійснюється стратегічне управління підприємством.

Таким чином, у цілому процес маркетингової стратегії і управління обов'язково передбачає використання широкого кола інформаційних джерел й інтенсивної аналітичної роботи, зміст і послідовність етапів виконання якої передбачає: стратегічний аналіз і прогнозне забезпечення; визначення мети і завдань підприємства; варіантну розробку стратегії (власне стратегічне планування); реалізацію; контроль за виконанням та оцінювання і коригування стратегічного плану.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ У БАНКАХ

Забітчук Ю.А., студентка 1м курсу ФЕіМ, спеціальність «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

Сьогодні, в умовах посилення конкуренції, ситуація складається таким чином, що в змаганні на ринку перемаже той, хто зуміє чітко і грамотно розробити маркетингову стратегію для свого банку і в відповідності з нею організувати реалізацію банківських послуг. Цілком очевидною стає необхідність організації в комерційних банках комплексного маркетингового аналізу, що в кінцевому підсумку повинно забезпечити їх успішне функціонування в умовах швидких змін зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища.

Збір інформації, її класифікація і аналіз, а також прогноз кожного з елементів системи банківського маркетингу, виявлення його конкурентних переваг повинно знайти свій відбиток у загальній стратегії діяльності банківської установи. Стратегія діяльності повинна відповісти на питання, як досягти поставлених цілей, де, коли і як банк буде надавати послуги клієнтам.

Специфіка маркетингу у банку багато в чому визначається особливостями надання банківських послуг. В нинішній час банки країн з розвинутою ринковою економікою здійснюють обслуговування фізичних і юридичних осіб, надаючи їм більше 270 різноманітних видів банківських послуг. Все це змушує комерційні банки аналізувати стан ринку, динаміку і тенденції його розвитку, організовувати власну діяльність по розвитку і просуванню тих або інших банківських продуктів, їх рекламувати та просувати. Без глибокого дослідження ринку послуг, банки ризикують опинитися неконкурентоспроможними та навіть збитковими.

У країнах із розвинутою ринковою економікою банки одні з останніх зі сфери бізнесу сприйняли маркетинг. Це було обумовлено, з однієї сторони, консерватизмом банків, де дуже повільно відбувалися зміни споживацьких переваг, та обережністю відносно застосування різноманітних нововведень, а з другої – дуже високим ступенем регулювання діяльності. Тому тільки у 60-70-х роках банки США, потім і Західної Європи почали застосовувати маркетинг у своїй діяльності і створювати в своїх структурах фахівців з маркетингу, що було пов'язано з перетворенням ринку продавця у ринок споживача, у міру збільшення добробуту широких верств населення. Відтоді з точки зору ринкової орієнтації в банках відбувалася еволюція від оперативної орієнтації (орієнтації на продукт) до орієнтації на потреби. У 70-х роках акцент робився на пропонованих продуктах, засобах доставки послуг, технологічних нововведеннях, організації філіальної мережі, рекламі, цінах. У 80-х банки стали активно впливати на державну економічну політику, домагаючись більшої свободи дій, почали встановлювати партнерські відносини зі страховими компаніями для розширення спектра послуг, вводити систему персонального обслуговування клієнтів, роблячи ставку на його якість.

Основними факторами, що спричинили необхідність застосування маркетингу у банках, можна назвати наступними:

- посилення конкуренції у банківській системі як у сфері залучення засобів, так і в сфері надання банківських послуг;
- проникнення банків на закордонні ринки та їх конкуренцію з місцевими банками, посилення глобалізації банківської конкуренції.
- розширення спектра банківських продуктів, застосування небанківських методів позички грошових коштів (диверсифікація банківської діяльності);
- розвиток інформаційних технологій і засобів комунікацій на базі сучасної техніки;
- обмеження цінової конкуренції на ринку банківських продуктів;

Основними завданнями маркетингу в банку найчастіше називають:

- забезпечення рентабельної роботи банку в умовах грошового ринку, що постійно змінюються;
- гарантування ліквідності банку з метою дотримання інтересів кредиторів і вкладників;
- максимальне задоволення запитів клієнтів щодо обсягу, структури та якості послуг, які здійснює банк;
- підтримки іміджу банку серед населення;
- комплексне вирішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу банку.

Об'єктами банківського маркетингу виступають: банківські продукти та банківські технології; споживачі банківських продуктів; процеси і тенденції споживчого попиту; ризики (ринковий, операційний, кредитний), комунікаційні системи.

Таким чином, досвід функціонування маркетингу в діяльності зарубіжних і вітчизняних банків дозволяє зробити висновок, що банківський маркетинг є особливою економічною категорією. Банківський маркетинг, як економічна категорія, виражає відношення між суб'єктами кредитно-фінансових відносин – банками, фінансовими посередниками, споживачами (фізичними та юридичними особами) з приводу задоволення потреб і вирішення проблем клієнтів банку в банківських продуктах, що призводить до економічного успіху банків і клієнтів та приносить користь суспільству в цілому. Банки сьогодні не тільки активно вивчають бажання клієнтів, але й енергійно на них впливають, розробляючи та впроваджуючи різноманітні банківські інновації.

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ, ЯК МОЖЛИВІСТЬ ДЛЯ ВПОВАДЖЕННЯ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Мажуга О.М., студентка 1м курсу ФЕіМ, спеціальність «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

Банківський маркетинг завдяки своїй специфіці представляє особливу галузь маркетингу. Це зовнішня і внутрішня ідеологія, стратегічна і тактична політика діяльності банку, що зумовлена економічною та політичною ситуаціями. Останні зміни в банківських системах країн з розвитком ринковою економікою, реальна господарська ситуація в Україні сьогодні привели до життєвої необхідності освоєння комерційними банками найсучасніших прийомів і способів маркетингу. На це орієнтується диверсифікація банківської діяльності, вихід її за межі традиційних операцій, посилення конкуренції з боку іноземних банків, поява конкурентів з боку небанківських установ, відтік внесків з банків у результаті розвитку ринку цінних паперів. У банківську сферу активно проникають страхові, брокерські, ощадні, трастові й інші компанії, пенсійні фонди, торгово-промислові та фінансові корпорації. У результаті стали характерними зниження прибутковості комерційних банків і посилення ризику їхніх операцій. Щоб вижити в конкурентній боротьбі, банкам необхідно освоювати нові види послуг, нові форми бізнесу, висувати на перше місце не тільки інтереси акціонерів, а й боротися за кожного клієнта.

В сучасних умовах розвитку банківських послуг особливе значення набуває зростання кількості клієнтури, залучення нових клієнтів молодих вікових груп, які через кілька років можуть перетворитися в цільовий ринок для продажу їм різноманітних банківських послуг. Для просування банківського продукту на ринок і його реалізації варто диференціювати клієнтів. Сегментація ринку представляє поділ клієнтів на ряд більш дрібних сегментних груп, що дозволить у свою чергу виділити ті групи клієнтів, у яких близькі або навіть ідентичні інтереси й потреби. Отже, сегментація ринку дозволить банкам знайти нові ніші в діяльності на ринку фінансових послуг і націлити ресурси на найбільш рентабельні операції. Також, сегментація відкриває можливість: більш точно оцінити цільовий ринок з погляду потреб клієнтів; виявити переваги або недоліки діяльності банку в освоєнні конкретного ринку; більш чітко поставити мету й спрогнозувати реальність успішного здійснення маркетингової програми.

Для проведення сегментації ринку дотримуються наступних умов:

- сегмент ринку повинен бути досить суттєвим і вагомим, щоб виправдати витрати, які пов'язані з проведенням заходів щодо просування нових послуг на ринок;

- відповідна реакція груп, які вибрані як цільовий ринок, на дії банку, повинна вигідно відрізнятися від реакції інших сегментів.

В проведенні сегментації клієнтурних ринків можливі різні варіанти. Іноді ділять весь ринок на окремі географічні ділянки (регіони, міста, райони та ін.), що є найбільш дешевим способом сегментації. Віковий розподіл клієнтів пов'язано з поняттям «життєвого циклу» людей, по якому особистість протягом життя проходить ряд послідовних фаз, кожна з яких характерна виникненням певних потреб. При такому підході реально в рамках сегментації поєднувати клієнтів, що перебувають на однакових етапах життєвого циклу.

На практиці досить просто здійснити вікову сегментацію клієнтів, оскільки при відкритті банківського рахунку заповнюється картка клієнта, де міститься вся основна інформація про нього: прізвище, ім'я, по батькові, вік клієнта, адреса проживання та ін. На основі ранжирування клієнтів по віковим категоріям, можна потім визначити й види банківських продуктів для пропозиції клієнтам. На окремий віковий сегмент буде націлена також маркетингова кампанія по впровадженню тих або інших видів банківських продуктів.

Разом з тим, сегментація за віком носить загальний характер. У кожній віковій групі потреби, смаки й можливості відносно банківського обслуговування часом істотно розрізняються залежно від ряду інших факторів, таких як рівень доходу, освіта, родинний стан та ін. Зрозуміло, що чим вище рівень доходів у родини, тим вище її потреба в різноманітніших продуктах банку й тим імовірніше їх продаж. Родинний стан теж має значення, оскільки, при дослідженнях було з'ясовано, що одинаки в меншому ступені користуються послугами банку. Люди, що мають успіхи в кар'єрі, гарну роботу, сприятливі перспективи просування по службі в більшості випадків пред'являють підвищений попит на позички й послуги зі зберігання заощаджень. Тому вони мають пріоритет як об'єкт маркетингової кампанії, оскільки мають стабільний дохід.

Перехід від однієї стадії життєвого циклу до іншої, так само як й інші важливі події в житті клієнта банку, відкривають можливість для пропозиції йому нових видів банківських послуг. Такого роду події йменуються «переломними крапками». У будь-якому випадку з'являються потреби, пов'язані з конкретними фінансовими операціями. Отже, врахування суспільних змін відкривають банку можливість використання нових цільових ринків і розширення асортименту банківських послуг.

Отже, необхідність вдосконалення використання маркетингу українськими банками визначається умовами діяльності їхніх клієнтів, як незалежних виробників, участю українських підприємств у міжнародному поділі праці та якомога активнішому використанні іноземних інвестицій.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ, ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Корнієнко Я.С., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шумкова О.В.

В сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств, при загостренні конкурентного середовища все більше уваги приділяється рівню їх конкурентоспроможності, оскільки саме він, обумовлює якість та ефективність діяльності суб'єктів господарювання за умов нестабільної економіки.

Постійні трансформаційні процеси в економіці, мінливість ринкового середовища, вимагають подальшого розвитку та удосконалення наукових підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, відповідно до вимог сьогодення. Питанням впливу конкурентоспроможності підприємства та його продукції загальну діяльність присвячено дослідження багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як: Азоев Г. Л., Ансофф І. Г., Войнаренко М.П., Кіт А.Ф., Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Мочерний С.В., Портер М., Пастернак-Таранушенко Г., Покропивний С.Ф., Петрович Й.М., Фатхутдінов Р.А., Щепіцен О.А., Швид В.В. та ін.

Здатність провадити ефективну господарську діяльність та забезпечувати прибуткову діяльність серед конкурентів - це і є конкурентоспроможністю підприємства. Іншими словами, конкурентоспроможність - це виробництво і реалізація продукції, яка задовольняє потреби споживачів та забезпечує прибуткову діяльність.

Конкурентоспроможність підприємства представляє собою стан підприємства, що характеризує наслідки конкурентної боротьби та результати її впливу, що відображаються у динаміці показників фінансової звітності підприємств. Саме конкурентна боротьба є механізмом, що з одного боку стимулює і сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності, а з іншого гальмує і відповідно має негативний вплив на її рівень. Конкурентоспроможність підприємства та його продукції, залежать один від одного як частина та одне ціле. Конкурентоспроможність продукції – це переваги на ринку в порівнянні з іншою продукцією. Це забезпечується за рахунок нижчої ціни, гарними властивостями, відповідного поєднання параметрів якості – ціна, експлуатаційними витратами, умовам даного ринку та ін.

Конкурентоспроможність товару планується ще при його проектуванні та розробленні. Під час проектуванні та виробництва найважливішими елементами розглядають якість та витрати, які з часом матеріалізуються. Для того щоб товари вільно продавалися на відповідному ринку необхідно моделювати та визначати рівень їх конкурентоспроможності відповідно до аналогічних товарів конкурентів.

Визначаючи конкурентоспроможність товару, підприємство має дослідити та визначити вимоги покупців цього товару та оцінити їх можливості. Потрібно визначити споживчі смаки (потреби покупців), за якими оцінюється принципова можливість реалізувати продукцію на споживчому ринку, де покупці постійно співставлятимуть її властивості з товарами конкурентів щодо міри задоволення конкретних потреб і цін реалізації.

Визначення конкурентоспроможності товарів (продукції) необхідно проводити по наступним основним напрямкам:

- конкретним вимогам потенційних споживачів до запропонованого на ринку товару;
- можливим розмірам та динаміці попиту на продукцію;
- розрахунковому рівню ринкової ціни товару;
- очікуваному рівню конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальним параметрам продукції основних конкурентів;
- найбільш перспективним ринкам для відповідного товару та етапам закріплення на них;
- терміну окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням і просуванням на ринок нового товару.

Оцінювати конкурентоспроможність можна використовуючи один з методів: диференціальний, комплексний або змішаний.

Розрізняють параметри та показники конкурентоспроможності продукції.

Параметри конкурентоспроможності – це кількісні характеристики властивостей продукції, які спираються на галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Існують технічні, економічні та нормативні групи параметрів конкурентоспроможності. Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності продукції, які базуються на параметрах конкурентоспроможності. Перелік показників конкурентоспроможності залежить від об'єкта досліджень, а також від обраної методики визначення конкурентоспроможності.

Отже, сучасна економіка встановлює чіткі вимоги до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, оскільки необхідне негайне реагування на зміни в господарській ситуації з метою підтримання стабільного фінансового стану і незмінного поліпшення організації виробництва згідно зі зміною кон'юнктури ринку.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Середа О.О., студент 1-м курсу ФЕiМ, спеціальності «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. Макаренко Н.О.

Для успішного функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах нестабільності ринкових відносин необхідно розвивати молочне скотарство, як важливе стабільне джерело доходів та своєчасно прогнозувати результати діяльності так, щоб гарантувати стійку високу рентабельність виробництва молока.

Єдиний шлях ефективного розвитку галузі молочного скотарства, наближення її до високих виробничо-економічних параметрів, що гарантують конкурентоспроможність, полягає в прискоренні нарощування обсягів виробництва молока на основі інтенсифікації та істотного зростання продуктивності дійного стада корів, підвищення окупності використовуваних ресурсів при стимулюючих закупівельних цінах, які зацікавлять господарства у збільшенні виробництва якісної і менш витратної продукції.

Світовий досвід переконує, що розвиток молочної галузі безпосередньо пов'язаний з виробництвом молока в крупних господарствах (крупно товарне виробництво). Аргументи науковців на користь великотоварного виробництва є доволі вагомими. З підвищенням рівня концентрації виробництва зменшуються витрати на одиницю продукції за рахунок економії умовно-постійних витрат. З огляду на вищу якість виробленого молока, ціна реалізації у великих за розмірами підприємств вища, ніж у дрібних. Великотоварні підприємства в змозі впроваджувати інноваційні технології, що сприяє підвищенню продуктивності праці і якості виробленого молока.

Отже, недостатня кількість крупно товарних сільськогосподарських підприємств молочною напрямку є однією з основних причин недостатньо повного використання потенційних можливостей розвитку вітчизняного молочного скотарства. В умовах, що склалися, доцільно концентрувати увагу на стимулюванні розвитку молочного скотарства у тих сільськогосподарських підприємствах, які ведуть інтенсивний розвиток галузі, а також мають досвід і є конкурентоспроможними на ринку. Ця думка підтверджується тим, що для формування нормального молочного стада, як доведено численними науковими розробками і практикою, потрібно затратити не менш як п'ять років.

Ситуація, що склалася в більшості сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом молока, є далекою від ідеалу. Зберігається висока частка людської праці у виробничому процесі, автоматизоване переважно лише доїння, а решта операцій проводиться працівниками ферм. У господарствах населення ситуація ще більш загрозлива, оскільки всі процеси відбуваються вручну без жодної гарантії дотримання елементарних санітарно-гігієнічних правил. Цілком очевидно, що таке застаріле виробництво не спроможне продукувати якісну та конкурентоспроможну продукцію, тому потреба в автоматизації й модернізації виробництва молока є гострою проблемою на сучасному етапі. Причиною повільного впровадження автоматизованого виробництва є нестача фінансових ресурсів.

Варто зазначити, що модернізація галузі молочного скотарства полягає не лише у технологічному оновленні та автоматизації виробничих процесів. Важливим її аспектом виступає оновлення молочного стада. Занепад селекційно-племінної роботи останніми роками негативно позначився на якісному складі молочного поголів'я і відповідно призвів до низької продуктивності корів. Тому для підвищення ефективності виробництва молока та модернізації молочного скотарства важливим кроком є підвищення генетичної якості молочного стада за допомогою закупівлі високопродуктивних корів.

Кількість і якість кормів, їх вартість – це найбільш істотні фактори, що впливають на підвищення продуктивності корів та ефективності молочного скотарства. Одним з основних факторів, що визначають молочну продуктивність корів, є енергетичне харчування. Підвищення його рівня вдвічі збільшує молочну продуктивність в 3-3,5 рази. Відповідно, вирішення проблеми максимального використання продуктивності корів вимагає істотного збільшення виробництва кормів, підвищення їх якості та вдосконалення структури кормо виробництва. Тому збільшення виробництва молока в значній мірі пов'язане з інтенсифікацією кормо виробництва, економічно обґрунтованим використанням кормових ресурсів і організацією на цій основі повноцінної годівлі корів.

Таким чином, молочному скотарству, як у державі в цілому, так і безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах, для інтегрування в цивілізовану ринкову економіку необхідно здійснювати підвищення рівня інтенсифікації, концентрації і спеціалізації виробництва, впроваджувати прогресивні технології у виробничих процесах, що сприятимуть зростанню продуктивності тварин, підвищенню продуктивності праці і зниженню собівартості продукції. Найбільш дієвим способом підвищення ефективності молочного виробництва є великотоварне виробництво із запровадженням інвестиційної політики щодо модернізації молочнотоварних ферм з впровадженням передових систем утримання корів, автоматизованих систем доїння, що дозволить забезпечувати високу технологічність і якість молока.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Смеловська О.О., студ. 3 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доц. М.О.Лищенко

В даний час ринкова сфера характеризується динамічністю та суттєвою невизначеністю, градаційним перенасиченням ринку продукцією, що породжує розвиток сирових обставин виживання. Зміни попиту, зростання кількості суб'єктів ринку, виникнення множинних ризиків зумовлюють швидкий темп операцій співучасників ринкових взаємин. Маркетинговий аспект управління підприємством на сьогоднішній день вважається значущим і важливим з метою пристосування продукції до стрімкої зовнішньої сфери. На сьогодні перед підприємством виникає мета не тільки введення в роботу служби маркетингу як обов'язкового компонента результативною підприємницької роботи та вирішення проблем управління маркетингової діяльності, однак і абсолютної орієнтації на ринок і застосування основ маркетингового менеджменту як філософії ведення бізнесу.

З цієї причини, значущим вважається точне розуміння керівника підприємства того факту, що маркетинг – це не тільки рекламне оголошення, а й стратегічне дослідження з урахуванням наявних і можливих ризиків. Безпосередньо такого роду аспект гарантує перехід маркетингу на свідомо новітній ступінь.

Розвиток управління маркетингом та його вплив на результативність роботи компанії були досліджені в численних роботах з маркетингу такими вченими і науковцями як: П. Друкер, М. Бейкер, Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, О.А. Біловодська, М.І. Белявцев, В.Н. Воробйов, А.В. Короткова, Н.І. Івашкова та ін. Однак, незважаючи на величезну кількість вивчень в цій сфері, питання формування теоретичних і практичних підходів щодо встановлення сутності і розвитку такої сфери, як «управління маркетингом», в сучасних обставинах залишається важливим і обумовлює необхідність виконання глибоких вивчень.

Загальнотеоретичний аспект дослідження визначень «управління маркетингом» дає можливість підсумувати підходи і зробити наступні висновки:

1. В ринкових умовах відділ маркетингу - це важливий елемент в управлінні підприємством, що разом з виробничою, економічною, торговельно-збутовою, науково-технічною, кадровою та іншими типами роботи формує загальний процес, орієнтований на задоволення запитів ринку і вимог споживачів. З цієї причини служба маркетингу формується в компанії в першу чергу в цілому з метою надання еластичної адаптації компанії до модифікацій ринкових умови та вимог споживачів на ринку.

2. У ступені з визначеннями «управління маркетингом» слід встановити поняття «керівництво службою маркетингу». Як встановлено, маркетингова служба підприємства – це спеціалізоване відділення, що чинить власну діяльність на підставі методів і принципів маркетингу з ціллю всебічного дослідження ринку, забезпечення стабільної реалізації, ринкової орієнтації виробництва і проектних робіт. А керівництво службою маркетингу – це конкретно виокреслена програма, створена на підставі встановлених висновків і стратегічних досліджень підприємства. З цієї причини управління маркетингом на підприємстві вважається великою сукупністю граней стратегічного і тактичного характеру, націлених на результативне здійснення ринкової діяльності і досягнення його головної місії.

3. «Управління маркетингом» – такого ж роду термін, так як і «управління виробництвом», «управління фінансами» і цього подібне. Таким чином, управління маркетингом – це одне з багатофункціональних завдань підприємства і виконується в рамках загального проекту його роботи.

4. Управління маркетингом необхідно розцінювати в просторому значенні саме як єдине управління маркетинговою діяльністю підприємства, а у вузькому значенні – складання плану виконання функцій управління маркетинговою діяльністю підприємства.

5. Маркетингове управління - нинішня теорія маркетингу, важливий аспект стратегічного управління підприємством, що спирається на ринкову складову в обставинах гострої конкурентної боротьби. Слід розцінювати маркетинг як філософію бізнесу, а маркетингове управління – як нинішню інтерпретацію даної філософії.

6. Нарівні з відмінностями серед вищезазначеними судженнями є зв'язок – управління маркетингом спрямоване на координацію, регулювання і узгодження операцій співробітників абсолютно всіх підрозділів (експертів) підприємства, які, у свою чергу, гарантують маркетингове управління в цілому предмета господарювання, тобто таке управління, що орієнтоване на результат координаційних цілей через задоволення потреб споживачів. Безпосередньо в цьому спостерігається взаємозв'язок серед маркетинговим управлінням та управлінням маркетингом.

Таким чином, управління маркетингом слід розцінювати з позицій управління діями маркетингу в компанії, які пов'язані з вивченням ринку, зі збутом і просуванням продукції і послуг, що стосується її товарної та вартісної політики, а також напряму організації роботи маркетингової служби.

Також включає в себе планування, організацію, реалізацію на практиці та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримку вигідних обмінів з цільовими споживачами з певною метою (одержання прибутку, зростання обсягів збуту, розширення частки ринку тощо).

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АГРЕСИВНОГО МАРКЕТИНГУ

Панкова Т.Г., студ. 4 курсу ФЕіМ, спеціальності «Маркетинг»
Науковий керівник: доцент Макарова В.В.

У теорії маркетингу агресивним прийнято називати таку торговельно-збутову політику, при якій підприємство веде активний «наступ» на покупців, ринок та окремі його структури, і навіть на своїх співробітників.

В широкому сенсі агресивний маркетинг – це мистецтво змушувати людей захотіти те, що їм було не потрібно до цього. (Оригінальне визначення: «Aggressive marketing is an art of making people need something that didn't need before»).

При агресивному маркетингу реклама та пропозиція товару може починатися ще до того, як починається не тільки виробництво, але навіть і проектування запропонованого товару. Термін «агресивний» — швидше емоційна метафора, ніж термін, що виражає сутність цього маркетингу. У дійсності говорити про агресію можна лише у переносному значенні, та й то лише у тому разі, якщо споживачі чи просто спостерігачі починають виявляти невдоволення. Сутність агресивного маркетингу — зовсім не в агресії, а у схемі кредитно-грошових відносин підприємства. Спокійна торгова або капіталістична схема припускає простий послідовний алгоритм «гроші — товар — гроші»: гроші вкладаються в закупівлю або виробництво товару, що потім реалізується, і гроші повертаються з прибутком. Гроші на закупівлю/виробництво можна внести свої або взяти кредит.

Але своїх грошей може і не бути. А якщо і є, чи завжди розумно їх вкладати у своє виробництво? Кредит же брати не вигідно, важко й ризиковано. А чи є альтернативний спосіб кредитування? Кредитувати діяльність може покупець, але цей кредит прихований, неявний.

Агресивний маркетинг найбільше підходить для швидкозростаючих фірм і малих підприємств: у них не вистачає своїх засобів і їм важко й часом не вигідно працювати з фінансовим кредитом. Агресивна маркетингова політика, як правило. Проводиться паралельно зі зворотним маркетингом (не продавати те що маєш або виробляєш, а закуповувати чи виробляти те, що у тебе запитують).

Кредитування надається покупцем у різних формах так званої «передоплати». Це може бути просто постачальницька послуга, коли з покупця береться попередня сплата на конкретну закупівлю, або приховане кредитування. Наприклад, покупці продуктів Microsoft неявно оплачують перспективний розвиток фірми і її технологій, купуючи недопрацьовані продукти з високою націнкою, тому що вірять у лідерство й перспективність фірми. Це може бути також «кредит» у формі так званого перед-продажу. У цьому разі покупець нічого не платить, але морально він підготовлений до придбання ще не випущеного продукту й навіть із нетерпінням чекає дня його випуску. Перепродаж вигідніший за найбільш пільговий кредит, адже кредит потрібно повертати, а продукцію ніхто купувати не зобов'язаний. Перепродаж нібито протилежний звичайному кредиту: покупець «неофіційно» наче вже зобов'язується купити продукцію (хоча може, звичайно, і передумати).

Фірми, що проводять спокійну й агресивну маркетингову політику, можна порівняти з «биками» і «ведмедами» товарних бірж. Перші продають те, що вже мають, другі продають те, чого у них поки немає, але що у них обов'язково буде через якийсь час.

Агресивний маркетинг спрямований як назовні, на задоволення споживача, так і всередину, на саму систему бізнесу і всіх співробітників фірми:

1. Керівництво фірми та маркетологи за участю всіх підрозділів свідомо виробляють стратегію бізнесу і ясне бачення майбутнього на основі стандартного бізнес-аналізу.
2. Керівництво фірми володіє методами мотивації, безупинно веде й мотивує співробітників до підвищення прибутку та створення все більш споживчої цінності.
3. Агресивне ставлення до бізнесу упроваджується й пронизує всю фірму завдяки чітким системам планування, мотивації і внутрішніх зв'язків.
4. Співробітники усвідомлено й професійно застосовують інструменти маркетингу, менеджменту, фінансів для досягнення стратегічних і повсякденних цілей — від закупівель та виробництва до післяпродажного сервісу.

Щоб визначити споживчу цінність товару, послуги чи торгового сервісу (за С. Кучинським), бізнесмену необхідно запитати себе: «Чи можу я істотно підвищити ціну хоча б на деякий час?». Якщо відповідь негативна, виходить, споживча цінність не вища за середню. Тобто або підприємець освоїть й зуміє застосувати відповідні методи керування цінністю, або споживач це рано чи пізно відчує й знайде іншого постачальника (послуг, товарів та ін.).

Особливо можна відмітити, що в Україні споживач є вимогливим. Середньостатистичний українець намагається використовувати придбаний товар інтенсивно, «на повну», і в разі невідповідності продукту вимогам споживача скорочується інтерес до торгової марки взагалі.

Тому, якщо якась компанія хоч на певну долю перебільшить цінність свого активно рекламованого товару, то існує дуже високий ризик, що вона матиме погану репутацію на всю її продукцію.

УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ КАМПАНІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

Труш Д.С., студ. 1 курсу ФЕіМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: проф., В.М. Жмайлов

Актуальність даної теми дослідження полягає в тому, що у сучасній економіці, в умовах, коли пропозиція товарів перевищує попит на них, просування товарів до споживача неможливе без систематичного здійснення рекламної діяльності, тому рекламна діяльність торговельного підприємства здійснюється в умовах жорсткої конкурентної боротьби, спостерігається відсутність стратегічної орієнтації рекламної діяльності, нераціональність витрат на її здійснення, необґрунтованість вибору звернення.

Значний внесок у дослідження проблеми управління рекламною кампанією підприємства зробили вітчизняні і зарубіжні вчені такі, як А. Вакалюк, М. Лазебник, А. Карпенко, М. Хацер, Ю. Митрохіна, Ф. Котлер, А. Кутлалієв, А. Попов та інші.

Рекламна кампанія - це комплекс рекламних заходів, розроблений відповідно до програми маркетингу і спрямований на споживачів товару, які мають відповідні сегменти ринку, з метою викликати їхню реакцію, що сприяє рішенню фірмою-виробником своїх стратегічних чи тактичних завдань.

Під час проведення рекламних кампаній конкретизація окремих заходів залежить насамперед від маркетингової стратегії, яка може виражатися, наприклад, у захопленні ринку в цілому, його частки, сегмента; впровадженні в незайняту нішу конкурентами; утримання раніше захоплених ринкових позицій. Враховуються також: маркетингова інфраструктура, людські та технічні ресурси, рівень налагодженості комунікацій і постачання інформацією, характер екології рекламно-інформаційної та маркетингової діяльності.

Організація рекламної діяльності може здійснюватись за двома напрямками: перший - створення підприємством самостійних структур, які займаються тільки рекламною діяльністю; другий - визначення рекламної діяльності як напряму маркетингової діяльності підприємства.

Основною метою даної служби є управління рекламною діяльністю підприємства, що включає в себе такі напрями діяльності: організацію рекламної діяльності підприємства у власній державі та за кордоном, виходячи з поточних та перспективних комерційних цілей, що стоять перед ним; формування доброзичливої громадської думки про діяльність підприємства, зміцнення його престижу серед вітчизняних та зарубіжних ділових кіл, торгових партнерів, споживачів та широких кіл громадськості.

Управління рекламною діяльністю підприємства є складним процесом, який поділяється на такі етапи:

1. визначення потреби у рекламі товару, послуги чи ідеї, пропозицій та замовлень на рекламу, а також формування цих замовлень при укладанні контрактів;
2. проведення досліджень споживачів, товарів та послуг, ринку продавців;
3. розробка стратегічних планів рекламної діяльності;
4. розробка тактичних та стратегічних планів проведення рекламної кампанії;
5. створення рекламного звернення;
6. визначення ефективності використання засобів масової інформації для розміщення рекламного звернення.

Наведені етапи є орієнтовними, оскільки, як зазначалося вище, одні підприємства можуть використовувати всі напрями рекламної діяльності, інші - за різних обставин можуть скоротити її, довіривши частину своїх функціональних обов'язків спеціалізованим (консалтинговим та науково-дослідним фірмам або рекламним агенціям) структурам рекламного процесу.

Особливу увагу підприємство має приділити питанню ефективності рекламної діяльності, яка оцінюється за двома основними підходами: економічним і комунікаційним.

До економічного підходу відносять такі показники, як об'єм продажів до і після реклами, отриманий прибуток, швидкість обороту товарного запасу, частка ринку.

Головним недоліком такого підходу є те, що не завжди об'єм продажів пов'язаний з успішною рекламною кампанією, можливо на ринку, де існує фірма, стався сплеск попиту на даний товар в результаті дій основних конкурентів.

При оцінці ефективності реклами застосовують також комунікаційний підхід, де враховується дія реклами на цільову аудиторію, а саме: як сприймається реклама, запам'ятовується споживачами.

Правильно вибраний підхід управління рекламною діяльністю підприємства є запорукою успіху підприємства, отримання максимального прибутку, засобом конкурентоспроможності та ефективного управління підприємством.

АНАЛІЗ ВИПУСКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Горян Я.С., студ. 4 курсу ФЕiМ, спец. «Маркетинг»
Науковий керівник: доцент Муштай В.А.

Обсяг виробництва і реалізації продукції – найважливіші показники, що характеризують виробничо-господарську діяльність підприємства.

Кількість випущеної і реалізованої продукції визначається попитом на продукцію підприємства, його матеріально-технічною базою, організаційно-технічним рівнем, ефективністю використання виробничих ресурсів. У свою чергу обсяг продукції впливає на всі інші сторони діяльності – трудові показники, показники використання основних засобів, собівартість, витрати, прибуток від операційної діяльності, фінансовий стан підприємства.

В умовах ринку аналіз виконання виробничої програми зводиться перш за все не до загального дослідження показників обсягу виробництва, а до аналізу маркетингової складової, дослідження відповідності продукції ринковому попиту, здатності її задовольняти вимоги покупців і споживачів. Вагомою складовою частиною аналізу є оцінка обсягу і динаміки продукції на експорт. В процесі аналізу значну увагу треба приділити оцінці виконання договірних зобов'язань по обсягам, строкам, якості продукції, встановити причини невиконання договірних зобов'язань та їх вплив на результати роботи підприємства.

Аналіз випуску продукції передбачає загальну оцінку виконання плану, оцінку впливу факторів на його величину, аналіз ритмічності, якості продукції і її конкурентоспроможності, оновлення продукції, виконання плану з номенклатури і асортименту.

Аналіз реалізації продукції передбачає визначення частки ринку і тенденції її зміни за декілька останніх років, загального обсягу реалізації і впливу на нього факторів, оцінку ринків збуту, в тому числі в динаміці, аналіз експортної продукції, аналіз виконання договірних зобов'язань.

У сучасних умовах України, коли має місце постійне зниження обсягу виробництва, зіставлення показників по випуску продукції фактичних і планових, а також показників попереднього періоду (року) є недостатнім. Необхідно проаналізувати обсяг виробництва найважливіших видів продукції підприємства, цеху за кілька років (наприклад, за п'ять) і виявити динаміку цих показників зіставленням обсягу виробництва кожного року з базовим періодом. Далі необхідно вказати основні причини зниження випуску продукції, а в зв'язку з цим проблеми з ресурсним забезпеченням і збутом продукції, невисокий рівень якості продукції, що виробляється багатьма підприємствами, у результат чого продукція є неконкурентоспроможною на світовому ринку, митні бар'єри з країнами ближнього зарубіжжя, взаємні неплатежі й ін.

Аналіз випуску продукції в натуральному (умовно-натуральному) виразі починається з загального аналізу, який передбачає визначення абсолютного відхилення фактичного випуску по кожному виду продукції у порівнянні із планом і показниками попереднього року, а також відносних показників (темпові росту або приросту обсягів продукції). Після загального аналізу виконання плану по обсягу виробництва в натуральному виразі виконується аналіз впливу факторів на випуск продукції. Для цих цілей можуть застосовуватися різні факторні моделі в залежності від типу виробництва, галузевої належності і т. ін. Розглянемо як приклад аналіз впливу на випуск продукції кількості обладнання, його продуктивності і фонду робочого часу.

Реалізація продукції – важлива завершальна стадія кругообігу коштів підприємства. Від того, як організована система реалізації продукції, залежить безперервність виробничого процесу, оборотність оборотного капіталу, результати фінансово-господарської діяльності, рентабельність. Несвоєчасна реалізація негативно впливає на споживачів продукції, оскільки вона викликає порушення їх нормальної діяльності.

Згідно зі статтею 22 Закону України «Про підприємства в Україні», підприємство здійснює реалізацію своєї продукції, інших матеріальних цінностей на підставі прямих угод (контрактів) державного замовлення, через товарні біржі, мережу власних торгових підприємств.

Реалізованою вважається продукція, за яку надійшли кошти від покупця на рахунок підприємця-виробника. В умовах проведення передоплати продукція вважається реалізованою в міру її відвантаження покупцям, а при бартерному обміні - при надходженні товарів обміну на відповідну вартість відпущеної продукції, на яку належним чином оформлені документи.

Завданнями аналізу реалізації продукції є:

- оцінка виконання завдань з реалізації за обсягом, асортиментом, термінів, якості продукції;
- встановлення динаміки обсягу реалізації продукції;
- визначення впливу факторів на відхилення за обсягом реалізації;
- оцінка наслідків виконання завдань з реалізації продукції.

Аграрне виробництво як об'єкт інституційного регулювання, представлено особливою системою, яка забезпечує концентрацію державної політики з урахуванням розбудови відповідного механізму сталого розвитку в ракурсі обов'язкового врахуванні усіх особливостей даної ланки національної економіки. Аграрний сектор, як функціональна підсистема господарського обміну знаходиться у тісному взаємозв'язку з іншими галузями та підприємствами, оскільки сільське господарство є постачальником ресурсів для виробництва продовольчих та інших товарів. Все це зумовлює розробки комплексного підходу до формування концепції сталого розвитку аграрного виробництва та механізмів його інституційного забезпечення.

Сталість розвитку аграрного виробництва досягається лише за умови збалансованості економічних, екологічних та соціальних проблем, коли забезпечується баланс та відновлюваність вищеназваних складових засадам сталості. Поряд із цим, важливо досягти збалансованості інтересів аграрного виробництва і соціуму, оскільки мотивація аграрних підприємств діяти у напрямі сталого розвитку актуалізується, як правило, лише за умови досягнення ними відповідних економічних результатів. Відповідно до цього, у даному процесі підвищується роль держави, оскільки формуючи механізм інституційного забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва, держава здатна створити необхідні умови для заохочення суб'єктів економічних відносин у даній галузі діяти саме у необхідному напрямі.

Розв'язання цієї проблеми в аграрному секторі нашої держави, функціональні підсистеми розвитку якого майже на всіх рівнях характеризуються інституційною недосконалістю, є досить складним завданням. Забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва можливе за умови отримання позитивних ефектів від функціонування усіх підсистем агропромислового комплексу, без чого не можливий конкурентоспроможний розвиток сільського господарства на всіх рівнях господарського і соціального обміну.

У сільському господарстві, порівняно із іншими галузями національної економіки процес інституційного забезпечення сталого розвитку значно ускладнюється необхідністю поєднання в аграрних підприємствах декількох товарних галузей, які суттєво відрізняються за організацією та процесом виробництва, розосередженістю виробництва на значних територіях, що ускладнює процес прийняття оперативних управлінських рішень, значною залежністю ефективності виробництва від природно-кліматичних умов та сезонністю виробництва. Саме ці причини та негативні наслідки трансформації аграрних відносин, а також необхідність захисту національних інтересів України на світовому продовольчому ринку зумовлюють необхідність втручання держави стосовно удосконалення інституційного забезпечення сталого розвитку й підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Стимулювання сталого розвитку сільського господарства повинно здійснюватися шляхом удосконалення інституційних механізмів впливу держави на аграрні підприємства, зокрема, цінового регулювання, заходами щодо зниження податкового тиску, створенням сприятливих умов для кредитування виробництва, фінансово-інвестиційного забезпечення, політики державного протекціонізму, реструктуризації боргів у аграрному секторі та залучення іноземних інвестицій в розвиток галузі.

Оптимальне поєднання державної регуляторної політики з ринковими регуляторами повинно забезпечити вихід аграрного сектора з кризи, дати можливість досягти високої ефективності аграрного виробництва, конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародному ринку та забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств.

Таким чином, в ході проведеного дослідження встановлено, що головними умовами формування і забезпечення ефективного функціонування механізму інституційного забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва є такі як: кон'юнктура світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства; рівень споживання продовольства в середині країни та рівень цін на продукцію; стан і функціональні можливості наявного інфраструктурного забезпечення; державна регуляторна політика щодо розвитку аграрного виробництва та механізми його економічного регулювання та саморегулювання; регіональні особливості розвитку аграрного виробництва і сільських територіальних утворень; інноваційно-інвестиційна складова розвитку аграрного виробництва.

Досягнення сталого розвитку у аграрному секторі економіки не можливе без системного вирішення проблем, які заважають розширеному відтворенню, стабілізації обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, впровадження принципів і засобів екологізації сільського господарства. Механізм інституційного забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва як складна інституційна система повинен включати в себе підсистему, яка б здійснювала аналіз, моніторинг та контроль за прийняттям рішень у аграрному секторі на всіх рівнях управління ним.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гуменіченко В.В., студ. 1м курсу ФЕіМ, спеціальність «Маркетинг»
Науковий керівник: доцент Устік Т.В.

В даний час забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України, наповнення ринку стратегічно важливими видами продукції та задоволення потреб споживачів є головним завданням аграрної політики держави. Успішність функціонування аграрних підприємств багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність господарюючих суб'єктів, окупність їх виробничих витрат і конкурентоспроможність. Виходячи з цього, саме впровадження ефективного механізму формування та вибору конкурентних стратегій аграрних підприємств, на основі їх стратегічного потенціалу, дозволить забезпечити високу економічну ефективність їх діяльності та зайняти стійкі конкурентні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках продовольства в довгостроковій перспективі.

Вагомим внеском у вирішення проблем із питань формування і реалізації конкурентних стратегій є праці таких зарубіжних науковців: Г. Азоева, І. Ансофа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, Г. Хемела, Е. Чемберлена, А. Юданова та інших. Поряд із класичними працями, значний інтерес викликають дослідження вітчизняних науковців, які стосуються функціонування аграрних підприємств та їх стратегічного менеджменту в умовах конкуренції: В. Андрійчука, В. Аранчій, Я. Базилюка, О. Березіна, А. Гайдуцького, О. Гудзинського, О. Дація, Л. Довгань, Л. Євчук, Ю. Іванова, І. Кириленка, Г. Кіндрацької, М. Корецького, Н. Куденко, Т. Лозинської, П. Макаренка, М. Маліка, Х. Махмудова, В. Меселя-Веселяка, В. Перебийніса, В. Писаренка, П. Саблука, Б. Супіханова, О. Шпичака, З. Шершньової та інших.

Проте недостатньо вивченими залишаються питання щодо розвитку стратегічного управління підприємствами в умовах конкурентного ринку, формування конкурентоспроможності аграрних підприємств, їх вибору та визначення тактики реалізації.

Сучасні ринкові відносини в Україні характеризуються посиленням ролі споживачів, зростанням ризиків, невизначеності умов функціонування, залежності від маркетингового середовища, зростає рівень інтенсивності конкуренції. Проте, питання забезпечення конкурентоспроможності – набуває особливої актуальності. В даний час, успішність підприємства на ринку, виявляється не тільки у володінні матеріально-фінансовими ресурсами, а й у вмінні використовувати їх з найбільшою ефективністю. Підприємства, обираючи конкурентну стратегію, повинні змінити погляди не тільки на вивчення конкурентів, клієнтів, постачальників, посередників, оточуючого середовища, а на самих себе, свої внутрішні компетенції та конкурентні переваги, які є унікальними та властивими лише йому. Таким чином, пошук ефективної конкурентної стратегії, зводиться до шляхів підвищення рівня потенціалу їх конкурентоспроможності на основі володіння інформацією та знаннями.

Потенціал конкурентоспроможності підприємства є комплексною порівняльною характеристикою, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу, стосовно сукупності аналогічних показників підприємств конкурентів.

Таким чином, потенціал конкурентоспроможності підприємства, є комплексною складовою, що визначає переваги ефективності використання наявного ресурсу та застосування конкурентної стратегії на певному ринку, за певний проміжок часу, щодо аналогічних індикаторів інших підприємств галузі.

Головною проблемою у визначенні потенціалу конкурентоспроможності підприємства стає проблема оцінки міри достатності розвитку стратегічного потенціалу підприємства й умов зовнішнього середовища для створення й підтримки на високому рівні конкурентної переваги підприємства. Вирішивши цю проблему, можна говорити про рівень конкурентного статусу підприємства як міри достатності передумов для створення й підтримки відповідного рівня конкурентної переваги підприємства.

Розробка заходів, спрямованих на підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, вимагає оцінки існуючого його рівня. Для управління конкурентоспроможністю цей рівень доцільно виміряти кількісними параметром, в якому б відображався вплив на неї основних чинників. Здійснення такої оцінки, як свідчить практика, пов'язане з певними труднощами, зокрема, з суб'єктивним характером оцінки, причому кожен суб'єкт має свій погляд на характеристики підприємства, що використовуються для встановлення його конкурентоспроможності. З поміж різноманітних методів оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства, найбільш оптимальними є прикладні моделі, що поєднують в собі декілька класифікаційних ознак, характеризують ефективність використання конкурентного потенціалу (ефективність реалізації конкурентних стратегій) в розрізі найбільш важливих видів діяльності досліджуваного підприємства в порівнянні із підприємствами галузі.

Показники конкурентоспроможності є сукупністю системних критеріїв кількісної оцінки відносного рівня конкурентоспроможності товару, що й базуються на вище названих параметрах конкурентоспроможності.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ ФУНКЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Дубовик С.Г., к.е.н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК

Функція організації виділяється тим, що посідає серед управлінських функцій центральне місце. Розміщені перед нею функції передбачування (планування) і координації виконують роль підготовчих функцій із її здійснення. А поставлені за нею функції розпорядництва (регулювання) і контролю покликані довести до завершення наслідки її здійснення.

До управлінської функції організації термін «організація» вживається саме в розумінні процесу. Адже її виконанням управлінські працівники беззупинно забезпечують стан такої постійно змінюваної цілісності керованого ними суб'єкта діяльності, завдяки якій рух процесів господарювання в ньому весь час спрямовується на досягнення чергових цілей.

Таким чином управлінська функція організації полягає в безперервному впорядкуванні управлінськими працівниками процесу функціонування керованого ними суб'єкта діяльності, тобто у виборі його складників, у їх пошуку, постачанні, комплектуванні, монтуванні і агрегуванні, у приведенні їх у потрібну процесу господарювання співвідносність, ув'язаність, злагодженість, черговість та послідовність.

У її здійсненні чітко виділяються два його напрями: а) структурування складників самого суб'єкта діяльності; б) структурування процесів господарювання в ньому.

Підкреслюючи загалом досить детальне, широке й глибоке розкриття функції організації в частині структурування складників самого суб'єкта діяльності в той же час є сенс звернути увагу на неузгодженість підходів до понять організаційної структури суб'єкта діяльності і структури управління в ньому, як завершальних даних напрямку здійснення функції організації компонентів внутрішнього середовища організації. Вона полягає в тому, що: а) одні автори вважають організаційною структурою те, що інші називають структурою управління; б) одні і ті ж автори в одному місці називають організаційною структурою те, що в іншому місці вважають за структуру управління; в) деякі автори організаційну структуру підприємства називають організаційною структурою управління; г) інші з них навпаки, організаційною структурою управління вважають структуру управління на підприємстві; д) ряд авторів поряд з поняттям організаційної структури і структури управління зовсім окремо вводить в ужиток поняття організаційної структури управління; е) ще дехто, окрім названих трьох понять, застосовує також поняття організаційно-управлінської структури, то підміняючи ним одне з попередніх, то виділяючи його в окрему субстанцію.

Все це надзвичайно ускладнює усвідомлення особливостей внутрішньої влаштованості організацій тими, хто прилучається до засвоєння знань з менеджменту. Як вихід із такого становища пропонується узагальнений підхід до подолання даної теоретичної проблеми. За ним процес управління в організації, як система з регулювання її діяльності, є органічною взаємодією між управляючою (керуючою) і управляваною (керованою) підсистемами. Управляючою підсистемою є гурт управлінських працівників організації, тобто ті, хто управляє, або, інакше кажучи, сукупність суб'єктів управлінського впливу. Управляваною підсистемою є сукупність внутрішньогосподарських організаційних (структурних) одиниць, тобто те, чим управляють, або, інакше кажучи, сукупність об'єктів управлінського впливу.

На відміну від в цілому досить докладної висвітленості першого напрямку управлінської функції організації другий її напрямок – структурування процесів господарювання на суб'єкті діяльності – практично ніким із сучасних авторів в достатній мірі не описаний. А між тим детальне його розкриття конче потрібне. Адже сам цей напрямок здійснення управлінської функції організації складає основу оперативного управління, яке виступає втілювачем у життя продуктів тактичного і стратегічного управління. Вони без нього є всього лише благами побажаннями. А з ним – складають завершений процес управління організацією, яким забезпечується об'єднання всіх видів діяльності в ній на досягнення її цілей і місії. При цьому в реалізації даного напрямку чітко виділяється два етапи його здійснення: а) етап уявлювального структурування процесів господарювання; б) етап діяльнісного їх структурування.

Етап уявлювального структурування процесів господарювання є діями управлінських працівників із обдумування діяльності керованого ними підрозділу чи функціональної служби управління на наступну за перебігаючою зміну, день чи період виконання якогось цілісного комплексу справ. Його особливістю є те, що воно є обов'язковим складником будь-якої більш-менш організованої діяльності.

Етап діяльнісного структурування процесів господарювання реалізується шляхом: пошуку і приведення в стан готовності запланованих до виконання речових елементів господарювання; доведення позицій оперативних планів до виконавців як їхні завдання, наряд їм, їхню майбутню роботу; забезпечення останніх потрібними виконання отриманих ними нарядів засобами і предметами праці; встановлення між ними потрібної досягненню спільних наслідків взаємодії; створення їм відповідних виконання доведених їм завдань умов праці.

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Барньова Д.О. студентка 1 (м) курсу ФЕіМ, спец. «Адміністративний менеджмент»
Науковий керівник: д.е.н., доцент кафедри економіки Лозинська І. В.

В умовах сучасної ринкової економіки на кон'юнктуру ринку сільськогосподарської продукції забезпечує велика кількість учасників. Купівельна спроможність покупців на товари є незмінною і завжди високою, через це існує значна конкуренція. Щоб бути конкурентоспроможним, треба розуміти, що збут є однією з головних частин діяльності підприємства. Наявність ефективних каналів збуту грає важливішу роль, ніж великі обсяги виробництва. Оскільки маючи велику кількість продукції, але не збуваючи її, підприємство отримує лише збитки.

Важливо розуміти, що саме представляє з себе збутова діяльність. Треба визначити: оптимальну кількість та місцезнаходження торгових точок, у яких товар буде продано покупцю; організувати безперебійне постачання товару. Керівник підприємства повинен розуміти, що основою системи збуту є успішний товарорух. Канали збуту сільськогосподарської продукції можуть бути прямі (передбачають збут виробленої продукції від виробника до споживача без участі посередників) та непрямі (передбачають збут виробленої продукції від виробника за участі посередників (одного або декількох) до споживача). Багатоканальною стратегією розподілу буде використання одночасно цих двох каналів.

Канали збуту споживчих товарів та товарів виробничого призначення відрізняються один від одного, зокрема видами посередників та їх кількістю. Щоб вибрати прямий чи непрямий канал збуту треба врахувати декілька факторів. Фактори що підходять для прямого каналу збуту:

- Відсутність зацікавленості від посередників.
- Відсутність можливості зберігати товар у посередника.
- Висока націнка посередника.
- Насичений ринок

Фактори що підходять для непрямого каналу збуту:

- Відсутність фінансових можливостей
- Відсутність навичок продажу товару
- Велика кількість потенційних покупців у різних зонах регіону
- Територіальна віддаленість від більшості покупців.

Обраним має бути канал збуту продукції, який забезпечує швидший і зручніший зв'язок з клієнтами. Щоб зробити вибір, треба проаналізувати особливості споживача, товару, виробника, конкурентів та фактори зовнішнього середовища. Не слід забувати про особливості товару, деякі з них потребують короткого каналу збуту, наприклад: товари з коротким терміном зберігання (молоко, м'ясо, овочі); негабаритні товари (великі партії зерна, соняшник і т.д.); дорогі товари (ікра, насіння, породиста худоба).

Одним з дієвих шляхів також є встановлення конкурентоспроможної ціни на товар, для цього треба провести аналіз ринку, а також підвищення якості товару по відношенню до товару конкурентів. Та не слід забувати про вивчення каналів збуту конкурентів, щоб прийняти рішення про те, чи доцільно користуватися ними, чи потрібно шукати інші. Потрібно також слідкувати за реакцією конкурентів на наш вибір каналу збуту.

Отже можемо зробити висновок, що жодне підприємство не може існувати без збутової діяльності, але ефективність збуту залежить від ефективності його каналів та стратегії збутової діяльності підприємства.

ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ

Павленко А.О. аспірантка спеціальності 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Науковий керівник: д.е.н., доцент кафедри економіки Лозинська І. В.

Індустріалізація, укрупнення аграрних підприємств та їх монокультурне виробництво підривають засади для сталої продовольчої системи, безпеки та добробуту. Принциповою є відмінність структури виробництва великого агробізнесу та фермерських господарств.

Промислові виробництва сфокусовані на технічні та зернові культури, що далі використовуються як паливо та корм для тваринництва. У той час, як особисті та фермерські господарства безпосередньо вирощують їжу для людей. Отже, стала продовольча система базується на малому, різноманітному місцевому виробництві продукції і саме фермерські господарства та сімейні ферми відповідають цим вимогам.

Не зважаючи на стрімкий розвиток промислового аграрного бізнесу в Україні та орієнтованість на виготовлення сировини та експорт продукції, все ж дедалі більше з'являється місцевих ініціатив на протипагу великому виробництву. І саме цей алгоритм працює у всіх кутках світу. Відповідно до досліджень, у світі більш як 70 % продуктів, що нами споживаються, походять саме з малих господарств.

В Україні значна кількість харчових продуктів походять саме з особистих селянських господарств: більш як 95 % картоплі та 85 % інших овочів, 80 % фруктів та ягід, 75 % молока, близько 40 % яєць та м'яса. Більш того, загалом такі господарства виробляють близько 60 % валового сільськогосподарського продукту України.

Відповідно мале та середнє виробництво відіграє ключову роль у продовольчій незалежності та безпеці нашої країни. Значення малих фермерських господарств важко переоцінити не тільки у тому, що стосується продовольства, вони також мають життєво-важливу функцію для зайнятості на селі, можливостей для економічної активності та забезпечення прибутку.

За належної підтримки успішні сільськогосподарські господарства підштовхнуть і розвиток навколо-аграрних, обслуговуючих галузей та кооперацію між виробниками. Нові агро- та навколо-аграрні можливості сприятимуть притоку молоді до сільської місцевості.

Життєздатне виробництво потенційно потребує послуг із переробки сировини та створення продукції з доданою вартістю (напівфабрикати та готові до вживання продукти), також виникає необхідність створення системи збуту товарів та налагодження інфраструктури.

Окрім вигідних соціально-економічних відносин для більшості населення, мале сільськогосподарське виробництво має значні переваги у підтриманні належного стану навколишнього середовища, що є основою якісного виробництва та життєдіяльності місцевого населення, а, отже, саме місцеві фермери, як ніхто інший, зацікавлені у здорових та родючих ґрунтах, чистій воді та повітрі. Окрім того, саме дрібні фермерські господарства мають найбільший потенціал для розвитку органічного землеробства.

Таким чином, маючи у своїй основі фермерське виробництво, виникають передумови для подальшої диверсифікації економічної зайнятості на селі: розвитку обслуговуючого, переробного підприємництва, надання транспортних і ринкових послуг й інше. Все це є основою для економічного розвитку та створює нові робочі місця, більше можливостей для професійної реалізації, альтернативні та більш сталі джерела прибутку.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В ЗБУТОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ

Курило О.М. студент 1 (м) курсу ФЕіМ, спец. «ПТБД», заочна форма
Науковий керівник: д.е.н., доцент кафедри економіки Лозинська І. В.

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшого значення набуває така складова комплексу маркетингу, як маркетингові комунікації. Система їх спрямована на інформування, переконування, нагадування споживачам про товар фірми, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу компанії.

З метою збільшення ефективності комунікаційні програми доцільно розробляти спеціально для кожного сегмента ринкової ніші й навіть для окремих клієнтів, беручи до уваги як прямий, так і зворотний зв'язок між фірмою та клієнтами. Отже, першим етапом комунікаційного процесу є повний аудит потенційних можливостей взаємодії компанії та її продукту з клієнтами. Споживач незалежно від того, що купуватиме, спочатку вивчає рекламні проспекти, радиться з компетентними особами, слухає рекламу по радіо або дивиться по телевізору.

Спрямовуючи свої комунікаційні зусилля на адресатів, фірма сподівається на бажану для неї зворотну реакцію, а саме: від споживачів — купівлі товару фірми; від постачальників і маркетингових посередників — співробітництва на взаємовигідних умовах; від контактної аудиторії — якщо не підтримки, то відсутності протидії; від органів державного управління — формування режиму найбільшого сприяння.

Кожній з цих груп засобів впливу властиві специфічні прийоми комунікації: виставки, ярмарки, демонстрації товару, експозиції в місцях продажу. Водночас комунікаційними зусиллями вважаються також оформлення товару, упаковка, посмішка продавця, його подяка за покупку.

За допомогою Інтернету розсилаються спеціальні повідомлення про акції, що проводяться компанією, зі стимулювання продажів. На Web-сайті компанії організують всілякі конкурси і лотереї для покупців її товарів, в каталогах електронних магазинів пропонуються системи знижок з ціни, електронні купони, премії та інше.

Важливим електронним документом служить бланк замовлення, що розробляється компанією для продажів товарів не тільки через електронні мережі: він може бути роздрукований, заповнений від руки і відправлений звичайною поштою. Спеціальні технології, зокрема "електронні кошики", вельми зручні для продажу товарів за допомогою Інтернету. Вони полегшують підбір товару, складання списку покупок, беруть на себе розрахункову роботу користувача, автоматично прораховуючи вартість товару, включаючи доставку, споживчий податок і спеціальні знижки, дозволяють перевірити наявність товару на складі, передати інформацію в бухгалтерію і відділ доставки і багато іншого.

В той час, коли оформляється платіж товару з електронної картки покупця, йому пропонують перевірити замовлення, ознайомитися з рекламою новинок і тому подібне.

При цьому компанія збирає інформацію про відвідувачів цієї частини свого сервера, про обсяг і зміст продажів, про маршрут їх руху по сторінках електронного магазину, які сторінки вони найчастіше відвідують, якою інформацією користуються, як здійснюють покупки, чи достатньо їм інформації для прийняття рішення стосовно придбання товару і т. ін., і вносить відповідні корективи, здатні поліпшити роботу віртуального магазину, ввести додаткові послуги для покупців.

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ З УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Мартиненко В. О. к. держ. упр., доцент каф. ЗТК СНАУ

Гордієнко В.П. к.е.н., доцент Навчально-наукового інституту бізнес-технологій УАБС СДУ

В умовах постійного зростання вартості енергоресурсів особливої актуальності набуває впровадження ефективних систем управління енерговикористанням в містах та регіонах України. В першу чергу це стосується бюджетних установ та комунальних господарств муніципалітетів країни у зв'язку з особливостями їх фінансування, нестачею бюджетних коштів та необхідністю дотримання ними відповідних соціальних, економічних та екологічних умов надання послуг громадянам.

Як свідчать дослідження, в більшості українських муніципалітетах все ще домінують енергозатратні технологічні підходи, а сучасні технологічні можливості використовуються ще слабо. Якість обслуговування будівель, енергетичних систем та обладнання не досягає належного рівня. Спроби відшукати прийнятні форми управління використанням енергії у бюджетних установах на Україні тривалий час знайти не вдавалося, оскільки управління споживанням енергії розглядалося як інструмент для зменшення енергоспоживання в бюджетних установах.

На відміну від України, де ще інші підходи щодо розвитку системи управління споживанням енергією на сьогоднішній день мають європейські муніципалітети, наприклад, Штутгарт та Франкфурт у Німеччині, Лінц та Зальцбург в Австрії, Париж та Ліон у Франції, Верона та Модена в Італії, Барселона в Іспанії, Салоніки у Греції, Стокгольм у Швеції. Управління споживанням енергії в цих містах розглядається не тільки як інструмент для зменшення енергоспоживання бюджетними об'єктами, але й як шлях до покращання екологічних параметрів регіону та підвищення якості муніципальних послуг. Деякі з міст Європи мають більш ніж 20 річний досвід енергоменеджменту і досягли значних результатів у цій сфері. Наприклад, у Штутгарті за 25 років існування системи енергоменеджменту вдалось зменшити споживання теплової енергії у 1500 муніципальних будівлях більш ніж на 40% і зберегти при цьому бюджетних коштів на 200 млн. євро.

Досягти таких успіхів вдалося не лише за вдяки впровадження системи енергоменеджменту в муніципалітети, але й спеціалізованого програмного продукту який дозволяє моніторити, планувати та контролювати споживання енергоносіїв у бюджетних установах і обґрунтовано встановлювати контрольні показники використання енергоресурсів для відповідних бюджетних об'єктів. Ведення управлінської діяльності у частині організації раціонального споживання енергії дозволяє знизити споживання енергії на 10-20% відносно до показників базового року.

Важливим аспектом організації управління споживанням енергії є безперервність процесу. Трирічний експеримент, проведений на групі з 65 будинків у Штутгарті засвідчив, що припинення управлінської діяльності у частині організації раціонального споживання енергії призвів до зростання споживання енергії на цих об'єктах на 7,3% відносно показників базового року. Економічні розрахунки виконані у Штудгарті вказують, що інвестиції у створення муніципальної системи енергоменеджменту мають віддачу близько 500 %, а тому створення таких систем відноситься до числа найбільш пріоритетних завдань муніципальної політики.

Враховавши досвід європейських муніципалітетів, перші реальні кроки у напрямку комплексного розв'язання проблеми управлінням енергоспоживанням у бюджетній сфері міст були зроблені лише коли Європейська асоціація муніципалітетів "Енерджі-Сіте" у співпраці з двома українськими комп'ютерними фірмами "ІТ-Менеджмент" та "Івоя" розпочали реалізацію демонстраційних проектів з запровадження комп'ютеризованих систем моніторингу енерговикористання для бюджетних будівель у восьми пілотних містах України. Ця робота виконувалась у рамках проекту "Енергетичний моніторинг у органах місцевої влади України та їх оснащення". Учасниками проекту стали міста Івано-Франківськ, Чернігів, Луцьк, Ужгород, Дубно, Бердянськ, Чугуїв (Харківська обл.), Миколаїв (Львівська обл.).

Як показав досвід вищезазначених муніципалітетів, передумовами для створення системи управління енерговикористанням в місті мають стати: визнання депутатами та керівниками міста пріоритетності питань енергоефективності та енергозбереження для сталого розвитку міської громади на тривалу перспективу та необхідності створення системи енергоменеджменту у місті; наявність консультативної підтримки з боку «Асоціації енергоефективних міст України»; можливість та бажання придбання програмного забезпечення та комп'ютерних засобів, що дозволяють вирішувати проблему збору і обробки інформації про споживання енергоресурсів численними об'єктами бюджетної сфери.

Ключовою особою у новій ланці адміністративної структури міст, що відповідає за управлінням енергоресурсами у місті, згідно зі стандартом ISO 50001, повинен стати міський енергоменеджер - фахівець, який здійснюватиме координацію управлінських зусиль учасників нової структури, оптимізацію витратків міста на придбання енергоресурсів та контроль за дотриманням якості енергетичних послуг.

IMPLEMENTATION THE CONCEPT OF MANAGEMENT BY OBJECTIVES (MBO) IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Abrefah Evans, 1st course, Administrative Management

Scientific adviser: Maslak N. H., Ph.D., Associate Professor of Economics Department

Human Resource Management is: part of management which plans, organize, direct and control the procurement, development and maintenance of human resources in the organization; the management function that deals with recruitment, placement, training, development of organization members; a process for staffing the organization and sustaining high employee performance; all the practices, systems and procedures implemented to attract, acquire, develop and manage human resources to achieve the goals of an organization; it is managing the employment relationship.

One of the most dominant approaches during the last twenty years has been the attempt to build models that link human resources with broader aspects of the firm, for example the life cycle of the firm; its need for and ability to gain competitive advantage; or its type of competitive strategy. These discussions have been useful in expanding our awareness of the links between human resources management and strategic management and in offering insights into the rationale for the linkage. For example, the model that links human resource practices and competitive strategies is based on the rationale that particular employee behaviors are needed for each type of competitive strategy and these behaviors can be attained with different human resource practices.

Many models of strategic human resource management focus on some part of the implementation component of strategic management. Taken singly, however, they underestimate the impact of human resource management, and under describe the rationale for this impact. What we would like to do in this chapter is offer a framework that both enlarges our perspective on the impact of human resource management and broadens the rationale for that impact. The chapter is divided into three major sections. The first section describes the activities of strategic management formulation and their HR implications. The second section describes the activities of strategy implementation and their HR implications. Finally, the third section describes some of the implications of strategic human resource management for the roles and competencies of HR professionals.

While a great many models of human resource management have focused on some part of strategy implementation or execution, the impact of managing human resources is to be found in both formulation and implementation of strategy. This can be highlighted using Thompson and Strickland's (1998) framework of strategic management. In their framework there are five major activities of strategic management.

- Deciding what business the company will be in, forming a strategic vision, offering a set of values and a general strategy.

- Identifying strategic business issues and setting strategic objectives.

- Crafting strategic plans of action.

- Developing and implementing the strategic plans of action for functional units.

- Evaluating, revising and refocusing for the future.

These five activities can be roughly grouped into strategy formulation (the first three) and strategy implementation (the last two). The concept of MBO is closely connected with the concept of planning. The process of planning implies the existence of objectives and is used as a tool/technique for achieving the objectives. Modern managements are rightly described as "Management by Objectives" (MBO). This MBO concept was popularized by Peter Drucker. It suggests that objectives should not be imposed on subordinates but should be decided collectively by a concerned with the management. This gives popular support to them and the achievement of such objectives becomes easy and quick.

Management by Objectives (MBO) is the most widely accepted philosophy of management today. It is a demanding and rewarding style of management. It concentrates attention on the accomplishment of objectives through participation of all concerned persons, i.e., through team spirit. MBO is based on the assumption that people perform better when they know what is expected of them and can relate their personal goals to organizational objectives. Superior subordinate participation, joint goal setting and support and encouragement from superior to subordinates are the basic features of MBO. It is a result-oriented philosophy and offers many advantages such as employee motivation, high morale, effective and purposeful leadership and clear objectives before all concerned per-sons.

MBO is a participative and democratic style of management. Here, ample a scope is given to subordinates and is given higher status and positive/participative role. In short, MBO is both a philosophy and approach to management. MBO concept is different from MBC (Management by Control) and is also superior in many respects. According to the classical theory of management, top management is concerned with objectives setting, directing and coordinating the efforts of middle level managers and lower level staff. However, achievement of organizational objectives is possible not by giving orders and instructions but by securing cooperation and participation of all persons. For this, they should be associated with the management process. This is possible in the case of MBO and hence MBO is different from MBC and also superior to MBC.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ

Мистров О. С., студ. 1м курсу ФЕіМ, спец. «Економіка»
Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак

У розвитку багатьох галузей економіки нашої держави, і насамперед сільського господарства, важливу роль відіграє збільшення обсягів виробництва зерна. Це пояснюється винятковим значенням його та різнобічним використанням. Зерно та продукти його переробки є основою харчування людей: воно є незамінним кормом при виробництві продукції тваринництва, а також основною сировиною для переробної промисловості. Зерно є важливим експортним продуктом і має забезпечувати значні надходження валютних коштів державі. Упродовж останніх п'яти років Україна зміцнила свої позиції на міжнародному аграрному ринку та впевнено перебуває в світовій десятці виробників зерна. До того ж, є лідером з виробництва насіння соняшнику та експорту соняшникової олії, ввійшла до трійки лідерів з експорту зерна, поступаючись лише США та Європейському Союзу.

Галузь зерновиробництва є основною в аграрній сфері економіки України. Особливості її розвитку характеризують наступні чинники: найбільші масштаби розміщення (під зерновими культурами зайнято 876 тис. га або 54,8 % посівних площ України), найбільші валові збори продукції (35,0 – 40,0 млн. т зерна щорічно та товарні потоки), провідна роль в аграрному експорті та надходженні грошових коштів до бюджету (Україна експортувала в 2015/16 маркетинговому році (МР) майже 39,5 млн т зерна, що на 13,5% перевищує попередній період. Зокрема, експорт пшениці становив 17,4 млн т, кукурудзи - 17,39 млн, ячменю - 4,4 млн, інших зернових культур - 256 тис т), зосередження значного виробничо-ресурсного потенціалу та розгалужені міжгалузеві та внутрішньогалузеві зв'язки.

Сьогодні над проблемою покращення зерновиробництва працюють чимало економістів-аграрників, фінансистів та аграріїв. Виробничо-економічні проблеми виробництва та реалізації зерна, функціонування зернового ринку є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Бойка В.І., Кобути І.В., Маліка М.Й., Маслака О.М., Саблука П.Т., Сайка В.Ф., Ситника В.П., Худолій Л.М., Червена І.І., Шпичака О.М., Щура М.І. та інших.

Досягнення ефективності виробництва зерна відбувається в умовах конкурентного середовища та конкурентних відносин. Воно тісно пов'язане з конкурентоспроможністю галузі. Ефективність виробництва означає перевищування результатів над витратами на їх досягнення і є одним із проявів конкурентоспроможності. Основними чинниками формування конкурентоспроможності зерновиробництва є природно-ресурсні, виробничо-економічні, соціально-демографічні, нормативно-законодавчі, екологічні, інформаційні, організаційно-управлінські. Їх врахування дозволяє сформулювати або доповнити принципи ефективного та конкурентоспроможного розвитку галузі зерновиробництва, що включають: принцип відповідності, принцип раціональності, принцип оптимальності та ін.

Основні зміни, які формують ефективність виробництва зерна в Україні: була введена приватна власність на землю як основний засіб виробництва у зерновому господарстві, зменшилася присутність держави у галузі, відбувся суттєвий розвиток експортної інфраструктури, змінилася психологія учасників зерновиробництва та зернового ринку, зріс вплив на обсяги та структуру виробництва зерна світових тенденцій розвитку ринку зерна.

Теперішній стан світового ринку зерна визначається такими тенденціями: скороченням кінцевих зернових запасів, збільшенням обсягів використання зерна для виробництва біопалива, лібералізацією торгівлі, зменшенням обсягів підтримки сільського господарства, посиленням значення міжнародних економічних угод, збільшенням обсягів виробництва генетично модифікованої продукції, виділенням органічного землеробства в окремий напрям аграрного виробництва.

Розвиток ринкової економіки та вплив процесів глобалізації, значний виробничо-ресурсний потенціал дозволяє позиціонувати зерновиробництво України, як одне з масштабних у світі. Проте спостерігається значне коливання експорту зернових культур за роками. Це пов'язано з нестабільністю виробництва, нерозвиненістю експортної інфраструктури, непослідовністю державного регулювання експорту зерна. Тому заслуговує на увагу досвід по стабілізації виробництва зерна іноземних компаній, які працюють в Україні. Він передбачає, насамперед, зростання передових технологій та розвиток організаційного (екологічного) напрямку зерновиробництва. Таким чином, процеси глобалізації сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного зерновиробництва.

Важливе значення для підвищення ефективності та формування конкурентоспроможності зерновиробництва у контексті посилення впливу на нього процесів глобалізації та інтеграції має державна підтримка. Вона проявляється через аграрну політику у галузі виробництва зерна і включає розробку й виконання програм синього, зеленого й жовтого кошків, цільових програм виробництва зернових з урахуванням галузевої та регіонально-зональної специфіки, бюджетну підтримку інновацій, державних підприємств галузі, страхування виробників зерна, узгодження нормативно-законодавчих актів розвитку виробництва та ринку зерна з міжнародними вимогами.

THEORETICAL AND SCIENTIFIC METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF MOTIVATION AS ADMINISTRATIVE MANAGEMENT' METHOD AT THE SMALL ENTERPRISE

Maslak N. H., Ph.D., Associate Professor of Economics Department

Management is a total system of relations and events management in nature and society, in a narrow – is a technological organization of facility management. In addition, management - is the general principles of social control; power and art of managing people; in the narrow - production management activities of the organization to achieve this goal. All aspects of management in the enterprise are interrelated and interdependent, but still relatively independent. The main goal of management is to ensure the profitability and / or increase the value of its capital. Human Resource Management (HRM) is also a function of management, concerned with hiring, motivating and maintaining people in an organization.

There are a significant number of definitions of motivation. In this study, we implied that the Motivation is “The driving force within individuals by which they attempt to achieve some goal in order to fulfill some needs or expectation”.

Motivation is a very important for an organization because of the following benefits it provides:

1. Puts human resources into action: every concern requires physical, financial and human resources to accomplish the goals. It is through motivation that the human resources can be utilized by making full use of it. This can be done by building willingness in employees to work. This will help the enterprise in securing best possible utilization of resources.

2. Improves level of efficiency of employees: The level of a subordinate or a employee does not only depend upon his qualifications and abilities. For getting best of his work performance, the gap between ability and willingness has to be filled which helps in improving the level of performance of subordinates. This will result into: - Increase in productivity, - Reducing cost of operations, and - Improving overall efficiency.

3. Leads to achievement of organizational goals: The goals of an enterprise can be achieved only when the following factors take place: There is best possible utilization of resources, There is a cooperative work environment, The employees are goal-directed and they act in a purposive manner, Goals can be achieved if co-ordination and co-operation takes place simultaneously which can be effectively done through motivation.

4. Builds friendly relationship: Motivation is an important factor which brings employees satisfaction. This can be done by keeping into mind and framing an incentive plan for the benefit of the employees. This could initiate the following things: Monetary and non-monetary incentives, Promotion opportunities for employees, Disincentives for inefficient employees.

In order to build a cordial, friendly atmosphere in a concern, the above steps should be taken by a manager. This would help in: Effective co-operation which brings stability, Industrial dispute and unrest in employees will reduce, The employees will be adaptable to the changes and there will be no resistance to the change, This will help in providing a smooth and sound concern in which individual interests will coincide with the organizational interests, This will result in profit maximization through increased productivity.

5. Leads to stability of work force: Stability of workforce is very important from the point of view of reputation and goodwill of a concern. The employees can remain loyal to the enterprise only when they have a feeling of participation in the management. The skills and efficiency of employees will always be of advantage to employees as well as employees. This will lead to a good public image in the market which will attract competent and qualified people into a concern. As it is said, “Old is gold” which suffices with the role of motivation here, the older the people, more the experience and their adjustment into a concern which can be of benefit to the enterprise.

From the above discussion, we can say that motivation is an internal feeling which can be understood only by manager since he is in close contact with the employees. Needs, wants and desires are inter-related and they are the driving force to act. These needs can be understood by the manager and he can frame motivation plans accordingly. We can say that motivation therefore is a continuous process since motivation process is based on needs which are unlimited. The process has to be continued throughout.

So the question is proper remuneration for small businesses one of the most critical in terms of the further development of this form of business organization, providing qualified personnel and their adequate motivation to work, to ensure an adequate level and quality of life and, therefore, the solution social problems of the company, the region as a whole.

During the formation mechanisms of improvement of wages in the enterprise should be aware that it is affected by both external and internal factors. Among the latter, one of the defining values are organizational and managerial (leadership style, organizational structure, company size, sector of economic activity, ownership, organizational and legal form), and in particular - the size of the company. Remuneration system for small business should be as simple, easy, and understandable and provide a reflection of labor contribution of each employee's wage by the general rules, not the intuitive feeling of the head. To some extent address these problems contribute to the introduction of grading.

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ТРЕТЕЙСЬКЕ СУДОЧИНСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ЗАХИСТУ МАЙНОВИХ ПРАВ

Барбін О., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Третейське судочинство є демократичним альтернативним способом захисту майнових і немайнових прав та охоронюваних законом інтересів фізичних та юридичних осіб та вирішення конфліктів, що виникають між суб'єктами правовідносин, яке ґрунтується на приватному волевиявленні осіб та здійснюється без втручання держави.

Питання організації та діяльності третейських судів регламентуються: Законом України від 11 травня 2004 року "Про третейські суди", Законом України "Про міжнародний комерційний арбітраж", ЦПК України, ГПК України, а також деякими іншими нормативними актами, у тому числі - локального характеру, які регламентують діяльність окремих постійно діючих третейських судів. Сутність третейського розгляду полягає в тому, що обидві сторони довіряють вирішення спору і винесення рішення третій особі. У цьому істотна відмінність третейського розгляду цивільних справ від інших форм захисту суб'єктивних цивільних прав державними органами.

Розгляд у третейському суді існує як альтернатива судовій формі захисту. Однак вона не протистоїть, а доповнює діяльність судів по розгляду й вирішенню цивільних справ.

Недержавна суть третейського судочинства в поєднанні з визнанням державою юридичної сили рішень третейських судів та забезпеченням їх виконання дозволяють говорити про суттєві переваги третейського судочинства порівняно з захистом прав у "державних" судах:

1) оперативність і ефективність вирішення спорів, спрощена процедура розгляду, можливість проведення розгляду поза місцем постійного перебування третейського суду, у тому числі безпосередньо за місцем перебування сторін спору;

2) конфіденційність третейського розгляду і створення умов для збереження комерційної таємниці;

3) наявність можливостей для вибору оптимального варіанта організації третейського суду;

4) створення позитивної судової практики і поява необхідних прецедентів правозастосування;

5) можливість побачити вузлові проблеми економічної і юридичної практики взаємовідносин у сфері цивільного обігу;

6) самооплатність третейського суду, економія коштів сторін, що сперечаються, оскільки розмір третейських зборів регулюється документами про третейський суд і може бути нижче, ніж судовий збір у господарському суді або суді загальної юрисдикції;

7) можливість залучення як арбітрів не тільки юристів, але і фахівців зі знанням економіки та технологій фондового ринку як арбітрів і експертів при вирішенні спорів;

8) примусове виконання рішень третейського суду за відмови відповідача від його добровільного виконання через систему виконавчого провадження

У процесі розгляду та вирішення справи третейський суд розв'язує різні за змістом та юридичним характером питання: вирішує справу по суті, вирішує клопотання сторін тощо. Судження і волевиявлення суду по цих чи інших питаннях мають владний характер і втілюються у відповідну процесуальну форму — у форму процесуальних рішень.

Рішення третейського суду може бути оскаржене сторонами, третіми особами, а також особами, які не брали участь у справі, у разі якщо третейський суд вирішив питання про їх права і обов'язки у випадках, передбачених Законом, до компетентного суду відповідно до встановлених законом підвідомчості та підсудності справ.

Підставами оскарження та скасування рішення третейського суду, відповідно до ст. 51 Закону України «Про третейські суди», є: 1) справа, по якій прийнято рішення третейського суду, не підвідомча третейському суду відповідно до закону; 2) рішення третейського суду прийнято у спорі, не передбаченому третейською угодою, або цим рішенням вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди. Якщо рішенням третейського суду вирішені питання, які виходять за межі третейської угоди, то скасовано може бути лише ту частину рішення, що стосується питань, які виходять за межі третейської угоди; 3) третейську угоду визнано недійсною компетентним судом; 4) склад третейського суду, яким прийнято рішення, не відповідав вимогам статей 16 – 19 Закону "Про третейські суди" ; 5) третейський суд вирішив питання про права і обов'язки осіб, які не брали участь у справі.

Також заяву про скасування рішення третейського суду може бути подано до компетентного суду сторонами, третіми особами протягом трьох місяців з дня прийняття рішення третейським судом, а особами, які не брали участь у справі, у разі якщо третейський суд вирішив питання про їх права і обов'язки, - протягом трьох місяців з дня, коли вони дізналися або повинні були дізнатися про прийняття рішення третейського суду. Скасування компетентним судом рішення третейського суду не позбавляє сторони права повторно звернутися до третейського суду, крім випадків, передбачених цією статтею.

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що третейський суд є дієвим механізмом захисту прав та законних інтересів учасників правовідносин.

ЗАСТОСУВАННЯ КРИМІНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЯК ЗАСІБ ПОКАРАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ДИСИДЕНТІВ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ 1950-Х – НА ПОЧАТКУ 1980-Х рр.

Беркела І. студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: Н.М. Кузьменко

В умовах часткової лібералізації радянського тоталітарного режиму, започаткованої в середині 1950-х років з ініціативи М. Хрущова, відбулася демократизація законодавства та судочинства, розпочалася часткова реабілітація репресованих, за доби сталінізму. У грудні 1956 року були прийняті нові Основи кримінального законодавства Союзу РСР і республік. У статі 3 вперше в радянській практиці проголошувалося що покарання може застосовуватись лише за рішенням суду. Були скасовані позасудові органи (так звані «трійки» та «двійки», особливі наради при органах НКВС). Крім того, кримінальна відповідальність встановлювалась з 16 років (до цього часу діяв Закон, від 1935 року, що встановлював мінімальний вік кримінальної відповідальності з 12 років). У переліку видів покарання Основи включали такі міри, як оголошення ворогом трудящих на невизначений строк і поразка політичних прав по суду, в тому числі і виборчих прав.

Однак, засудження тоталітарного режиму керівництвом країни ще не означало, що радянське право покінчило з сталінською практикою репресії. Більше того, законодавча та нормативна база, що формувалась в другій половині 1950-х років, навіть розширювала їх можливість. У новому законі СРСР від 25 грудня 1958 року «Про кримінальну відповідальність за державні злочини» були наявні наступні статті: 1.Зрада Батьківщини; 6.Шкідництво; 7.Антирадянська агітація та пропаганда строк від 3 до 10 років; 9.Організаційна діяльність, спрямована на здійснення особливо небезпечних державних злочинів, участь в антирадянській організації.

Вперше покарання за політичні діяння передбачалось Кримінальним кодексом України 1927 року (стаття 54). Ці статті увійшли і до Кримінального кодексу 1960 року. Так, стаття 62 проголошувала: «антирадянська пропаганда і агітація, проваджена з метою підриву чи послаблення радянської влади або вчинення окремо небезпечних державних злочинів, поширювання з тією ж метою наклепницьких вигадок, що порочать радянський державний і суспільний лад, розповсюдження або виготовлення чи зберігання з тією ж метою в письмовій, друкованій чи іншій формі творів такого ж змісту – карається позбавленням волі на строк від шести місяців до семи років із засланням на строк до п'яти років чи без такого або засланням на строк від двох до п'яти років». У 1966 році Кодекс був доповнений де що м'якшою статтею – 187- 1: поширення завідомо неправдивих вигадок, що паплюжать радянський державний і суспільний лад. Покарання за цією статтею – позбавлення волі до трьох років, або виправні роботи до року або штраф до ста карбованців. Остаточні зміни до цієї статті були внесені Указом Президії Верховної Ради УРСР від 12 січня 1983 року. На Сумщині протягом 1956 – 1985 рр. за цими статтями засуджено до 20 осіб, не враховуючи засуджених за участь у релігійних організаціях.[1,16] Загалом в СРСР за даними КДБ в 1957 – 1985 рр. за антирадянську пропаганду та агітацію та розповсюдження завідомо неправдивих вигадок, що паплюжать радянський державний і суспільний лад було засуджено 8124 людини. Зберігалась практика вигнання негодних осіб з СРСР, поразка політичних прав і примусове лікування в спеціальних лікарнях.

Хоч як не дивно, але найбільші політичні репресії після сталінської доби припадають на 1957 – 1958 роки, тобто на початок правління «ліберала» М. Хрущова. Причинами цього була боротьба у вищому керівництві КПРС та антикомуністичне повстання в Угорщині 1956 року. Як приклад можна навести справу вчительки Н. Хоменко з Синівського (нині – Липоводолинського) району, засудженої у 1957 році до трьох років ув'язнення за антирадянські листівки, розмови. В подальшому вирок суду щодо Н. Хоменко був скасований і справа закрита за відсутністю складу злочину. Для незгодних з політикою Компартії існували і інші види покарань. Зокрема, щоб не збільшувати кількість засуджених інтелігентів за «політичними» статтями їм давали кримінальні. Показовий випадок із поетом А. Семенютою, який разом з іншими сумськими «шістдесятниками» - Г. Петровим, В. Баранкіним, М. Даньком – збиралися для обговорення літературних та суспільних питань у квартирі журналіста Ю. Царика. У результаті в 1966 році А. Семенюту позбавили волі на вісім місяців за статтею 210 КК УРСР про звідництво. Ю.Царик за свої думки за цією ж статтею був засуджений на один рік виправних робіт у колонії загального режиму, що знаходилась у селі Перехрестівка Роменського району.

Інший специфічний вид покарання – примусове утримання інакodomця у психіатричній лікарні. Найбільш поширений «діагноз» - «невиразна шизофренія», поставлений психіатричною експертизою, давав підстави судам направляти на примусове лікування засуджених за «політичними» статтями і широко застосовувався у 1960-х – на початку 1980-х років. Г. Фельдман, механік Конотопу, за поширення власних творів («Самвидав») під час слідства утримувався в Охтирській психіатричній лікарні, в 1983 році був засуджений на шість років виправно – трудової колонії

Таким чином, радянське кримінальне законодавство, що сформувалося в умовах революційної боротьби, носило репресивний характер протягом другої половині 1950-х – першої половині 1980-х рр.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ В УКРАЇНІ

Бойченко Р.В.

Горбач А.О., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»

Роль і функції земель населених пунктів у суспільстві визначені тим, що ці землі призначені для забезпечення різноманітних видів життєдіяльності людей: задоволення фізіологічних потреб у рекреаційній, культурній і соціальній діяльності й інших напрямів, безпосередньо з цим не пов'язаних. Вказані землі мають складний правовий режим. Землекористування населених пунктів відрізняється від усіх інших видів використання земель єдиного державного фонду і є досить складним та багатоплановим. Специфіка правового режиму таких земель обумовлюється тим, що в межах єдиного цільового призначення існує і його парадоксальна багатогранність.

Такі вчені як Балезін В.П., Бочков І.В., Єрофєєв Б.В., Іванова А.К., Іконіцкая І.А., Краснов Н.І., створили багато наукових праць присвячених проблемам використання земель населених пунктів. Оскільки зазначені наукові дослідження проводилися у радянський період, вони не відображають повною мірою сучасних проблем використання земель населених пунктів. У вітчизняній правовій літературі практично відсутні комплексні наукові (як теоретичні, так і прикладні) дослідження проблем використання земель населених пунктів, які б ґрунтувалися на новітньому законодавстві. Актуальною на сьогодні цю тему робить необхідність розробки нових положень стосовно окремих проблем правового регулювання використання земель населених пунктів, а саме: вдосконалення існуючих механізмів правового регулювання, систематизації та оновлення земельного законодавства з урахуванням потреб розвитку певних регіонів

Правовий режим земель населених пунктів як окремої категорії закріплював Земельний кодекс України в редакції від 13 березня 1992 року. Діючий на даний момент Земельний кодекс України не розглядає ці землі як самостійну категорію, а відносить їх до складу земель житлової та громадської забудови. Звідси випливає, що правовий режим земель даної категорії фактично обмежений і зведений до однієї зі складових земель населених пунктів. Все це є необґрунтовано та нелогічно, так як повною мірою не відображає усієї специфіки правового режиму таких земель. Такий стан земельного законодавства ускладнив використання земель населених пунктів. Недостатність наукових досліджень проблем використання земель населених пунктів також є важливою проблемою.

Специфічною особливістю правового режиму земель населених пунктів є те, що їх використання підпорядковане містобудівним цілям. Отже, всі землі в межах населених пунктів використовуються виключно відповідно до генерального плану населеного пункту, іншої містобудівної документації, плану земельно-господарського устрою з дотриманням державних стандартів і норм, регіональних та місцевих правил забудови. Недосконала модель управління містобудівним процесом напругу відображається на використанні земельних ресурсів населеного пункту. Внаслідок цього, конфлікти навколо будівництва є сталим явищем, а не прикрими випадками. Причинами цих негативних явищ являється: можливість здійснення будівництва всупереч вимогам містобудівної документації, слабка роль територіальної громади, загострення житлової кризи, тощо.

Через те, що в межах населених пунктів знаходяться землі різноманітного цільового призначення правовий режим цих земель ускладнений. Фактично відбувається «накладення» правового режиму однієї категорії на іншу, чим ускладнюється їх практичне відмежування. Це обумовлено специфікою використання таких земель у межах населених пунктів, тому проводити чітке розмежування між правовими режимами досить складно та навряд чи є доцільним. Деякі землі у складі населених пунктів важко віднести до будь якої з категорій, наприклад землі загального користування.

Крім того, поза межами правового регулювання на сьогодні залишаються землі під поселеннями при підприємствах, установах, виробничих, оборонних та інших об'єктах, на землях лісгосподарського призначення та водного фонду за межами населених пунктів, використання земельних ділянок для розміщення та обслуговування житлових будинків, громадських будівель і споруд на землях інших категорій. Тобто такі земельні ділянки є нібито представниками категорії земель житлової та громадської забудови. На сьогодні землі під такими поселеннями не розглядаються як землі житлової та громадської забудови, а особливості їх правового режиму законодавством не визначені.

Отже, існує нагальна потреба у доопрацюванні чинного законодавства, щодо використання земель населених пунктів. Першим кроком в вирішенні проблем пов'язаних з використанням зазначених земель є розроблення Закону України «Про землі житлової та громадської забудови», який би повною мірою міг врегулювати відносини, пов'язані з використанням земель, як в межах населених пунктів так і поза ними, для розміщення і обслуговування житлової забудови, громадських будівель та споруд та інших господарських і спеціалізованих допоміжних будівель та споруд на землях різних категорій. Проте враховуючи наявність специфічного правового режиму у всіх земель населених пунктів доцільніше визнати їх окремою категорією земель у земельному фонді України.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРСТИКА МАТЕРІАЛЬНИХ КОДЕКСІВ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Бондар Н.А.

Останнім часом ми спостерігаємо за процесом зближення різних правових систем. Правова система будь-якої держави має свої національні, історичні, культурні особливості. У державах, де юридична наука склалась на основі римського права, правова система належить до романо-германського типу правових систем. Не є виключенням Польща і Україна. Досвід Республіки Польщі є досить важливим з огляду на євроінтеграційні процеси у сучасному світі.

Процес кодифікації в Польщі розпочався в XIII ст. зі створенням Польської правди, відомою під назвою «Ельблонзька книга». Це збірник звичаєвого польського права, який складається зі вступу і чотирьох частин та містив статті з різних галузей права. В 1347 р. були прийняті Статути Казимира Великого, які і стали першою офіційною кодифікацією польського права.

В Україні, процес кодифікації розпочався з XI-XII ст. з появою «Руської правди», як збірника норм звичаєвого права. «Руська правда» пройшла кілька редакцій, які мали чинність у певні періоди історії українського права. Структурно кодекс складався зі статей та не мав чіткого поділу на галузі права.

Сучасне законодавство обох країн характеризується великою кількістю нормативно-правових актів, але основним видом їх упорядкування є кодекс. Термін «кодекс» походить від латинського *codex*, що в перекладі означає навоцена дощечка для письма, книга.

Майже всі основні галузі права в Польщі кодифіковані. До матеріального права відносять: цивільний кодекс (*Kodeks cywilny – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.*), кримінально-фінансовий кодекс (*Kodeks karny skarbowy – ustawa z dnia 10 września 1999 r.*), кримінальний кодекс (*Kodeks karny – ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.*), морський кодекс (*Kodeks morski – ustawa z dnia 18 września 2001 r.*), трудовий кодекс (*Kodeks pracy – ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r.*), кодекс про сім'ю та опіку (*Kodeks rodzinny i opiekuńczy – ustawa z dnia 25 lutego 1964 r.*), кодекс комерційних товариств (*Kodeks spółek handlowych – ustawa z dnia 15 września 2000 r.*), виборчий кодекс (*Kodeks wyborczy – ustawa z dnia 5 stycznia 2011 r.*), кодекс про злочин (*Kodeks wykroczeń – ustawa z dnia 20 maja 1971 r.*), митний кодекс (*Wspólnotowy Kodeks Celný – rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r.*). Процесуальне право Польщі включає: кримінально-виконавчий кодекс (*Kodeks karny wykonawczy – ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.*), адміністративно-процесуальний кодекс (*Kodeks postępowania administracyjnego – ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r.*), цивільно-процесуальний кодекс (*Kodeks postępowania cywilnego – ustawa z dnia 17 listopada 1964 r.*), кримінально-процесуальний кодекс (*Kodeks postępowania karnego – ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r.*), кодекс відповідальності за проступки (*Kodeks postępowania w sprawach o wykroczenia – ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r.*)

Частина з них потребує оновлення, адже діють вони з 60-70 років минулого століття – цивільний та цивільно-процесуальний, сімейний та опікунський, адміністративний кодекси. Реформування та удосконалення всіх елементів правової системи є актуальним питанням для Польської Республіки, що визначає схожість її з правовою системою України. На нашу думку, сучасним україно-польським правовим відносинам притаманний взаємний інтерес: по-перше, активний розвиток політичного, економічного та інформаційного співробітництва; по-друге, розширення науково-дослідних, освітніх, культурно-мистецьких зв'язків тощо; по-третє, взаємної міждержавної політико-економічної підтримки на міжнародній арені.

На сьогоднішній день в правовій системі України виділяють понад двадцять чинних кодексів, що свідчить про актуальність процесу кодифікації на теренах нашої держави: Кодекс України про адміністративні правопорушення, Кодекс адміністративного судочинства України, Податковий кодекс України, Цивільний кодекс України, Цивільний процесуальний кодекс України, Бюджетний кодекс України, Господарський кодекс України, Сімейний кодекс України, Митний кодекс України, Земельний кодекс України, Кримінальний кодекс України, Господарський процесуальний кодекс України, Житловий кодекс, Кодекс законів про працю України, Кримінально-процесуальний кодекс України, Кримінально-виконавчий кодекс України, Кодекс торговельного мореплавства України, Водний кодекс України, Кодекс України про надра, Повітряний кодекс України, Лісовий кодекс України, Кримінально-процесуальний кодекс України, Кодекс цивільного захисту України. Законодавча діяльність із кодифікації законодавства є безперервною. Так, на стадії опрацювання та прийняття знаходяться проекти Трудового, Виборчого кодексів України, а також змін до чинних кодексів. В той же час в Україні відсутній Торговий кодекс.

В правовій системі Республіки Польща кількість кодексів значно менша, що відповідає сучасній моделі європейської правової системи, але достатня кількість кодексів, які прийняті були за часів існування Радянського Союзу.

Отже, в результаті проведеного компаративістського дослідження кодексів України та Республіки Польщі можна зробити висновки, що вони мають багато спільного, відповідають вимогам сучасної юридичної техніки, мають чітку структуру, а також змінюються в контексті європейських правових стандартів. В той же час, потрібно відмітити, що кодекси Польщі є більш стабільними, адже до них рідше вносяться зміни. Для України, досвід Польщі є не лише цікавим, а й актуальним у зв'язку з тим, відбувається адаптація законодавства до права Європейського Союзу.

НЕРІВНІСТЬ ЗА ГЕНДЕРНОЮ ОЗНАКОЮ В БАТЬКІВСЬКИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ

Воронін О., студ. 1 СТ курсу, ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: Н.М. Гресь

Прояви дискримінаційного ставлення за статевою ознакою відносно чоловіків мають місце навіть на рівні окремих норм міжнародного права. Зокрема, відповідно до принципу шостого Декларації прав дитини малолітня дитина не може, окрім випадків, коли існують виключні обставини, бути розлучена зі своєю матір'ю. Дана норма встановлює обмеження прав чоловіка-батька та визначає пріоритет прав матері, у випадку, якщо йдеться про малолітню дитину. Однак застосування терміна «малолітня дитина» у міжнародному праві без урахування психологічних особливостей розвитку дитини раннього віку є недоречним, оскільки у кожній державі розуміння даного терміна різне. Закладаючи даний термін у принцип шостий Декларації прав дитини, було взято до уваги потреби дитини саме у ранньому віці, а не малолітньої дитини у розумінні цього терміна вітчизняним законодавством. Із робіт у сфері психології ми можемо визначити, в якому віці дитина дійсно не може бути розлучена з матір'ю, а в якому вплив матері на розвиток дитини не є визначальним, а відтак і її виховання окремо від матері не вплине на дитину критично. Зокрема, видатний его-психолог Е. Еріксон доводить, що дитина залежна від матері виключно у перший рік свого життя

Таким чином, враховуючи висновки Е. Еріксона, після досягнення дитиною одного року мати перестає бути головною дієвою особою у житті дитини, дитина однаковою мірою залежить від обох батьків, а після досягнення дитиною дванадцяти років головні дієві особи для її становлення існують поза сімейного оточення.

Однак судова практика щодо правовідносин, пов'язаних із розлученням та визначенням місця проживання дитини, встановленням порядку участі батька у вихованні та спілкуванні з дитиною, показує, що у більшості спорів рішення українських судів виносяться саме на користь матері.

Досить показовим прикладом такого дискримінаційного ставлення з боку суду до батька при вирішенні спору між батьками щодо визначення місця проживання малолітніх дітей є матеріали цивільної справи № 757/11568/15-ц. Згідно з матеріалами якої під час розгляду справи апеляційним судом міста Києва було заявлено клопотання про відвід окремого судді у складі колегії Апеляційного суду з підстав прямої дискримінації за статевою ознакою відносно батька дітей

Батько може мати більші шанси виграти суд щодо визначення місця проживання дитини разом з ним або ж отримати позитивний висновок органів опіки та піклування з цього питання лише у випадках, коли буде доведено аморальний спосіб життя матері, її поведінку такою, що завдає прямої шкоди інтересам дитини.

Знайомою та болючою проблемою для багатьох батьків є ситуація заборони колишньої дружини спілкуватися та бачитися з дитиною, брати безпосередню участь у її вихованні. До того ж найчастіше така проблема не зникає навіть за умов наявності у батька позитивного судового рішення або ж висновку органів опіки та піклування про встановлення графіку побачень з дитиною. Єдиним виходом у таких ситуаціях є поступове налагодження взаємовідносин колишнього подружжя заради інтересів дитини, в тому числі шляхом сімейної медіації.

У цьому контексті не варто забувати про принцип, закріплений у ст. 3 Конвенції про права дитини від 20.11.1989 р., відповідно до якого в усіх діях щодо дітей, незалежно від того, здійснюються вони державними чи приватними установами, що займаються питаннями соціального забезпечення, судами, адміністративними чи законодавчими органами, першочергова увага приділяється якнайкращому забезпеченню інтересів дитини.

Вирішуючи питання про визначення місця проживання дитини, встановлення графіку зустрічей дитини з батьком, судам, органам опіки та піклування перш за все потрібно враховувати саме найкращі інтереси дитини та притаманні кожній окремій справі особливості, а також пам'ятати, що дитині для повного і гармонійного розвитку необхідно зростати в сімейному оточенні, в атмосфері щастя, любові й розуміння, що може надати лише повноцінне спілкування та участь у вихованні обох батьків.

Зміст особистого немайнового права жінки на материнство розкривається як правомочності дружини з приводу вирішення: мати чи не мати дитину. Питання переривання вагітності вирішується виключно жінкою згідно Основ законодавства про охорону здоров'я при вагітності строком не більше 12 тижнів. Не коментуючи моральний аспект проблеми, можна стверджувати, що при нормальних взаємовідносинах подружжя таке складне питання як переривання вагітності дружиною має вирішуватися спільно.

Таким чином, можна дійти висновку, що на практиці принцип рівності прав та обов'язків батьків, задекларований в українському законодавстві, не діє. При абсолютній рівності прав батька та матері лише 5-7% судових рішень у справах щодо визначення місця проживання дитини приймаються на користь батька, хоча варто відзначити, що останнім часом спостерігається незначна тенденція до їх зростання.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПРИЙНЯТТЯ СПАДЩИНИ

Гижа Я.В., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Право
Науковий керівник: А.В. Шульженко

Згідно з Цивільним кодексом України процес спадкування полягає в переході прав та обов'язків, а саме спадщини, від фізичної особи, яка померла (спадкодавця), до інших осіб (спадкоємців).

Відповідно до Цивільного кодексу України потрібно дотримуватися спеціального порядку оформлення права на майно, яке спадкується, оскільки без цього даний процес стає неможливий. На практиці виникає ряд проблематичних питань у цій сфері, незважаючи на те, що всі пов'язані з цим питання регулюються ЦКУ. Проблеми, які виникають, частіше всього пов'язані з спадкуванням за законом. Це пояснюється тим, що наявність заповіту стає більш визначеним і врегульованим з боку спадкоємців, котрі чітко визначені в заповіті.

За законом спадкування відбувається в наступних ситуаціях: якщо не було складено заповіту спадкодавцем, якщо складений заповіт офіційно визнано недійсним, якщо спадкоємці, що зазначені в заповіті, не погодились з її прийняттям, а також якщо в заповіті зазначено не все майно, що належало спадкодавцю.

Спадкоємці, що визначені в заповіті, не стають власниками майна, яке їм спадкували. Для цього потрібно пройти ряд процедур. В першу чергу потрібно прийняти спадщину, а потім оформити всі необхідні права на спадщину.

В ЦКУ зазначено, що спадкоємець має право відмовитися від майна, яке йому спадкували (ч. 1 ст. 1268 ЦК України). Таким чином, прийняття спадщини не є обов'язком, а являється скоріше правом спадкоємця.

Однак в цьому питанні слід звернути увагу на те, що обов'язковою умовою для того, щоб таке право виникло у спадкоємця, потрібно оформити документально право на нерухоме майно. У випадку, коли успадковане майно підлягає обов'язковій державній реєстрації, то роль правовстановлюючого документа виконує свідоцтво про право на спадщину.

Коли згідно законодавству майно підлягає обов'язковій державній реєстрації право на спадщину не може бути реалізоване, якщо не відбулося оформлення права на спадщину у нотаріуса. Це пояснюється тим, що процес зміни власника майна не може відбутися без процесу перереєстрації права власності. З цих причин обов'язковим моментом являється процес оформлення свідоцтва про право на спадщину в випадку коли спадкується дача, квартира, будинок, гараж, земля або інше майно, що підлягає обов'язковій реєстрації.

Згідно законодавства, термін за який можливо прийняти спадщину дорівнює шести місяцям. Вважається, що цього часу спадкоємцю вистачить для того, щоб він встиг скористатися своїм правом на спадкоємство. Єдиний, хто може продовжити цей термін вважається суд, але на це повинні бути вагомі причини. За встановлений судом термін спадкоємець має встигнути подати заяву про прийняття спадщини.

Чинне законодавство не визначає наслідків, які можуть статися у випадку коли спадкоємець, у необхідний шестимісячний термін, прийняв спадщину, але не оформив у нотаріуса свідоцтво про право на спадщину нерухомого майна. Таким чином, настає певна невизначеність, якщо спадкоємець прийняв майно, яке йому наслідували і яке включає нерухоме майно, але нотаріально не засвідчив свідоцтво про право на спадщину нерухомого майна.

Можливий такий випадок, коли спадкодавець не залишив заповіт, тоді спадкоємцями являються його дружина, мати та двоє дітей у рівних частинах. Майно, яке спадкується, включає жилий будинок. Але з деяких причин, наприклад відсутність часу або коштів, дружина померлого не звертається до нотаріуса для того щоб подати заяву про оформлення права на спадщину ні від себе, ні від своїх дітей, як законний представник. Наведена ситуація є достатньо поширеною на сьогоднішній день, особливо у селах, у яких існує достатня кількість будинків, які нібито мають власника, але однак нотаріально право власності не оформлене. Оформлення права на спадщину, що включає нерухоме майно, являється обов'язком спадкоємця, але законодавчих гарантій його виконання не існує. Це пояснює невизначений правовий статус нерухомого майна та неможливість здійснення цивільно-правових угод щодо нього.

В результаті, спостерігається ситуація, що будинки стоять незаселеними, а земельні ділянки не використовуються за належним призначенням. Це, в свою чергу, стає причиною по якій зростає кількість хащ та чагарників. Але, все-таки, неможливо визначити таку спадщину відмерлою, оскільки існують спадкоємці, що проживали поруч з померлим на момент смерті.

На мій погляд, законодавство у сфері спадкування потребує реформування, а саме:

1. Необхідно вдосконалити процедуру оформлення спадщини.
2. Необхідно законодавчо обмежити можливість встановлення будь-яких додаткових строків на прийняття спадщини, тому що існуюча ситуація правової невизначеності порушує права третіх осіб (наприклад, добросовісних набувачів майна, що відчужується спадкоємцями).

Це мінімум, який хоча б можна зробити, для змін на краще.

ЛАТИНСЬКА АМЕРИКА В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ США У ПЕРІОД ПРЕЗИДЕНТСТВА ДЖОНА КЕННЕДІ (1961–1963 РР.)

Гончаренко А.В., к.і.н., доцент

Латинська Америка займала важливе місце у міжнародній політиці президента США Джона Кеннеді. Американський уряд обіцяв надавати країнам Латинської Америки 2 млрд. дол. щорічно протягом десяти років, з яких 1,1 млрд. дол. повинні були надаватися по урядовій лінії і 900 млн. дол. з допомогою американських і західноєвропейських приватних капіталовкладень, а також позик міжнародних організацій.

Джон Кеннеді декларував необхідність проведення реформ, які б ліквідували найбільші соціальні анахронізми в країнах Латино-Американського регіону. За допомогою такої тактики Вашингтон сподівався стабілізувати капіталістичні відносини у країнах Латинської Америки. Шляхом земельних, податкових та інших реформ США прагнули також послабити національно-визвольний рух у Латинській Америці.

Ця позиція Білого Дому щодо необхідності соціальних реформ у Латинській Америці пояснювалася прагненням будь-яким шляхом зменшити революційну хвилю, послабити вплив на латиноамериканські народи революційних подій на Кубі.

Проте обережна «тактика пряника» президента Джона Кеннеді не мала значної підтримки в американському істеблішменті, більшість представників якого вважали, що США слід спиратися у Латинській Америці, перш за все на олігархію, а також на старі, випробувані засоби політичного і військового тиску. Що стосується президента США Джона Кеннеді, то він вважав, що додатково до старих, потрібні і нові методи закріплення панування США в Латинській Америці.

Програма «Союзу заради прогресу» не вирішувала жодної з проблем Латинської Америки, економіка якої, як і раніше, залишалася під контролем американського капіталу, а країни цього регіону розглядалися в якості сировинних придатків американських монополій. «Союз заради прогресу» передбачав збільшення обсягу американської допомоги країнам Латинської Америки, але це використовувалося як важіль для того, щоб зробити їх ще більш залежними від Вашингтону.

Проте ліквідувати революційний рух на Кубі Джону Кеннеді не вдалося, хоча він використовував для цього різні методи, починаючи від військового вторгнення і закінчуючи економічною блокадою. Врешті-решт у жовтні 1962 р., під час Карибської кризи, Джон Кеннеді погодився припинити будь-які спроби вторгнення на Кубу, зробивши ставку на економічний бойкот Куби і розширення антикубинської діяльності проти режиму Ф. Кастро.

Діяльність «Союзу заради прогресу» також не принесла очікуваних результатів. Оголошуючи про підтримку конституційних латиноамериканських урядів, Джон Кеннеді не завжди це реалізовував у житті. Прикладом цього може бути Перу. У 1962 р. у Перу відбулися загальні вибори, які повинні були привести до створення конституційного уряду. Оскільки жодна з підтримуваних США партій не отримала більшості голосів, щоб контролювати становище в країні, а вплив антиамериканських сил продовжував зростати, Вашингтон вирішив підтримати політичну кризу в цій країні.

У Бразилії у період президентства Джона Кеннеді була встановлена військова диктатура. Проте головна мета його політики у Латино-Американському регіоні – зменшити революційні настрої, не була реалізована США. Вже у 1964 р. посилюється революційна боротьба в Колумбії і Венесуелі. «Ліберальні» ідеї Джона Кеннеді в Латинській Америці не вдалося впровадити у життя.

Таким чином, період президентства Джона Кеннеді у США був позначений тим, що Білий Дім перешкоджав розвитку національної економіки країн, що розвиваються, підтримуючи скрізь, де це можливо, проамериканські соціальні сили й угруповання. Все це викликало у народів країн Латинської Америки почуття обурення, прагнення скинути тягар залежності від іноземних монополій. Немає сумніву в тому, що з плином часу ці процеси почали проявлятися все більше і більш помітно.

Щодо політики президента США Джона Кеннеді у країнах Латино-Американського регіону, то «третій світ» відігравав все більш помітну роль у міжнародних відносинах. Ігнорувати нейтральні держави, вважав Джон Кеннеді, а тим більше відштовхнути їх від США означало б йти невірним шляхом. Їх треба було зберегти в орбіті Заходу, причому із застосуванням демократичних «гнучких» методів.

Якщо відкинути в бік показну оболонку політики США щодо країн, які розвиваються, стане зрозуміло, що адміністрація Джона Кеннеді дбала про уряди країн, що розвиваються до тих пір, поки, на думку Держдепартаменту і ЦРУ, існувала обґрунтована надія на їх відмову від прорадянського курсу розвитку своєї економіки і переходу на некапіталістичний шлях. Як тільки такі надії розсіювалися, в хід йшли інші методи впливу, які США завжди вміли підбирати.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ТА ОХОРОНОЮ ЗЕМЕЛЬ В НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ

Гончаров В. В.

Однією з найважливіших функцій держави в галузі регулювання земельних відносин та раціонального використання земель, і їх охорони є державний контроль за використанням та охороною земель.

Прийнятий в 2001 році Земельний кодекс України започаткував новий етап розвитку державного контролю за використанням та охороною земель. В цьому ж році з метою визначення основних засад реформування земельних відносин на основі раціонального та ефективного використання землі були схвалені «Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001-2005 роки». До одного із основних напрямків державної політики у сфері регулювання земельних відносин віднесено і поліпшення організації контролю за використанням та охороною земель.

В процесі реформування земельних відносин в Україні із збільшенням кількості власників та користувачів земельних ділянок намітилась тенденція зростання порушень земельного законодавства. З метою призупинення зазначених негативних процесів Указом Президента України запропоновано Кабінету Міністрів України утворити у складі Державного комітету України по земельних ресурсах Державну інспекцію з контролю за використанням та охороною земель як урядового органу державного управління.

В грудні 2002 року була утворена в складі Держкомзему України Державна інспекція з контролю за використанням та охороною земель. До основних завдань Держземінспекції віднесено: участь у межах своєї компетенції в реалізації державної політики у сфері земельних відносин; організація та здійснення державного контролю за використанням та охороною земель; узагальнення практики застосування законодавства з питань, що належать до її компетенції, розробка пропозицій щодо його вдосконалення.

Визначальним для становлення державного контролю за використанням та охороною земель стало прийняття у 2003 році Закону України «Про державний контроль за використанням та охороною земель». Даним Законом чітко прописані основні положення щодо забезпечення дотримання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, власниками землі та землекористувачами вимог земельного законодавства, а також механізми реалізації державної політики у сфері охорони та раціонального використання земель. Цим Законом встановлено вичерпний перелік спеціально уповноважених органів виконавчої влади у сфері державного контролю за використанням та охороною земель.

З прийняттям Закону України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» було прийнято ряд відомчих нормативних актів (порядків, методичних рекомендацій). Одним із таких нормативних актів є Порядок планування та проведення перевірок з питань здійснення державного контролю за використанням та охороною земель, затверджений у 2003 році.

В систему спеціально уповноважених органів виконавчої влади у сфері державного контролю за використанням та охороною земель 2010-2011 роки принесли суттєві зміни. Так, Державна інспекція з контролю за використанням та охороною земель, яка входила в структуру спеціально уповноваженого органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів ліквідована.

Одночасно створеній Державній інспекції сільського господарства України були надані повноваження щодо державного контролю за використанням і охороною земель. Це «...організація та здійснення державного нагляду (контролю) у частині дотримання земельного законодавства, використання та охорони земель усіх категорій та форм власності».

Виконання функцій державного контролю за використанням і охороною земель цим органом виконавчої влади було не тривалим. У 2014 рішенні Уряду була ліквідована Державна сільськогосподарська інспекція, а функції із здійснення державного нагляду (контролю) в частині дотримання земельного законодавства, використання та охорони земель усіх категорій та форм власності, родючості ґрунтів покладено на Державну екологічну інспекцію.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 р. № 910-р «Питання Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру». Уряд забезпечив здійснення Державною службою з питань геодезії, картографії та кадастру покладених на неї функцій і повноважень Державної інспекції сільського господарства, яка ліквідується. Рішення надає можливість Державній службі з питань геодезії, картографії та кадастру в повному обсязі виконувати функції щодо здійснення державного нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі в частині дотримання земельного законодавства, використання та охорони земель усіх категорій та форм власності.

В умовах незавершеності земельної реформи, розвитку багатокладності економіки, безперечно можна з упевненістю говорити, що державний контроль за використанням та охороною земель обов'язково повинен здійснюватися як одна із найважливіших функцій держави в галузі регулювання земельних відносин та раціонального використання земель і її охорони.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ ШЛЮБНОГО ДОГОВОРУ НЕДІЙСНИМ ЗА ЦИВІЛЬНИМ ТА СІМЕЙНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Гресь Н.М.

Шлюбний договір за своєю природою є особливим різновидом цивільного договору, специфіка якого полягає, зокрема, у тому, що за своїм суб'єктним складом, який визначається Сімейним кодексом України, він є сімейно-правовим, а предмет регулювання, основу якого складають відносини власності, має переважно цивілістичні риси. Шлюбний договір, як цивільно-правова угода може бути визнана судом недійсним повністю або частково на підставах, передбачених цивільним законодавством.

Відповідно до ст. 103 Сімейного кодексу України(далі СК) шлюбний договір на вимогу одного з подружжя або іншої особи, права та інтереси якої цим договором порушені, може бути визнаний недійсним за рішенням суду з підстав, встановлених Цивільним кодексом України(далі ЦК).

Основними підставами визнання шлюбного договору недійсним є:

– Порушення нотаріальної форми договору. Згідно зі ст. 94 СК шлюбний договір укладається у письмовій формі й нотаріально посвідчується.

– Неналежний суб'єктний склад . Тобто укладення договору недієздатними особами, або такими, що не мають необхідного обсягу дієздатності. Суб'єктами шлюбного договору можуть бути дві категорії осіб: які подали до державного органу РАЦС заяву про реєстрацію шлюбу (наречені) та які зареєстрували шлюб (подружжя.);

– Зменшення обсягу прав дитини, передбачених СК України. Шлюбний договір не може зменшувати обсягу прав дитини, які встановлені СК (ч. 4 ст. 93). Вказана норма є відповідною гарантією майнових прав дитини. Так батьки не вправі включити умову про позбавлення дитини права на аліменти, визначити розмір аліментів менше чим це встановлено законом, права на проживання в певному житловому приміщенні, права на отримання майна у власність.

– Включення умов, які ставлять одного з подружжя в надзвичайно невігідне матеріальне становище. Це поняття має оціночний характер і підлягає доведенню стороною, яка вважає, що її права порушено. Одним із законопроектів, поданим до Верховної Ради пропонувалося доповнити ч. 4 ст. 93 СК України новим абзацом, в якому розкривається зміст поняття «надзвичайно невігідне матеріальне становище», що використовується для визначення умов шлюбного договору. Але ця пропозиція не знайшла підтримки Головного науково-експертного управління ВРУ. На їхню думку термін має залишитися оціночним поняттям, оскільки визначення того, коли за умовами шлюбного контракту один з подружжя ставиться у надзвичайно невігідне матеріальне становище (що є підставою для визнання його недійсним), а в якому - в просто невігідне (що, в свою чергу, не є такою підставою) залежить від майнового стану конкретного подружжя і носить індивідуальний характер. Причому цілком ймовірні випадки, коли навіть залишення всього майна, яке є спільною сумісною власністю, у власності одного з подружжя не поставить іншого у надзвичайно невігідне матеріальне становище, зокрема, у випадку, якщо набуте під час шлюбу майно має незначну вартість. Ми вважаємо, що наведені аргументи є цілком обґрунтованими та логічними.

– Укладення договору під впливом обману або насильства. Як роз'яснено у п.п. 20, 23 постанови Пленуму Верховного Суду України від 06.11.2009 року № 9 «Про судову практику розгляду цивільних справ про визнання правочинів недійсними» правочин визнається вчиненим під впливом обману у випадку навмисного введення іншої сторони в оману щодо обставин, які впливають на вчинення правочину. На відміну від помилки, ознакою обману є умисел у діях однієї зі сторін правочину. Наявність умислу в діях відповідача, істотність значення обставин, щодо яких особу введено в оману, і сам факт обману повинна довести особа, яка діяла під впливом обману. Обман щодо мотивів правочину не має істотного значення.

– Помилка однієї із сторін договору. Як роз'яснено в п. 19 в зазначеній Постанови Пленуму, обставини, що до яких помилялася сторона правочину (ст. 229 ЦК), мають існувати саме на момент вчинення правочину. Особа на підтвердження своїх вимог про визнання правочину недійсним повинна довести, що така помилка дійсно мала місце, а також, що вона має істотне значення. Помилка внаслідок власного недбалства, незнання закону чи неправильного його тлумачення однією зі сторін не є підставою для визнання правочину недійсним. Посилання особи на її юридичну необізнаність, що призвела до помилкового розуміння нею умов шлюбного договору суд не може вважати підставою для визнання оспорюваного правочину недійсним.

– Порушення шлюбним договором норм закону, наприклад, включення в договір положень, що стосуються особистих прав і обов'язків подружжя або їх неповнолітніх дітей.

Особа, яка звертається до суду із заявою про визнання шлюбного договору недійсним повинна надати належні і допустимі докази, які підтверджують її вимоги. Але суд також виходить із тієї позиції, що подружжя врегулювало свої майнові відносини в добровільному порядку відтак у суду є всі підстави відмовляти у задоволенні позову щодо недійсності шлюбного договору.

АКТУАЛІЗАЦІЯ ЗМІН ІСТОТНИХ УМОВ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

Грищенко С.О., студ. 1 ст. курсу ЮФ, спец. «Правознавство»
Науковий керівник: Нежевело В.В.

У процесі своєї діяльності фізичні або юридичні особи здійснюють безліч різноманітних операцій щодо нерухомого майна, як, наприклад, відчуження права на земельну ділянку, оренда земельної ділянки, обмін, дарування або інші види обігу об'єкту нерухомості. При реалізації кожного правочину виникає закономірне питання - як правильно здійснити операції, не порушивши при цьому законодавство України, і в той же час, максимально врахувати інтереси кожної зі сторін процесу. Саме для цих цілей і існує поняття договору.

Одним із розповсюджених процесів спрямованих на виникнення, зміну або припинення права володіння і користування земельною ділянкою, є оренда земельних ділянок, яка повинна фіксуватися укладенням договору оренди.

Загалом згідно зі статтею 93 Земельного кодексу України право оренди земельної ділянки – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для провадження підприємницької та іншої діяльності

Оформлення орендних відносин земельної ділянки вчиняється шляхом укладення договору оренди на основі Типового договору оренди землі, форма якого офіційно затверджена Постановою Кабінету Міністрів України (далі - КМУ) від 03.03.2004 року за № 220.

Відповідно до ст. 13 Закону України « Про оренду землі» договір оренди землі - це договір, за яким орендодавець зобов'язаний за плату передати орендареві земельну ділянку у володіння і користування на певний строк, а орендар зобов'язаний використовувати земельну ділянку відповідно до умов договору та вимог земельного законодавства

Форма Типового договору оренди землі вперше була прийнята 3 березня 2004 року. Проте, часи змінюються, разом з тим і потреби суспільства, тому виникає необхідність у періодичних внесеннях змін до Типового договору оренди землі. Так, з 2 грудня 2016 року діє оновлена форма Типового договору оренди землі, затверджена Постановою КМУ від 23 листопада 2016 року за № 843.

За результатом внесених змін укладення договору стало простішим за часом, кількістю оформлення документації та затрачених коштів для сторін договору, згідно якого може винайматися одразу декілька земельних ділянок. Також форму договору приведено у відповідність згідно внесених до земельного законодавства змін, в тому числі ст. 93 Земельного кодексу України щодо термінів укладення договору оренди землі. Та наразі орендодавець та орендар повинні погодити лише об'єкт оренди (кадастровий номер ділянки, місце розташування, її розмір), строк дії договору оренди, орендну плату із зазначенням її розміру, індексації, способу та умов розрахунків, строків, порядку її внесення і перегляду та відповідальності за її несплату.

За поглядами деяких практиків в аграрній сфері функціонування держави, зазначені зміни мають спростити процес укладення договорів оренди землі і зменшити кількість позовів щодо визнання укладених договорів недійсними з суто формальних підстав. Це в кінцевому рахунку повинно забезпечити гравцям аграрного ринку більш стабільні умови ведення та планування бізнесу

Слід зазначити, що зміни 2016 року не є індивідуальними, адже за всі тринадцять років існування Типового договору, його форма були змінена не однократно згідно Постанов КМУ № 1724 від 13.12.2006р., № 780 від 03.09.2008р. та № 843 від 23.11.2016р.

При проведенні аналізу Типового договору оренди землі, можна звернути увагу на виключення важливих пунктів, які є необхідними для орендаря та орендавця, для непорушності їх прав та інтересів.

Загалом, аналізуючи сучасний зміст Типового договору оренди землі, можна зазначити декілька істотних змін:

- предмет договору тепер може мати множинний вигляд;
- уточнено про необхідності зазначення розміру проведеної нормативної грошової оцінки ділянок на дату укладення договору;
- модернізовано розділ договору щодо строку дії;
- доповнено пункт договору щодо обчислення розміру орендної плати;
- видозмінено редакцію пункту договору щодо перегляду розмірів орендної плати;
- прикінцеві положення Типового договору оренди вже не містять перелік документів, які були встановлені в 2004 році як невід'ємна частина договору;
- з Типового договору виключено положення щодо необхідності проведення державної реєстрації договору оренди земельної ділянки; тощо.

Таким чином, сучасний Типовий договір оренди землі має удосконалену, дещо спрощену та відповідну внесеним змінам до земельного законодавства форму. Проте, зміст договору має деякі нюанси, які потребують врегулювання.

ОСОБЛИВОСТІ ДОПИТУ ЕКСПЕРТА ПРИ РОЗГЛЯДІ ЦИВІЛЬНИХ СПРАВ

Губарь Л., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Законодавець у цивільному судочинстві закріпив принцип змагальності, відкривши, тим самим, сторонам широкі можливості для використання своїх правомочностей. Постановлення судом законного та обґрунтованого рішення, у ряді випадків неможливе без спеціальних знань експерта. У зв'язку з цим виникає потреба у проведенні судової експертизи.

Законом України «Про судову експертизу» визначено, що судова експертиза – це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів досудового слідства чи суду.

Цивільний процесуальний кодекс у статті 143 «Порядок призначення експертизи», декларує, що для з'ясування обставин, які мають значення для справи і потребують спеціальних знань у галузі науки, мистецтва, техніки, ремесла тощо, суд призначає експертизу за заявою осіб, які беруть участь у справі. Якщо сторони домовилися про залучення експертами певних осіб, суд повинен призначити їх відповідно до цієї домовленості.

Насамперед ст. 189 ЦПК визначає, що висновок експерта оголошується у судовому засіданні. Для роз'яснення та доповнення висновку експерту можуть бути поставлені запитання. Суд має право з'ясувати суть відповіді експерта на запитання осіб, які беруть участь у справі.

При допиті експерти з'ясовують дотримання процесуального порядку одержання (виявлення, фіксації, вилучення, упаковки) досліджуваних речових доказів, документів, зразків. Порушення порядку вилучення досліджуваних об'єктів і добору зразків може викликати сумніви у допустимості висновку експерта, оскільки є непевними належність таких об'єктів до розслідуваної події та походження зразків від конкретного об'єкта, що перевіряється.

Більшість науковців говорять про те що, суд не може повно і всебічно оцінити висновки експерта. Наприклад, компетенцію експерта, сучасний рівень застосованих дослідницьких методів, повноту, наукову обґрунтованість експерта. Але суд оцінює тільки регулятивну частину висновку експерта. Оцінка допустимості висновку експерта передбачає рівня дотримання вимог Конституції та цивільного процесуального закону під час призначення і проведення експертизи. Згідно зі ст. 189 ЦПК України експерту можуть бути поставлені запитання щодо наявності у нього спеціальних знань та кваліфікації з досліджуваних питань (освіти, стажу роботи, наукового ступеня тощо), що стосуються предмета його експертизи; використаних методик і теоретичних розробок; достатності відомостей, на підставі яких підготовлено висновок; наукового обґрунтування та методів, за допомогою яких експерт дійшов певного висновку; застосовності та правильності застосування обраних принципів і методів до фактів цивільного провадження; інші запитання, що стосуються достовірності висновку.

Але доцільно зауважити, що експерт у своєму висновку вказує питання щодо наявності в нього спеціальних знань та кваліфікації з досліджуваних питань (освіти, стажу роботи, наукового ступеня тощо), які стосуються предмета його експертизи, не відповідають предмету допиту експерта в суді, тому що ці дані містяться в Реєстрі атестованих судових експертів Міністерства юстиції України. Отож, немає сенсу з'ясувати їх у експерта. Якщо у суду виникли якісь сумніви, то він може призначити додаткову експертизу. До експерта повинні ставитися питання які є не зрозумілими, такі як: роз'яснення тексту експертизи та надання йому більшої чіткості, що полегшує його розуміння; наведення додаткових аргументів (серед них і про надійність застосованої методики) й підвищення ступеня обґрунтованості висновків та встановлення нових обставин, які можуть мати самостійне доказове значення.

Як висновок можна сказати, що суб'єкт оцінки висновку експерта не має певних знань, тому висновок експерта повинен бути належним чином аргументований та прийнятний до розуміння судом, іншими учасниками цивільного провадження. Доказова значущість залежить від змісту висновку експерта, якостей опису в ньому перебігу та результатів досліджень. Крім того, учасники судового процесу можуть поставити питання в письмовому вигляді, щоб експерту можна було підготуватися. Це скоротить час перебування експерта в судовому засіданні, а також скоротить витрати на відрядження.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Давидов В.Ю., студ. 1с курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»
Науковий керівник: к.е.н., доц. А.М. Михайлов

Реформування земельних відносин в Україні здійснюється з 1991 року. Основним принципом, який визначив напрям реформування, стало подолання монополії держави на земельну власність і встановлення багатосуб'єктності права власності на землю. Але у зв'язку з відсутністю досконалих інструментів регулювання ринку земель в Україні тимчасово встановлений мораторій (заборона на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення шляхом їх продажу), який обмежує конституційні права власників земельних ділянок, що закріплені частиною першою статті 90 Земельного кодексу України «Власники земельних ділянок мають право продавати або іншим шляхом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину». Мораторій постійно подовжується навіть незважаючи на те, що його існування стримує створення цивілізованого земельного ринку та замість вирішення існуючих проблем призводить до накопичення нових.

Згідно з даними Державного земельного кадастру загальна площа земель України становить 60,35 млн. га, з яких 41,5 млн. га (68,8% території) – землі сільськогосподарського призначення (в тому числі орні землі – майже 33 млн. га). Тобто близько 70% земель в Україні залишаються поза ринком.

Серед основних негативних наслідків продовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення можна виокремити такі: стримування оптимізації сільськогосподарського землеволодіння та землекористування, неможливість поліпшити технологічні умови використання сільськогосподарських земель унаслідок нераціональних розмірів землеволодіння, існування напівлегальних схем, перерозподілу прав власності і користування, неможливість залучення інвестиційних ресурсів.

В свою чергу запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення та його ефективного державного регулювання в Україні дозволить забезпечити реалізацію цілої низки важливих на сьогодні проблем, зокрема:

- ✓ повноцінна реалізація права приватної власності та інших прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення всіма суб'єктами земельних відносин;
- ✓ створення сприятливого ринкового середовища, що забезпечує постійний перехід прав на нерухоме майно до найбільш ефективних власників;
- ✓ кардинальне підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства;
- ✓ раціональний перерозподіл та оптимізація використання земель сільськогосподарського призначення;
- ✓ встановлення об'єктивної ринкової власності земельних ділянок сільськогосподарського призначення у процесі їх економічного обороту; □
- ✓ підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу земель сільськогосподарського призначення та забезпечення стратегічної продовольчої безпеки держави і світу;
- ✓ безперешкодний доступ громадян до землі як ресурсу людського розвитку;
- ✓ збереження та створення робочих місць у сільській місцевості;
- ✓ стимулювання розвитку інститутів громадянського суспільства у питаннях захисту прав власників земельних ділянок.

Встановлення прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення – це не тільки купівля і їх продаж, але й оренда, застава, обмін, дарування і спадкування приватизованої землі заради індивідуального збагачення, можливості ефективного управління.

Варто змінити акценти з короткострокового отримання прибутків до довгострокового раціонального використання і формування земельних ресурсів.

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

Євтіфієва Ю. І., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»
Науковий керівник: доц. Ю.Л. Скляр

Державний земельний кадастр – це єдина державна система земельно-кадастрових робіт, яка встановлює процедуру визнання факту виникнення або припинення права власності і права користування земельними ділянками та містить сукупність відомостей і документів про місце розташування та правовий режим цих ділянок, їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів. Призначенням державного земельного кадастру є забезпечення необхідною інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ і організацій, а також громадян з метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів, контролю за використанням та охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування проектів землеустрою та бізнес-планів.

Ведення Державного земельного кадастру здійснює Держгеокадастр та його територіальні органи. До складу Держгеокадастру та його територіальних органів входять державні кадастрові реєстратори, які здійснюють внесення відомостей до Державного земельного кадастру і надання таких відомостей в межах повноважень, визначених Законом України "Про Державний земельний кадастр" та Порядком "Про ведення Державного земельного кадастру" Державний кадастровий реєстратор має доступ до всіх відомостей Державного земельного кадастру, самостійно приймає рішення про внесення відомостей до нього, надання таких відомостей, а також відмову у внесенні або наданні відомостей. Державний кадастровий реєстратор має посвідчення Державного кадастрового реєстратора і власну печатку, форми та опис яких визначаються Мінрегіон. Втручання будь-яких органів, посадових і службових осіб, громадян чи їх об'єднань у діяльність Державного кадастрового реєстратора, пов'язану із здійсненням державної реєстрації земельних ділянок, забороняється.

Державний земельний кадастр включає дані реєстрації права власності, права користування землею та договорів на оренду землі, обліку кількості та якості земель, бонітування ґрунтів, зонування територій населених пунктів, економічної та грошової оцінки земель. Ведення державного земельного кадастру забезпечується проведенням топографо-геодезичних, картографічних робіт, ґрунтових, геоботанічних, радіологічних, лісо-типологічних, містобудівних та інших обстежень і розвідувальних, реєстрацією права власності на землю, права користування землею і договорів на оренду землі, обліком кількості та якості земель, бонітуванням ґрунтів, зонуванням територій населених пунктів та економічною оцінкою земель. Оперативність і точність даних земельного кадастру забезпечується використанням аерокосмічних зйомок та застосуванням методів дистанційного зондування земної поверхні.

Основним завданням кадастру земель населених пунктів є отримання інформації, її обробка і видача даних про кількісний та якісний склад земель, їх юридичний статус, форми власності, функціональне призначення. Основними об'єктами кадастру земель населених пунктів є земельні ділянки, для яких наводяться дані про їх власників чи користувачів, місцеположення, геометричні розміри, юридично-правовий статус, функціональне використання, їх економічну оцінку.

Основний звітний документ кадастру населених пунктів – земельний баланс. Земельний баланс населеного пункту охоплює весь його земельний фонд і враховує всі зміни у складі землеволодіння, землекористування і угідь за звітний період. Документація із землеустрою та оцінки земель, яка є підставою для внесення відомостей (змін до них) до Державного земельного кадастру, подається Державному кадастровому реєстраторові, що здійснює внесення таких відомостей у паперовій формі та у формі електронного документа. Документи Державного земельного кадастру є його складовими частинами, які створюються, відображаються та змінюються за допомогою програмного забезпечення Державного земельного кадастру.

Кадастрові дані широко використовуються для планування і просторового розвитку населених пунктів, а саме вилучення земель під забудову, прокладання нових, розширення і випрямлення існуючих вулиць і проїздів, скверів, впорядкування багаторічних насаджень, площ та інших місць загального користування, забезпечення комплексного розвитку соціальної, інженерно-транспортної та природоохоронної інфраструктури, обґрунтування політики оподаткування та визначення вартості землі, контролю за раціональним використанням земельних ресурсів.

Щоб земельно-кадастрові дані можна було широко використовувати у повсякденній виробничій діяльності господарств, їх необхідно зробити максимально наочними і доступними для споживачів інформації. Це означає, що земельний кадастр повинен бути простим і вільним від показників, які непотрібні для планування, управління і контролю за правильним використанням земель. Громіздкий кадастр призводить до збільшення штату працівників земельно-кадастрової служби. Земельний кадастр ведеться у строго встановлених документах за загально прийнятою класифікацією угідь. Земельний кадастр буде максимально наочним у тому випадку, коли на кожне землеволодіння і землекористування поряд з текстовою документацією буде складатися картографічний матеріал.

УРОДЖЕНЦІ СУМЩИНИ – ДІЯЧІ УКРАЇНСЬКОЇ РЕВОЛЮЦІЇ 1917 – 1921 РР.

Ємельянова А., студ. 1 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: доц. Л.І. Рожкова

Згідно з указом Президента України, 2017 рік проголошений роком Української революції 1917 - 1921 років, яка стала важливою історичною віхою на шляху до національного та соціального визволення народу, відродження держави – Української народної республіки. Одним з пріоритетних напрямів діяльності органів державної влади, навчальних закладів, визначено вшанування подій та видатних учасників Української революції.

Після початку революції та утворення Української Центральної Ради на Сумщині почали створюватися нові органи влади, формувалися українські військові частини. Уродженці Сумщини взяли активну участь у революційних подіях та формуванні всеукраїнських установ.

Помітне місце серед керівництва Центральної Ради посідав уродженець Сум Павло Іванович Зайцев (1886 – 1965 рр.) Освіту він здобув у Сумській гімназії, згодом навчався на юридичному факультеті Петербурзького університету. В добу Української революції працював на посаді директора канцелярії Генерального Секретарства (Міністерства) освіти УНР, пізніше очолював культурно-освітню службу Армії УНР. Емігрувавши до Польщі, продовжив справу всього життя - дослідження культурної спадщини Т.Шевченка. У Варшаві видав повне зібрання творів поета. Після II Світової війни переїхав до Мюнхена, де став професором Українського Вільного Університету. Автор книг “Життя Тараса Шевченка”, “Перше кохання Шевченка”; видавав часопис “Наше минуле”.

Значну роль в організації українського війська відіграв Василь Захарович Филонович (1890 - 1978) - український військовий діяч, генерал, людина надзвичайно цікавої долі. Народився він у с. Рогізне Сумського повіту, в старовинній козацькій родині. З 1910 р. служив у 123-му піхотному Козловському полку. У роки Першої світової війни закінчив Чугуївське піхотне юнкерське училище, був відправлений на фронт. Після утворення Української Центральної Ради та проголошення рішень військових з'їздів про організацію українського війська, взяв активну участь в українізації свого полку. Наприкінці 1917 р. призначений військовим комендантом Сумщини, де сформував кінний полк, кілька стрілецьких сотень.

У січні-лютому 1918 р., під час наступу більшовицьких російських військ на Київ, очолював ділянку фронту Ворожба-Суми-Гайворон. Пізніше, у ході антигетьманського повстання Директорії УНР, організував Сумський окремих курінь (1500 багнетів) і приєднався до 4-го полку Окремого корпусу січових стрільців. На початку 1919 р. призначений старшиною для окремих доручень при ставці Головного Отамана. Влітку і восени 1919 р. брав участь у боях на більшовицькому і денікінському фронтах. У грудні 1919 р., у складі групи з 32 старшин, направлений у денікінський тил на Катеринославщину для надання допомоги повстанським загонам. Потрапив у полон. Був вивезений денікінцями в Одесу, звідти втік на Кубань і приєднався до повстанців. У 1920 р. на чолі загону відступив у Грузію. Був включений до складу української військової місії у Грузії, обіймав посаду віце-консула у Поті. Звідти таємно проник до Криму, а восени 1920р. разом з російськими військами П.Врангеля виїхав до Туреччини. Невдовзі через Болгарію перебрався до Польщі. Урядом УНР призначений військовим аташе у Болгарії, у 1921 р. виїхав до Чехословаччини, де закінчив військово-технічну школу. У 1939 р. частини Карпатської Січі на чолі з В. Филоновичем взяли участь у боях військових підрозділів Карпатської України з угорською армією, але під натиском переважаючих сил противника відступили на територію Румунії. 22 березня 1939 р. В.Филонович був заарештований перебував у концтаборі. Після звільнення жив у Словаччині, а з 1951 р. - у США. Очолював союз українських ветеранів, Товариство прихильників УНР. Видатними військовими діячами періоду Української революції були: уродженець с. Сопич Глухівського повіту генерал Олександр Петрович Греков - військовий міністр Директорії УНР, головнокомандувач Української Галицької Армії; генерали армії УНР Микола Янчевський з Ямполья, Василь Сварика з с. Салогубівка Роменського повіту, Микола Остряньський з Конотопа, Антон Масляний з с. Кириківка теперішнього Великописарівського району, Олександр Ліницький з Охтирки, Микола Володченко з Глухова, полковник армії УНР Іван Литвиненко з Хоружівки Недригайлівського району - учасник 1-го Зимового походу, командир Запорізької дивізії, розвідник; його земляк з с. Беседівка Микола Букшований - творець дивізії Сірожупанників; розвідниці Сірої дивізії, згодом - зв'язкові Козацької ради Правобережної України Настя Гудимович та Марія Тарасенко з с. Вороніж (нині - Шосткинського району). Організатором Вільного козацтва у всеукраїнському масштабі був Михайло Ковенко, уродженець м. Білопілля. Був членом УСДРП, а в 1917 р. - Української партії соціалістів-самостійників. У Центральній Раді представляв Всеукраїнську Раду робітничих депутатів. Був організатором куреня “Вільних козаків”, йому вдалося організувати 20 сотень Вільного козацтва. У 1918 р., під час війни більшовицької Росії проти Української Народної Республіки, - військовий комендант керівник оборони столиці під час більшовицького повстання у січні 1918 р.

Сторіччя віддаляє нас від доби Української революції. Вивчення біографій, вшанування пам'яті наших земляків – діячів та учасників тих героїчних подій сприятиме глибокому аналізу історичних фактів, засвоєнню уроків минулого.

ОСВІТА ЗА КОРДОНОМ: СТАН ТА ПРОГНОЗИ

Запара С.І., д.ю.н., професор

Молодь - перша реагує на соціально-економічний стан середовища, в якому перебуває. Зміна звичного стану речей, в т.ч. країни перебування є природним для молоді людини, студентського віку, на якій би території вона не мешкала. Так, за даними Організації економічного співробітництва та розвитку у 2012 році у світі налічувалось 4,5 млн. студентів, які навчаються за кордоном, тобто - не у країні свого громадянства. При цьому, за останні 10 років їхня кількість зросла більш ніж вдвічі. Майже половину потоку цієї академічної міграції приймають американські (16%), британські (13%), німецькі, австралійські та французькі (по 6%) університети. Ці країни вважаються найбільш привабливими для іноземних студентів, останні дають їм чималий притік інвестицій та поповнюють кадровий потенціал на ринку праці, - працедавці часто більш прихильні до них, ніж до власних громадян. Привабливість іноземних університетів пояснюється не лише якістю навчання, а і позитивною динамікою працевлаштування та рівнем оплати праці випускників на світовому ринку праці. Молодіжна міграція стимулює молодих осіб до вивчення декількох мов, розширення світосприйняття та удосконалення професійних навичок. І ця тенденція знайшла розвиток і в українському молодіжному середовищі. Можливість навчатися у зарубіжних ВИШах для українців пов'язується із здатністю швидко змінити своє життя на краще. Тому темпи зростання кількості наших співгромадян на закордонних навчальних закладах перевищують світові. Лише за неповними статистичними даними, протягом останніх п'яти років кількість українців у західних університетах збільшилася на 82%, у 2013/2014 навчальному році їх було 40 996 осіб. Приблизно за кордоном у минулому році навчалось понад 46 тис. громадян України. Серед найбільш бажаних для навчання країн були Польща, Німеччина, Росія, Канада, Чехія, Італія, США, Іспанія, Франція, Австралія, Великобританія. У більшості країн українці віддають перевагу гуманітарним або соціальним наукам. Але у Німеччині, Швейцарії, Швеції та Фінляндії користуються відчутним попитом інженерія та природничі науки. Якщо порівнювати два останні роки, то українських студентів за кордоном збільшилося на 19%, або ж 6 501 особу. Більше 4/5 цього приросту склали українці, які навчаються в польських університетах, вони показали найбільш стрімке збільшення як в абсолютному, так і у відносному показниках - з 9 620 до 15 123 осіб¹.

Зазначені показники свідчать про необхідність розробки Нового бачення (назвемо це так) перспектив української молоді в національному просторі. Слід враховувати ту обставину, що молодіжний обмін та інтеграція є природним явищем, яке варто не зупиняти, а контролювати та спрямовувати у потрібне русло. Адже освічені молоді люди потрібні молодій національній економіці. Інше питання – гідна винагорода за кваліфіковану працю. Якщо в Україні не буде створено умов гідної праці, ризики «неповернення» молоді лише будуть посилюватися.

З іншої сторони розбудова національної економіки, розвиток українських навчальних закладів стануть найкращим фактором для свідомого вибору молоді людини, що прагне змінити своє майбутнє на краще. Тому послідовність державної політики в частині розвитку освітнього простору та економічної стабільності здатна вже у найближче десятиліття радикально змінити наявну ситуацію.

¹ Див.: Куди виїжджає українська студентська молодь (ІНФОГРАФІКА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read>

ГЕОДЕЗИЧНІ РОБОТИ, ЯК ОСНОВА СКЛАДОВОГО ПРОЦЕСУ ІНЖЕНЕРНО-ГЕОДЕЗИЧНИХ ВИШУКУВАНЬ

Канівець О.М.

Чубур П. Ю., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»

На сучасному етапі розвитку геодезичні роботи - це величезний спектр інженерних послуг та вишукувань, якісне і правильне виконання яких неможливе без застосування спеціального високоточного обладнання та професійної діяльності інженерів-геодезистів.

Однією із землевпорядних дій, що включаються в землеустрій, є проведення інженерно-геодезичних обстежень і вишукувань. Вони покликані забезпечити землевпорядний проект топографічною основою у вигляді планів і карт та забезпечити наступні землевпорядні дії: утворення нових і впорядкування існуючих землекористувань з усуненням різних незручностей у розміщенні земельних ділянок; уточнення і зміна меж землекористувань на основі схем районного планування, виявлення нових земель для сільськогосподарського і іншого господарського освоєння, відведення і вилучення земельних ділянок, встановлення і зміна меж населених пунктів, проведення ґрунтових, геоботанічних та інших обстежень і вишукувань.

Геодезичні роботи можна розглядати, як основну складову процесу інженерно-геодезичних вишукувань – окремий вид робіт, що виконується з метою створення топографічних карт і планів. Ці роботи призначені для отримання точних, достовірних і актуальних матеріалів та даних (у цифровій, графічній і іншій формах) про ситуацію і рельєф місцевості, існуючі будівлі і споруди (наземні, підземні і надземні) та інші елементи планування, що необхідні для забезпечення раціонального господарського використання земель, ефективної експлуатації і ліквідації землевпорядних об'єктів, обґрунтування передпроектної документації, проектування нових об'єктів, розширення і зміни цільового призначення існуючих, а також створення і ведення державних кадастрів, формування систем обліку технічної інвентаризації об'єктів нерухомості, забезпечення управління територією, проведення цивільно-правових операцій з нерухомістю.

Топографічні карти та плани необхідні для всіх стадій проектно-дослідницьких робіт, які виконуються для топографічного забезпечення геологічної розвідки, розробки родовищ корисних копалин, гідроенергетичного, транспортного будівництва. Вони необхідні для проведення державного і регіонального земельного кадастрів.

Геодезичні роботи виконуються у три етапи. На підготовчому етапі виконується: - отримання технічного завдання і підготовка договірної документації; - збір і аналіз матеріалів попередньо виконаних геодезичних робіт (знімальних мереж, топографічних знімків) на задану територію; - підготовка програми топографо-геодезичних робіт у відповідність з вимогами технічного завдання замовника; - здійснення реєстрації і отримання дозволів на виконання топографо-геодезичних робіт.

На польовому етапі виконується: - рекогносціювальне обстеження території; комплекс польових робіт: створення (розвиток) опорних геодезичних мереж, а також геодезичних мереж спеціального призначення; створення планово-висотних знімальних геодезичних мереж; топографічне знімання, включаючи знімання підземних і надземних споруд; - необхідний об'єм обчислювальних і інших робіт щодо попередньої обробки отриманих матеріалів і даних для забезпечення контролю їх якості, повноти і точності.

На камеральному етапі виконується: - складання (оновлення) топографічних планів - остаточна обробка польових матеріалів і даних з оцінкою точності отриманих результатів; - узгодження (за наявності) нанесених на топографічні плани комунікацій (ліній електропередач, ліній зв'язку, магістральних трубопроводів тощо) з організаціями, у підпорядкуванні яких знаходяться дані об'єкти; за необхідності, внесення змін до топографічних планів; - складання і передача замовникові технічного звіту з необхідними застосуваннями за наслідками виконаних топографо-геодезичних робіт і оригіналами інженерно-топографічних планів (у графічному і цифровому вигляді).

Щоб забезпечити необхідною інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ і організацій, а також громадян з метою регулювання земельних відносин, контролю за використанням та охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування проектів землеустрою, необхідно мати відповідне картографо-геодезичне забезпечення а отже, і виконання топографо-геодезичних робіт.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ЕРОЗІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Канівець О.М.

Величко О. А., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»

Ґрунт - основний компонент наземних екосистем, що утворився протягом геологічних епох в результаті постійної взаємодії біотичних і абіотичних факторів. Як складний біоорганомінеральний комплекс ґрунти є природною основою функціонування екологічних систем біосфери.

Важливою властивістю ґрунтів є їх родючість. Завдяки їй ґрунти є основним засобом виробництва в сільському та лісовому господарствах, головним джерелом сільськогосподарських продуктів та інших рослинних ресурсів, основою забезпечення добробуту населення. Тому охорона ґрунтів, раціональне використання, збереження та підвищення їх родючості - неодмінна умова дальшого економічного прогресу суспільства.

На процес ґрунтоутворення значною мірою впливає господарська діяльність людини. Цей вплив може бути як безпосередній так і побічний, що веде до ерозії ґрунтів.

Залежно від характеру й тривалості процесів руйнування верхніх шарів ґрунту та материнської породи розрізняють геологічну та прискорену ерозію.

Геологічна ерозія - це природний процес, який відбувається протягом геологічних епох і завдяки якому сформувався сучасний характер земної поверхні. Головні фактори, що зумовлюють геологічну ерозію - опади, вітер, крутизна схилу, температурні коливання, фізичні властивості порід. В наших широтах ця ерозія не є небезпечною для сільського чи лісового господарства, бо швидкість процесу руйнування ґрунту дорівнює швидкості процесу ґрунтоутворення.

Шкоди народному господарству завдає водна та вітрова ерозія.

Водна ерозія буває внаслідок змивання й вимивання частин ґрунту опадами, талими та проточними водами. Вона залежить від кількості й інтенсивності опадів, рельєфу, властивостей ґрунту, рослинного покриву. Небезпека водної ерозії полягає не лише в зниженні родючості орного горизонту, а й замулюванні річок, ставків, водойм. Цей вид ерозії поширений на схилах, переважно розораних, і найбільш небезпечний у гірських ландшафтах, в яких знищений лісовий покрив.

Дуже небезпечна яружна ерозія. Ліквідувати її можна лише залісненням та будівництвом спеціальних гідротехнічних споруд.

При річковій ерозії внаслідок швидкої течії води зноситься ґрунт з дна річок і незакріплених берегів. Щоб запобігти цьому, треба оберігати лісові насадження в прирусловій смузі, закріплювати береги за допомогою спеціальних гідротехнічних прийомів.

Вітрова ерозія поширена там, де відсутній природний рослинний покрив, що захищає поверхневі шари ґрунту, розораного на великих площах. Локальна вітрова ерозія спостерігається і на безструктурних піщаних ґрунтах. Особливо небезпечні піски біля озер та на узбережжях морів, де часто дмуть сильні вітри.

Причиною вітрової ерозії, крім несприятливих кліматичних умов, є руйнування зернистої структури ґрунту внаслідок неправильної обробки та відсутності надійного його захисту. Надмірне випасання худоби в посушливих степах, яке призводить до знищення дернини, теж може спричинити вітрову ерозію.

Залежно від швидкості вітер видає різної величини дрібнозем і переносить його на значну відстань. При інтенсивній вітровій ерозії виникають так звані чорні бурі, під час яких у повітря піднімаються мільйони тонн ґрунту. Чорні бурі катастрофічно знижують родючість ґрунту не тільки в тих місцях, де вони виникають, а й завдають шкоди сільському господарству в тих районах, де відкладаються пилові маси.

На Україні найбільш небезпечні щодо виникнення вітрової ерозії степові та деякі лісостепові райони. Причини цих ерозійних процесів не лише в несприятливих породних умовах, а й у зниженні в минулому ґрунто-закріплюючої рослинності, руйнуванні структури ґрунтів, зменшенні загальної лісистості.

Останнім часом у деяких районах зрошування спостерігається іригаційна ерозія від зрошування ґрунту напуском води й, зокрема, від його дощування. Неправильне зрошування може призвести до засолювання ґрунтів. Після випаровування води розчинні солі, що містяться в ній, залишаються в приповерхневих шарах, що зумовлює їх засолення. Щоб запобігти цим явищам, треба проводити хімічний аналіз вод і відповідно визначати спосіб зрошування.

Завдання охорони ґрунтів полягають у втіленні в життя науково обґрунтованої системи організаційно-господарських, агротехнічних лісомеліоративних та гідротехнічних заходів, спрямованих на раціональне використання земельних ресурсів, збереження й підвищення родючості ґрунтів, відтворення їхньої продуктивності з метою найкращого використання всіх біологічних можливостей наземних екосистем.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ОХОРОНИ ТА МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ

Канівець О.М.

Конституція України декларує, що земля є основним національним багатством, яка перебуває під особливою охороною держави. Питання ощадливого, ефективного, раціонального використання та охорони земельного фонду, відтворення родючості ґрунтів є складовою національної безпеки держави.

Охорона земель – система правових, організаційних, економічних, технологічних та інших заходів, спрямованих на раціональне використання земель, запобігання необґрунтованому вилученню земель сільськогосподарського призначення для несільськогосподарських потреб, захист від шкідливого антропогенного впливу, відтворення і підвищення родючості ґрунтів, підвищення продуктивності земель лісового фонду, забезпечення особливого режиму використання земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення.

Земельне законодавство надає землевласникам та землекористувачам широкі права щодо самостійного господарювання на землі. Однак відповідно Конституції України статті 41 така діяльність не повинна завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі.

Зростаючі антропогенні навантаження на земельні ресурси визначають необхідність охорони земель України й організацію їх раціонального використання як одне з головних стратегічних завдань державної політики. І такий підхід не є безпідставним. Адже надмірне антропогенне навантаження на землі сільськогосподарського призначення, супроводжується зниженням гумусу в ґрунті, зростанням еродованості, погіршенням стану меліоративних земель та іншими негативними процесами.

У всіх регіонах країни лімітуючими умовами розвитку сільськогосподарського виробництва є негативні тенденції змін ґрунтового покриву. Частішими стають шкідливі впливи певних технологічних процесів на природне середовище, які призводять до порушення ланок екологічного ланцюга.

Тому найважливішим завданням державного управління в сфері охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування є організація моніторингу земельних ресурсів, як комплексної системи спостережень за станом земель, оцінки й прогнозу змін їх до стану під впливом антропогенних і природних чинників.

Моніторинг земель — важлива функція управління у сфері використання та охорони земель. Його об'єктом є землі України незалежно від форм власності на землю, цільового призначення та характеру використання.

Метою земельного моніторингу є прогноз змін у землекористуванні, які очікуються від господарської діяльності, та наслідків, що можуть виникнути при цьому.

До завдань моніторингу земель відносяться: довгострокові систематичні спостереження за станом земель; аналіз екологічного стану земель; своєчасне виявлення змін стану земель, оцінка цих змін, прогноз і вироблення рекомендацій про попередження і усунення наслідків негативних процесів, інформаційне забезпечення ведення державного земельного кадастру, землекористування, землеустрою, державного контролю за використанням і охороною земель, а також власників земельних ділянок.

Спостереження за станом земель, залежно від терміну та періодичності їх проведення, поділяються на чотири групи: базові (вихідні), що фіксують стан об'єкта спостережень на початковій стадії ведення моніторингу земель; періодичні (через рік і більше); оперативні (фіксують зміни протягом року); ретроспективні (історичний аналіз попередніх спостережень).

Моніторинг земель здійснюється відповідно до загальнодержавних і регіональних (місцевих) програм. Інформація про стан земельних ресурсів та їх використання, яку отримано у процесі ведення моніторингу, нагромаджується в архівах і банках даних автоматизованої інформаційної системи. На основі зібраної інформації і результатів оцінки стану земель складаються оперативні зведення, наукові прогнози і рекомендації, які направляються до місцевих органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та інших державних органів для вжиття заходів щодо запобігання негативним процесам і ліквідації їх наслідків. Отримані матеріали об'єктивно характеризують фізичні, хімічні, біологічні процеси у навколишньому середовищі, рівень забруднення ґрунтів, що дає можливість органам державного управління пред'являти до землекористувачів певні вимоги щодо усунення правопорушень у сфері використання та охорони земель.

З огляду на викладене, моніторинг земель є засобом отримання об'єктивної інформації як інструменту прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень щодо раціонального використання та охорони земель.

РОЛЬ ПЕРЕКЛАДАЧА В НОТАРІАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Капустян В.О, студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: А.В. Шульженко

Нотаріальний процес - діяльність, безпосередньо пов'язана з необхідністю використання різних методів і засобів юридичної техніки. В нотаріальному процесі існує система вимог, що пред'являються до нотаріального провадження, які містяться в Правилах ведення нотаріального діловодства.... Оскільки нотаріальний процес - різновид юридичного процесу і зводиться до передбаченого законом порядку здійснення нотаріальних дій, він характеризується складним структурним змістом. Елементами нотаріального процесу є його суб'єкти, стадії та провадження, які дозволяють окреслити межі в просторі і часі та предметний склад цієї форми діяльності.

Згідно з нашим питанням, ознайомимося саме з системою суб'єктів нотаріального процесу. Обов'язковим суб'єктом нотаріального процесу є нотаріальний орган — нотаріус або особа, яка виконує нотаріальні функції. Нотаріально-процесуальні відносини складаються у процесі нотаріальної діяльності між нотаріусом, з одного боку, і будь-яким іншим суб'єктом процесу — з другого. Інакше кажучи, всі суб'єкти нотаріального процесу з моменту виникнення процесуальних відносин перебувають у правовому зв'язку з нотаріальним органом, мають щодо нього права та обов'язки.

Усі суб'єкти нотаріальних процесуальних відносин залежно від функцій, цілей участі у процесі можуть бути поділені на три групи. Першу складають нотаріальні органи: державні та приватні нотаріуси, посадові особи органів місцевого самоврядування, консульських установ України.

Другу групу утворюють юридично заінтересовані особи. Виходячи із змісту ч. 5 ст. 8 Закону «Про нотаріат», це фізичні та юридичні особи, за дорученням яких або стосовно яких вчинювались нотаріальні дії.

До третьої групи належать особи, які не заінтересовані в результаті нотаріальної справи, але також беруть участь у нотаріальному процесі (експерти, перекладачі, хранителі та опікуни спадкового майна тощо). Мета їх участі у процесі — сприяти нотаріальній діяльності й винесенню нотаріусом законного та обґрунтованого правозастосовчого акта.

Нас цікавить третя група, а саме — перекладачі. Питання процесуального становища перекладача, його прав та обов'язків, відповідальності у нотаріальному процесі досліджувалися у роботах багатьох українських вчених. Необхідність звернення до висвітлення проблематики участі в нотаріальному процесі перекладачів та їх процесуального становища обумовлена важливістю і неврегульованістю цього питання ні в Законі України "Про нотаріат", ні в Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України. Так, за п. 10 ст. 34 Закону до повноважень нотаріуса входить засвідчення вірності перекладу документів з однієї мови на іншу. Аналогічна функція щодо можливості перекладу тексту оформлюваних документів нотаріусом і перекладачем передбачена також і в ст. 15. Тобто фактично в цих нормах йдеться про вчинення перекладу як самостійної нотаріальної дії.

Щодо процесуального становища перекладача в нотаріальному процесі України, то це питання не менш важливе для захисту прав осіб, які беруть участь у нотаріальних провадженнях. Адже особа яка звертається за допомогою, повинна бути впевнена що їй нададуть кваліфіковану допомогу. Так, п.п. 2.1 п. 2 гл. 8 Порядку передбачається: якщо нотаріус не знає відповідних мов (однієї з них), переклад документа може бути зроблений перекладачем, справжність підпису якого засвідчує нотаріус. При цьому перекладач, поряд з документом, що встановлює його особу, повинен надати документ, який стверджує його кваліфікацію. Але який саме це має бути документ, на жаль роз'яснення немає.

Також хочеться звернути увагу на деяку неузгодженість. Якщо нотаріус особисто робить переклад, то він має посвідчувати його правильність і він буде нести відповідальність за правильність перекладу. Якщо він не знає відповідної мови, то переклад документа може бути зроблений перекладачем. Нотаріус же в даному випадку не несе відповідальності за неправильно зроблений переклад, а тільки засвідчує справжність підпису перекладача на документі. Перекладач в нотаріальному процесі має здійснювати не тільки переклад нотаріальних документів, його участь обумовлена також необхідністю перекладу юридично значимих роз'яснень нотаріуса щодо прав і обов'язків осіб, які звернулися за вчиненням нотаріального провадження. Тому перекладач в нотаріальному процесі має супроводжувати особу і робити синхронний переклад роз'яснень нотаріуса і тим самим сприяти громадянам у вчиненні нотаріального процесу та захисті їхніх прав. Виходячи з цього, можна сказати, що діяльності перекладача в нотаріальному процесі має сприйматися значно ширше.

На сьогодні нотаріус має попереджати перекладача про можливу цивільну відповідальність за ст. 1166 ЦК України, якщо особі через неправильний переклад буде завдана шкода. При цьому для перекладачів незнання чи погане знання юридичної термінології, а для юристів, які взяли за переклад, - погане знання іноземної мови не повинно бути підставою для звільнення від відповідальності. До речі, це положення має спонукати студентів до найдосконалішого оволодіння як юриспруденцією, так і іноземними мовами.

ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ ЮРИДИЧНОЇ ТЕХНІКИ ПРИ КОНСТРУЮВАННІ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИХ НОРМ

Клочко А.М., к.ю.н, доцент
Сокрута О.О., студ. 1 м. курсу ЮФ, спец. «Право»

Юридична техніка є сукупністю методів, засобів і прийомів, які використовуються у відповідності до прийнятих правил при виробленні та систематизації нормативно-правових актів для забезпечення їх досконалості. До основних правил юридичної техніки найчастіше відносять: 1) найповніше, адекватне волевиявлення законодавця; 2) раціональну організацію та послідовність викладу нормативних актів; 3) відсутність прогалин і регіональних протиріч у нормативних правових актах в усій системі законодавства; 4) стислість і компактність викладу правових норм; 5) ясність, простоту і доступність мови нормативних правових актів, точність і визначеність використовуваної термінології та інші правила. Проте, у чинному законодавстві України зустрічаються достатньо багато випадків порушення базових правил юридичної техніки. Зокрема, мова йде про кримінальне законодавство України. У зв'язку зі зміною загального економічного фону в країні законодавець визначає об'єктами кримінально-правової охорони ті суспільні відносини, що набувають особливої цінності для стабільного функціонування суспільства. Останнім часом серед науковців проводяться дискусії щодо можливості визнання сфери банківської діяльності самостійним інститутом кримінально-правової охорони. З урахуванням факторів соціальної обумовленості криміналізації суспільно-небезпечних діянь допускаємо, що формування ефективного інституту кримінально-правової охорони банківської діяльності є питанням найближчої перспективи розвитку кримінального законодавства України. Більш того, за останні роки були криміналізовані та включені до структури Кримінального кодексу України (далі ККУ) такі суспільно небезпечні діяння як: «Доведення банку до неплатоспроможності» (ст. 218-1 ККУ) та «Порушення порядку ведення бази даних про вкладників або формування звітності» (ст. 220-1 ККУ). Погоджуючись зі своєчасністю криміналізації вказаних суспільно-небезпечних діянь не можливо не помітити деякі порушення правил юридичної техніки як при розміщенні цих норм в структурі чинного ККУ так і при формулюванні диспозицій та використанні окремих юридичних термінів. Наприклад, О.О. Дудоров та Р.О. Мовчан звернули увагу на те, що присвоєння кримінально-правовій нормі «Доведення банку до неплатоспроможності» номеру 218-1 суперечить як загальним правилам розміщення нових статей в кримінальному законодавстві, так і правилам розташування підпорядковано спеціальних норм. На думку вчених, кримінально-правова норма, в якій йдеться про доведення банку до неплатоспроможності, мала би бути розміщена або безпосередньо в ст. 219 КК (наприклад, в її частині 2), або услід за ст. 219 «Доведення до банкрутства» з присвоєнням їй порядкового номеру «219-1». Це не єдине спірне питання, що стосується не достатньо професійного підходу щодо конструювання та розміщення кримінально-правових норм в структурі чинного ККУ. Так, суб'єкт злочинів у сфері банківської діяльності характеризується як загальними ознаками (наприклад, у ст. 209 КК), так і спеціальними ознаками (у ст. 220-1 КК), де спеціальним суб'єктом є керівник або інша службова особа банку; доведення банку до неплатоспроможності (ст. 218-1), де спеціальним суб'єктом є пов'язана з банком особа). Спеціальними суб'єктами злочинів у сфері банківської діяльності є: керівник, інша службова особа банку, пов'язана з банком особи у значенні, визначеному ЗУ «Про банки і банківську діяльність». У ст. 220-1 КК України поряд із керівником суб'єктом цього злочину визначено службову особу банку. При цьому чинне законодавство, зокрема ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб», не містить роз'яснень стосовно того, хто саме є службовою особою банку. У зв'язку з цим із урахуванням положень ч. 3 ст. 18 КК України потребується максимальне уточнення кола осіб, які належать до службових осіб банківських установ. Так, наприклад, ст. 368 КК України містить примітку з роз'ясненнями, хто є службовими особами, які займають відповідальне становище, особливо відповідальне становище тощо. Стаття 368-2 КК України також містить відповідні роз'яснення. Таким чином, до правил, що регулюють структуру та зміст як правового акту так і змісту формулювання правових норм необхідно віднести: логічну послідовність викладу правової інформації, яка досягається за допомогою дотримання вимог, згідно з якими формулювання нормативних приписів має бути точним, чітким і стислим; внутрішню єдність і взаємозв'язок юридичного матеріалу; відсутність суперечностей і прогалин у тексті правового акту чи правової норми. Недоліки чинного кримінального законодавства, які закріплюють відповідальність за злочинні посягання у сфері банківської діяльності, виражаються в основному: в обмеженому колі кримінально-правових норм, які встановлюють відповідальність за суспільно небезпечні діяння у сфері банківської діяльності залежно від їх видового об'єкта; у відсутності забезпечувальних норм, що передбачають відповідальність за суспільно небезпечні посягання у сфері банківської діяльності, щодо яких існує потреба криміналізації, обумовлена відповідними факторами криміналізації суспільно небезпечних діянь; у порушенні правил юридичної техніки при розміщенні кримінально-правових норм у структурі КК України. Вважаємо, що усунення вказаних недоліків дозволить сформувати більш ефективне кримінальне законодавство.

АНТРОПОЛОГІЧНИЙ ТРЕНД: УСВІДОМЛЕНИЙ СУЇЦИД (НОМО MOBILIS)

Книш І.В., к.філол.н., доцент

Е. Дюркгейм, фр. соціолог, у праці «Самогубство» (1897) довів, що суїцид (лат. *suicaedere* – вбивати себе) лише видається зумовленим особистими чинниками, а насправді є соціальним фактом. Виокремивши типи суїцидів (**альтруїстичний, егоїстичний, аномічний і фаталістичний**), зауважив, що індивіди, які мають більш потужну мережу соціальних зв'язків, менш схильні до самогубства, ніж ті, хто слабо пов'язані із життям груп. Сплив час, життя змінилося, суспільство «дерева життя» перетворилося на «ліс життя», й уже у «мережевому суспільстві» відбуваються радикальні зміни, виникає новий антропологічний тренд: **усвідомлений суїцид**. Самознищуються, зникають звичні для людського існування інститути, такі як: сім'я, право, освіта, культура тощо, натомість з'являються практики трансгресії (англ. *transgression* – перехід, пересування), трансформації (пізнюлат. *transformatio* – перетворення), трансфігурації (англ. *transfiguration*, лат. *transfiguratio* – похідне від грецьк. *μεταμόρφωσις* (*metamorphosis*, *метаморфоза*) – видозміна, зміна), суїцидальні практики й експериментування над собою, агресія (лат. *aggressio* – напад) зі знищенням середовища існування тощо. Отже, вочевидь відбувається своєрідна «еволюція людини» від *Homo habilis* (людина вміла) → *Homo erectus* (людина, яка рухається прямо) → *Homo ergaster* (людина, яка працює) → *Homo sapiens* (людина розумна) до **Homo mobilis**, (людина, яка сидить), – із мобільним телефоном, смартфоном, планшетом, комп'ютером або ноутбуком (кіборгом, мутантом, транс- або постлюдиною).

Розглянемо приклади антропологічних трендів відходу людини: з'являються нові професії та види діяльності: **аквізитор** (лат. *acquisitor* – здобувач), **андерайтер** (англ. *underwriter* – гарант, страхувальник), **дворецький** (батлер, мажордом, хаусхолд-менеджер, помічник у господарстві), **елент-менеджер** (англ. *elent* – «вони пішли», *manager* – організація і проведення заходів), **комівояжер** (франц. *commisvoyageur* – подорож із комерційною метою), **лайф-коучер** (англ. *life* – життя, спосіб життя, *coaching* – інструктування, наставництво, тренування, репетиторство), **спічрайтер** (англ. *speech* – мова, *write* – писати), **сюрвеєр** (англ. *survey* – огляд, зйомка, межування), **тітестер** (англ. *tee* – чай, *test* – куштувати), **трейдер** (англ. *trade* – торгівля), **хед-хантер** (англ. *head-hunter* – полювання за головами); **чоловік (дружина) на годину** тощо. Формується новий спосіб життя, з'являються нові звички, потреби, інтереси, цінності; збільшується обсяг і кількість послуг/обов'язків (догляд за тваринами, виховання дітей, ремонт квартири, машини, побутової техніки тощо), які **Homo mobilis** перекладає на плечі інших. Чоловіки вдаються до утилітарного використання своїх жінок, звільняючи себе від будь-яких зобов'язань, шлюбу, праці, відповідальності, обов'язків, хатніх справ і клопотів із самообслуговування (що є характерною рисою «суспільства споживачів»). Усе це призводить до того, що **людина втрачає свої базові навички й уміння**. З'явилося нове явище в культурі – **аутсорсинг** (від англ. *outsourcing* (*outer-source-using*) – використання зовнішнього джерела і/або ресурсу): ми не рахуємо подумки, а користуємося калькуляторами; не пишемо, а друкуємо на клавіатурі; не запам'ятовуємо інформацію, а розміщуємо її в записниках (електронних чи віртуальних) тощо. Більшість Учні (Студентів) майже не готуються до занять, іспитів або заліків, обмежуючись лише деякими функціями інформаційних джерел: пошук інформації в Internet-і, копіювання, вставка та збереження, при цьому не наважуючись (або не спроможні) прочитати, виправити помилки, скоротити й ознайомитися з вихідним документом. Варто звернути увагу і на такі процеси: робота набуває виразних ознак віртуальності; стирається межа між містом і селом; збільшення чисельності користувачів соціальних мереж зумовлює, з одного боку, розширення поверхневих контактів, зв'язків, зустрічей, з іншого – посилення не особистісних начал, а індивідності, відокремленості, ізольованості: люди ховаються за ніками (нікнеймами) (від англ. *nick*, *nickname* – прізвисько, анонім), аватарами (санскр. *अवतार*, *avatāra* – сходження), псевдонімами (грецьк. *ψευδής* – помилковий, *ὄνομα* – ім'я; кит. 號/号 *hào*; яп. 号 *gō*); погіршуються навички й уміння роботи зі складною інформацією і довгими текстами; формується снєк-культура (англ. *snack* – легка закуска) – ми на ходу їмо, п'ємо, переодягаємося, розв'язуємо питання, спілкуємося, робимо мейк-ап (англ. *make-up* – обробка, накладання косметик), шукаємо стосунків без шлюбних зобов'язань (*boyfriend* та *girlfriend*), кохаємося, народжуємо та виховуємо дітей, робимо кілька справ одночасно тощо. Вочевидь, людина відчуває бажання не просто мати, а мати швидко і легко, не докладаючи зусиль, без зайвих хвилювань та обтяжливих наслідків, і це на тлі прямого, доволі агресивного й адресного маркетингу.

Таким чином, **ми надаємо машинам право жити за нас, перестаємо бути самими собою, замінюючи базову турботу про себе гедонізмом** (давньо-грецьк. *ἡδονή* – насолода, задоволення), **втрачаємо здатність мислити, а отже, й свою особистість** (авторство, здатність обирати, здійснювати вчинки та нести за них відповідальність, висловлюватися, мати й обстоювати власну думку тощо), **все людське, ми себе вбиваємо**. Тому на часі формування образу людини майбутнього – номади-кочівника та «гіф (hyphe)-суспільства», в якому ІКТ (інформаційно-комунікаційні технології) із засобів поневолення перетворюються на засоби звільнення, чого можна досягти, на нашу думку, шляхом зміни нашої онтологічної ідентичності.

ДЕРЖАВНА СИСТЕМА КООРДИНАТ УСК-2000 ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ СВІТОВИМИ СИСТЕМАМИ КООРДИНАТ

Ковальчук В.С.

Єдина система геодезичних координат 1942 року була запроваджена постановою Ради Міністрів СРСР № 760 від 7 квітня 1946 року.

У 1970-роках із впровадженням супутникових і комп'ютерних технологій геодезія стала наукою планетарного масштабу. Національні геодезичні системи відліку перестали задовольняти потреби науки і практики.

Сучасний рівень розвитку землевпорядного виробництва вимагає запровадження нових більш точних, мобільних та зручніших систем визначення просторових координат і створення геодезичних мереж. Тому сьогодні і виникла необхідність переходу на нову геодезичну систему УСК-2000. Вона в повній мірі відповідає сучасним технологіям і системам координат, прийнятим у розвинених країнах світу. Введення УСК-2000 – це надзвичайно складна наукова і технічна робота, яка потребувала великої кількості спостережень.

Система координат УСК-2000 року чітко узгоджена з Міжнародною референчною системою координат ITRS/ITRF2000 на епоху 2005 р., яка закріплена пунктами космічної геодезичної мережі.

Державна геодезична референцна система координат УСК-2000 встановлена для забезпечення виконання топографо-геодезичних і картографічних робіт на території України. Ця система отримана в результаті сумісного вирівнювання вимірювань пунктів Української перманентної мережі спостережень Глобальних навігаційних супутникових систем і Державної геодезичної мережі 1-4 класів на епоху 2005 року. Система координат УСК-2000 закріплена пунктами Державної геодезичної мережі.

Просторове розташування положення точки (чи будь-якого об'єкту) на поверхні Землі або біля неї може бути описане за допомогою координат. Їх однозначність можлива за умови повної визначеності референцної системи координат, до яких вони належать. Як відомо, референцна система складається з поверхні відносності та з системи координат. В світі існує багато різних референцних систем координат. В кожній з них координати місцеположення одного і того ж самого об'єкту будуть різними, це пов'язано з відмінностями взятих за основу поверхонь відносності в цих референцних системах. Для інтерпретації отриманих координат необхідно знати до якої системи віднесені ці координати, а також математичну модель цієї системи. При переході із однієї системи в іншу необхідно знати параметри зв'язку між ними.

Шляхом застосування різних методик дослідження, визначено, що після її введення постає питання співвідношення УСК-2000 і системи координат 1963 року, в якій на даному етапі ведення державного земельного кадастру виконують роботи із земельно-облікових та інших земельно-кадастрових робіт. У державі повинна бути єдина система координат. Але тут є ще і проблема картографічної якості виконання робіт з видання державних актів, що пов'язано з неналежною якістю картографічної основи. Такі матеріали можуть бути використані як просторова компонента частина державного земельного кадастру, що виявить дуже багато помилок у координатах і площах земельних ділянок.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПЕРЕГЛЯД РІШЕНЬ ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДІВ

Котвяковський Ю.О.

Відповідно до ч. 1 ст. 51 Закону України «Про третейські суди» рішення третейського суду є остаточним і оскарженню не підлягає. Остаточність третейського рішення передбачає неможливість його перегляду у апеляційному чи касаційному порядку. Це означає, по-перше, що третейське рішення не може бути переглянute по суті компетентним державним судом, по-друге, законодавством не передбачено можливості утворення третейської апеляції. Реалізація такого підходу, в першу чергу, має сприяти оперативності третейського розгляду.

У цьому зв'язку, наділення державних судів компетенцією, щодо здійснення контрольної функції по відношенню до третейського судочинства з підстав визначених законом, не викликає сумнівів. Можливість же перегляду третейських рішень державними судами по суті, вочевидь суперечила б волі сторін, які укладаючи третейську угоду, прагнули вирішення їх спору саме у рамках третейського розгляду.

Однак, третейський суд розглядаючи справу, може припуститись помилки щодо застосування правових норм, оцінки доказів та ін. Безмовно, така проблема притаманна не лише третейським, але й державним судам. Так, у 2015 році місцеві загальні суди України розглянули понад 1 млн 197 тис. справ і матеріалів цивільного судочинства, апеляційні суди переглянули майже 94 тис. судових рішень у цивільних справах; із них скасовано 40% судових рішень від кількості переглянутих, змінено – 6,2%. Таким чином, майже половина рішень, які оскаржувались до судів апеляційної інстанції, мали певні недоліки, у зв'язку з чим були скасовані чи змінені. Усунення недоліків рішень, у рамках державної судової системи, є основним завданням судів апеляційної та касаційної інстанцій.

Натомість у третейському судочинстві відсутній встановлений законом процесуальний механізм виправлення допущеної при розгляді справи помилки. Як зазначалось, контроль з боку державних судів щодо третейських рішень здійснюється у межах підстав визначених у ст. 51 Закону України «Про третейські суди» та ст.389-5 Цивільного процесуального кодексу України.

Як свідчить практика розгляду справ про скасування рішень третейських судів, наявна певна кількість справ, у яких компетентні суди констатують факти порушення прав учасників третейського розгляду, що допущені третейськими судами. При цьому суди відмовляють у скасуванні третейського рішення, оскільки такі порушення не визначені законом як підстави для його скасування.

Так, Дніпровським районним судом м. Києва було розглянуто цивільну справу № 755/16790/14-ц за заявою ОСОБА_1, заінтересовані особи: Публічне акціонерне товариство «Укрсоцбанк», ОСОБА_2 про скасування рішення Постійно діючого третейського суду при Асоціації українських банків від 28 березня 2014 року по справі №376/14,

Звертаючись до суду, заявник ОСОБА_1 просив скасувати рішення третейського суду мотивуючи тим, що про час та місце розгляду справи третейський суд не повідомив відповідача ОСОБА_1, як учасника третейського розгляду, чим позбавив відповідача можливості реалізувати своє право на участь у розгляді справи в третейському суді, висунути свої заперечення в частині пред'явлення банком вимог до відповідача, як поручителя, зважаючи на те, що предметом дослідження в третейському суді були додаткові угоди до кредитного договору, який укладено з ОСОБА_2, про наявність яких поручителю стало відомо лише зі змісту рішення третейського суду, в той же час межі відповідальності поручителя є окремими предметом доказування, однак третейський суд не надав оцінку відносинам, що склалися, та передчасно ухвалив рішення про задоволення позову.

Аналізуючи зібрані у справі докази у їх сукупності, суд прийшов до висновку, що заявником ОСОБА_1 не доведено наявності підстав для скасування рішення Постійно діючого третейського суду при Асоціації українських банків від 28 березня 2014 року по справі №376/14, оскільки третейським судом ухвалене рішення з питань, які не виходили за межі третейської угоди, в той же час заявник ОСОБА_1 звернулася до компетентного суду із заявою про скасування рішення третейського суду з підстав, які не передбаченні ст. 51 Закону України «Про третейські суди» та ст.389-5 Цивільного процесуального кодексу України, оскільки зазначеними правовими нормами не передбачено підстав для розгляду компетентним судом заяв про скасування рішення третейського суду у разі порушення прав учасника третейського розгляду на участь у розгляді справи в третейському суді.

З огляду на викладене, суд прийшов до висновку, що заява ОСОБА_1, про скасування рішення Постійно діючого третейського суду при Асоціації українських банків від 28 березня 2014 року по справі №376/14, є необґрунтованою та такою, що не підлягає задоволенню в повному обсязі.

У зв'язку з цим, на нашу думку, набуває актуальності питання третейської апеляції для здійснення контролю за дотриманням прав і свобод учасників третейського розгляду у рамках третейського судочинства. Ми вважаємо, що така процедура повинна мати місце, але вона повинна виходити із добровільної домовленості сторін. Такий підхід до оскарження рішень третейських судів відповідав би духу Закону України «Про третейські суди», не порушував би його єдність та саму природу третейського судочинства. Третейська апеляція не повинна мати постійної основи, а з'являтися лише за умови внесення сторонами такого положення до третейської угоди. В іншому разі, рішення третейського суду набирає чинності і, за умови отримання виконавчого документа, набуває характеристик «наказу, повеління, імперативу, що адресується як учасникам процесу, так і відповідним органам», хоча по суті є незаконним.

З урахуванням даних обставин, вважаємо, що ч. 1 ст. 51 ЗУ «Про третейський суд» доречно було б викласти у наступній редакції: «Рішення третейського суду є остаточним і оскарженню не підлягає. В той же час таке рішення може бути переглянute в порядку третейської апеляції, якщо це було передбачено третейською угодою сторін». Безумовно, такий підхід убезпечить сторони третейського судочинства від можливих помилок правового характеру, які може допустити суд як ненавмисне, так з інших підстав. Це відкріє шлях до реальної гарантії законності третейського судочинства та підвищить правову безпеку його рішень, що у свою чергу, сприятиме його популярності в державі.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ І ОХОРОНОЮ ЗЕМЕЛЬ

Коротенко В.О. студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»
Науковий керівник: доц. Ю.Л. Скляр

Контроль за використанням та охороною земель є однією з важливих функцій державного управління у зазначеній сфері суспільних відносин. Його завдання полягають у забезпеченні додержання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями і громадянами вимог земельного законодавства України. Контроль за охороною земель здійснюється: а) за усіма без винятку суб'єктами земельних відносин, а не лише за юридичними і фізичними особами; б) стосується всіх земель незалежно від форм власності.

Державний контроль за використанням і охороною земель являє собою діяльність компетентних органів держави, спрямовану на додержання вимог земельного законодавства, забезпечення гарантій реалізації земельно-правових норм та утвердження законності у земельних відносинах. Він дає можливість застосовувати до порушників земельного законодавства дієві заходи дисциплінарної, адміністративної та кримінальної відповідальності.

Основним органом, що донедавна здійснював дієвий державний контроль за використанням і охороною земель була Держземінспекція, яка входила до складу Державної інспекції сільського господарства, але наразі, окрім зазначеної установи, функції контролю виконує низка виконавчих органів. При чому Держземінспекція повинна, уже два роки, як бути розформованою, а її функції – передані іншому контролюючому органу.

Основними функціями Держземінспекції були такі: участь у межах своєї компетенції в реалізації державної політики у сфері земельних відносин; організація та здійснення державного контролю за використанням та охороною земель; узагальнення практики застосування законодавства з питань, що належать до її компетенції, розроблення пропозицій щодо його вдосконалення. Держземінспекція організовувала і здійснювала контроль за додержанням органами державної влади, підприємствами, установами, організаціями, громадянами земельного законодавства; використанням земельних ділянок відповідно до цільового призначення; додержанням законодавства у процесі укладання цивільно-правових угод, надання у користування, передачі у власність, вилучення земельних ділянок; виконанням комплексу необхідних заходів щодо захисту земель від водної і вітрової ерозії, їх псування, забруднення хімічними та радіоактивними речовинами і стічними водами, їх підтоплення, заболочування, ущільнювання та інших процесів, що ведуть до погіршення стану земель. Крім того, Держземінспекція в межах своєї компетенції могла вживати заходи до усунення порушень земельного законодавства, видавати спеціальні дозволи власникам землі та землекористувачам на зняття і перенесення ґрунтового покриву земельних ділянок та ін.

Всі ці функції Держземінспекція повинна була виконувати до 2015 року 30 червня. В цей день Кабінет Міністрів постановив: 1. Ліквідувати як юридичні особи публічного права територіальні органи Державної інспекції сільського господарства; 2. Установити, що територіальні органи, які ліквідуються згідно з пунктом 1 цієї постанови, продовжують виконання своїх функцій і повноважень до їх передачі відповідним органам виконавчої влади.

Після чого більшість функцій було передано таким органам: реєстрація та облік на Міністерство внутрішніх справ, функції із здійснення державного нагляду (контролю) в частині експлуатації та технічного стану машин - на Державну службу з безпеки на транспорті, функції із здійснення сертифікації насіння і садивного матеріалу - на Державну службу з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, функції із здійснення державного нагляду (контролю) в частині дотримання земельного законодавства, використання та охорони земель усіх категорій та форм власності, родючості ґрунтів - на Державну екологічну інспекцію.

Всі органи повинні були виконувати функції тимчасово, адже 20 липня 2015 року було прийнято рішення, що всі функції по контролю за використанням і охороною земель передаватися Держжекоінспекції не будуть, адже вона не підлягає реформуванню. Тому ці обов'язки будуть покладені на них на певний термін до створення нової служби, яка повинна була з'явитися через три місяці.

На цьому ліквідація Держземінспекції і закінчилася, в результаті чого її функції (більшість) були покладені на Державну екологічну інспекцію, яка, в свою чергу, теж є тимчасовим виконувачем обов'язків охорони та використання земель. Крім того, Держжекоінспекція зараз також перебуває напередодні реформування. В той же час нова служба, яка повинна була взяти всі функції на себе, – так і не з'явилася, що призвело до курйозу. Ніби, Держземінспекція і виконує свої функції але не повністю (теж стосується і Держжекоінспекції) і доки уряд «формує новий незалежний орган контролю», землі України знаходяться в постійній зоні ризику і їх стан залежить тільки від свідомості їхніх власників та землекористувачів.

СТАЛЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Кузін Н.В., к.е.н., доцент
Бойченко Р.В.

Стале використання земель сільськогосподарського призначення – це основа формування ефективної еколого-економічної земельної політики і земельних відносин. Земельна політика в свою чергу впливає на сферу суспільних відносин, пов'язаних з використанням землі. У зв'язку з цим дослідження у сфері сталого землекористування та аналіз конкретних заходів для вирішення проблем, які мають відношення до землі, є завжди актуальними і викликають інтерес суспільства та вчених.

В середині ХХ століття пропонується нове бачення сталого соціально-економічного розвитку, яке пояснює феномени чергування соціальної стійкості і нестійкості при переході від старого до нового. Під сталим розвитком глобального співтовариства і регіональних співтовариств розумівся соціально-економічний розвиток, спрямований: на розумне задоволення потреб людей при одночасному поліпшенні якості життя нині живучих і майбутніх поколінь; на дбайливе використання ресурсів планети і збереження природного середовища. При такому розвитку обов'язково дотримується екологічна безпека; визнається єдність і різноманіття варіантів соціально-економічного розвитку країн і народів; затверджується примат гармонії між людьми, людством і природою; доводиться, що основою соціально-економічного розвитку повинна бути свобода, а не насильство.

Сталий розвиток аграрної сфери, на думку вчених-аграрників, має визначати стратегію нового етапу зростання і стати вагомою складовою суспільного прогресу.

Розуміння зростаючої ролі сталого розвитку стало підставою того, що в Україні Радою по вивченню продуктивних сил НАН України та Українською академією аграрних наук (нині НААНУ) розроблено відповідно Концепцію сталого розвитку України та Концепцію збалансованого (сталого) розвитку агроєкосистем в Україні на період до 2025 року.

Практична реалізація концепції сталого використання земель сільськогосподарського призначення потребує визначення еколого-економічних пріоритетів і використання ефективних засобів досягнення екологічних цілей, а також радикального підвищення екологічної відповідальності всіх суб'єктів господарської діяльності.

Еколого-економічними пріоритетами у вирішенні основних завдань по забезпеченню сталого використання земель сільськогосподарського призначення зокрема є:

збалансування екологічних, економічних і соціальних факторів розвитку регіонів з урахуванням властивостей земельних ресурсів, їх цінності та особливостей використання на певній території;

природно-просторова організація використання земельних ресурсів, яка забезпечить умови для раціонального використання потенційних ресурсних можливостей земель без порушення екологічної рівноваги для окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Варіантний підхід набуває особливого сенсу в умовах різних форм господарювання, соціального розшарування, різної забезпеченості товаровиробників виробничими ресурсами; оптимальне поєднання приватних інтересів з суспільними з приводу використання земель.

Для реалізації екологічних пріоритетів у забезпеченні сталого використання земель сільськогосподарського призначення необхідно посилення дії економічних важелів стимулювання сталого землекористування в господарському механізмі на основі розробки інструментарію наскрізних (єдиних для всіх структурних рівнів) еколого-економічних оцінок, що випереджають прийняття стратегічних рішень.

Метою економічного механізму є узгодження економічних та екологічних інтересів суспільного виробництва: як вертикальних – державних, регіональних, локальних, так і горизонтальних – територіальних і відомчих та між підприємствами.

Отже, стале використання земель сільськогосподарського призначення - це така система заходів, при якій досягається збалансоване співвідношення екологічних, економічних та соціальних факторів суспільного розвитку на основі врахування властивостей земельних ресурсів, їх цінності та особливостей територіального розташування. Вирішення екологічних проблем у використанні земель сільськогосподарського призначення є водночас і завданням сталого землекористування, і інструментом економічного зростання, технологічної перебудови аграрного сектора економіки, задоволення матеріальних та духовних потреб населення.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕТИЧНИХ ЗАСАД ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОКУРОРА

Мироненко Т.Є., к.ю.н., доцент

Моральна значущість різних професій не може бути однаковою. При цьому, високі моральні якості завжди були і залишаються невід'ємною складовою юридичної професії, необхідним елементом здійснення ним своїх функцій. І навпаки, низька моральна культура юриста є одним з показників його професійної непридатності. Особливої актуальності моральні вимоги до представників юридичного фаху набувають під час звернення суспільства до правових гуманних цінностей, до проблем розбудови суспільства та держави на правових засадах. Нажаль, сьогодні на адресу працівників органів прокуратури України у засобах масової інформації лунає ще багато звинувачень у необ'єктивності, різноманітних порушеннях тощо. Демократизація українського суспільства обумовила потребу в юристах високого професійного рівня. Робота такого фахівця має передусім ґрунтуватися на етичних засадах. Тому професійна підготовка прокурорів буде повноцінною за умови гармонійного поєднання двох начал – надання фахових знань та формування особистості, яка додержується морально-етичних принципів.

Юридична спеціальність передбачає постійний контакт з людьми, вирішення їх проблем, захист прав та інтересів. Ця обставина вимагає від прокурора чесності і порядності стосовно тих, з ким він спілкується. Як зазначає А.Б.Силін, за таких ситуацій особливого значення набуває духовна культура прокурора, в основу якої покладено систему цінностей, етичних принципів і моральних норм.

Прокуратура у суспільстві та державі сприймається передусім як орган, покликаний гарантувати забезпечення додержання законів у різних сферах життєдіяльності: будь-то кримінальне переслідування особи, підтримання державного обвинувачення в суді, представництво інтересів громадянина або держави в суді, виконання судових рішень у кримінальних справах, а також при застосуванні інших заходів примусового характеру, пов'язаних з обмеженням особистої свободи громадян. З огляду на це у Кодексі професійної етики та поведінки прокурора встановлюються певні стандарти професійної діяльності і поведінки, що безпосередньо знаходять відображення в їх правах, обов'язках та обмеженнях і сприяють реалізації владних повноважень щодо гарантування та забезпечення додержання законів.

У літературі, присвяченій проблемам етики правників, ще не вироблено єдиного погляду на термінологію, яку слід застосовувати для позначення відповідних понять. Висвітлюючи це питання, деякі науковці дотримуються думки, що юридична етика являє собою загальні засади належної поведінки у сфері юридичної діяльності. Натомість інші переконані, що вона охоплює специфічні моральні норми професійної діяльності і позаслужбової поведінки прокурорів. В цих джерелах можемо віднайти такі терміни: етика представників права, професійна етика юриста, юридична етика, правова етика, судова етика. Дехто з авторів пише про слідчу етику, експертну етику, адвокатську етику, навіть етику юрисконсульта тощо. Найчастіше вживається термін «судова етика», оскільки прокурор виступає учасником судового процесу, виконуючи деякі свої функції (наприклад, підтримання державного обвинувачення, представництво інтересів громадян і держави в суді). Відтак, судова етика – це сукупність правил поведінки суддів та інших професійних учасників (у тому числі і прокурорів) у кримінальному, цивільному, господарському, адміністративному судочинстві, що забезпечує моральну складову їх професійної діяльності і позаслужбової поведінки. Професійна етика прокурора також наукова дисципліна, яка вивчає специфіку прояву вимог моралі в цій галузі. В умовах сьогодення, коли підвищується вимогливість до ролі прокуратури, яка тісно пов'язана із захистом інтересів громадянина і держави, підвищується і значення морально-етичних основ організації діяльності прокурорських працівників. Вимоги, що ставляться до професійної етики і правил поведінки прокурорів, визначені в низці міжнародно-правових актів, зокрема в Стандартах професійної поведінки і відповідальності прокурорів, затверджених Міжнародною асоціацією прокурорів 23.04.1999, і в Керівних принципах у сфері етики, а також у Кодексі поведінки прокурорських працівників, затвердженого 31.05.2005 Шостою конференцією Генеральних прокурорів країн-членів ради Європи. Вважаємо, що міжнародний досвід необхідно застосовувати з урахуванням традицій, досвіду, особливостей, національної культури. Важливо, щоб прокурорська система була сумісна з культурою та історією України. Ця система повинна бути сприйнята суспільством, в якому вона функціонує. Служба в органах прокуратури повинна стати виразом особливої довіри зі сторони суспільства і держави, а тому і вимагається від кандидатів на посади і вже працюючих прокурорських працівників високий морально-етичний рівень. Бути прокурором означає мати кредит громадської довіри. Займатися прокурорською діяльністю може лише людина, яка усвідомлює свій суспільний і професійний обов'язок, виконує його за велінням совісті, виявляючи при цьому глибоку повагу до закону, нетерпимість до правового нігілізму в будь-яких його проявах, правдолюбство та повагу до людини, її честі і гідності, наполегливе прагнення до пошуків і досягнення істини. Вважаємо, що саме моральні засади будуть відігравати у майбутньому першочергову роль у дослідженні умов і обставин кримінального процесу.

КРАЄЗНАВЧИЙ РУХ НА СУМЩИНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Михайліченко М.А., к.і.н.

Говорячи про стан краєзнавчого руху на Сумщині слід, у першу чергу, згадати про Національну спілку краєзнавців України. Основною метою діяльності Спілки є розвиток національної культури та краєзнавчого руху в органічному поєднанні всіх його державних, громадських і освітянських форм, залучення до пізнання рідного краю широких верств населення, використання досвіду, здобутого в цій галузі в Україні та за кордоном, створення й оприлюднення документально-публіцистичних і науково-популярних творів із історії та культури краю. Сумська обласна організація Спілки заснована у 2010 р. і наразі об'єднує 32 краєзнавця. Головою сумської обласної організації спілки є Олег Корнієнко.

За останні 5 років членами спілки здійснено понад 400 публікацій, серед яких більше 20 монографій, історичних нарисів, словників, путівників, взято участь у десятках теле- і радіопередач. Засновано і постійно наповнюється сайт «Сумський історичний портал». У 2016 р. започатковане видання збірки наукових праць «Сумський краєзнавчий збірник».

Оскільки організація має статус творчої спілки, органи державної влади і місцевого самоврядування охоче включають її членів до складу різноманітних комісій і робочих груп, пов'язаних з питаннями історії, краєзнавства та культурно-просвітницької життя Сумської області.

Проте, Сумській обласній організації Національної спілки краєзнавців наразі не вдалося перетворитися «монополіста» краєзнавчої справи в регіоні. Більшість місцевих краєзнавців не охоплена членством у Спілці. Цьому є об'єктивні причини: відсутність фінансування і власного приміщення, а отже можливості проводити зустрічі, дискусії, творчі вечори.

Крім спілки краєзнавців краєзнавчі дослідження здійснюють наукові установи, вищі навчальні заклади, громадські організації, окремі дослідники.

Так, Державним архівом Сумської області засновано науково-практичну конференцію «Петрівські читання», присвячену видатному журналісту і краєзнавцю Г.Т. Петрову, опубліковано кілька досліджень і збірок документів. Національний заповідник «Глухів» щороку проводить Міжнародну науково-практичну конференцію «Сіверщина в історії України», публікує однойменне фахову видання. У Конотопському міському краєзнавчому музеї ім. О.М. Лазаревського уже сьомий рік поспіль проводяться «Конотопські читання». Якщо ж говорити про краєзнавчу роботу Сумського обласного краєзнавчого музею, то вона, в першу чергу, пов'язана з іменем видатного краєзнавця Л.П. Сапухунової. Краєзнавчу роботу проводить і відповідний відділ Сумської обласної наукової бібліотеки. Бібліотекою організовано кілька краєзнавчих конференцій, опубліковано цілу низку видань краєзнавчого характеру.

Не стоять осторонь краєзнавчої роботи і навчальні заклади області. Так, в Сумському державному педагогічному університеті ім. А.С. Макаренка на базі факультету іноземної і слов'янської філології пройшли наукові конференції «Етнокультура українсько-російського порубіжжя» та «Актуальні питання дослідження фольклору Слобожанщини». Регулярно проводиться історико-краєзнавча конференція і на історичному факультеті

При Сумському державному університеті створений і діє Науково-дослідний центр історичного краєзнавства (керівник С. І. Дегтярьов, засновник В.Б. Звагельський). У СумДУ видаються два фахових історичних журнали: «Сумська старовина», і «Сумський історико-архівний журнал».

Говорячи про громадські організації, які займаються краєзнавством, відмітимо Сумську обласну громадську організацію «Центр соціально-гуманітарного розвитку «Рідний край». Важливим внеском організації в справу дослідження історії Сум стала серія книг «Суми. Вулицями старого міста», «Суми. Пам'ять старих вулиць», «Суми. Нове життя старих вулиць».

Зауважимо також, що краєзнавство приваблює не лише професіоналів-науковців, а й ентузіастів, патріотів рідного краю, які часто не мають відповідної освіти, не належать до наукових організацій і творчих спілок. Ці краєзнавці інколи об'єднуються в клуби, як наприклад, Краєзнавчий клуб «Буриніка» ім. Павла Попова (Буринь), Історичний клуб «Краєзнавець» (Путівль), Історичний клуб ім. Олександра Булатовича (Суми). Чимала також і краєзнавців-аматорів, ентузіастів, які діють самостійно, і навіть за власний кошт видають свої роботи.

Яким ж ми бачимо перспективи краєзнавчого руху? По-перше необхідне об'єднання зусиль дослідників для реалізації низки наукових проектів, які є пріоритетними. Це, в першу чергу завершення підготовки «Зводу пам'яток історії та культури України» по Сумській області, продовження роботи над проектом «Реабілітовані історією. Сумська область» (через нестаток коштів робоча група з підготовки цього видання була розпущена), видання оновленої «Історії міст і сіл України», перевидання «Сумщини в іменах». Сумські краєзнавці в останні роки накопичили і увели до наукового обігу значний масив нової інформації з історії краю. Проте ця інформація часто розпорошена, несистематизована. Робота над новою «Історією міст і сіл», на нашу думку, дозволить систематизувати цю інформацію, спільними зусиллями заповнити «білі плями» в історії краю.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ У ВЛАСНІСТЬ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК УЧАСНИКАМ АТО ІЗ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Нежевело В.В.

Починаючи з 2014 року за підтримки Кабінету Міністрів України було розпочато впровадження ініціативи щодо забезпечення земельними ділянками учасників антитерористичної операції.

Внесеними майже три роки назад змінами до Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» учасникам бойових дій надано, серед інших, такі пільги, як першочергове відведення земельних ділянок для індивідуального житлового будівництва, ведення садівництва і городництва (для особистого селянського господарства).

За дорученням в той час діючого Державного агентства України із земельних ресурсів були створені робочі групи, на яких покладено обов'язок активно забезпечувати взаємодію територіальних органів земельних ресурсів, органів місцевої влади для реалізації конституційних прав військовослужбовців на безоплатне отримання земельних ділянок.

Нагадаємо, що надання земельних ділянок учасникам антитерористичної операції відбувається на підставі звернень до органу місцевого самоврядування з приводу земель в межах населених пунктів, та до Головного управління Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру (далі - Держгеокадастр) відповідної області, щодо землі сільськогосподарського призначення державної власності.

За період такої пропаганди надання учасникам антитерористичної операції пільг, представниками органів влади було здійснено ряд дій спрямованих на мінімізацію проблем при реалізації права на отримання ділянки.

Так, Держгеокадастром було розроблено покрокову схему отримання учасником антитерористичної операції земельної ділянки під назвою «Порядок передачі земельних ділянок державної або комунальної власності у власність учасникам АТО». А наразі додатково розроблено ілюстраційну дорожню карту: «Як учаснику АТО отримати земельну ділянку».

Також, на головному та обласних сайтах Держгеокадастру окремо функціонує блог «Інформація для учасників АТО та членів їх сімей», де надано пояснення для відповідної групи населення про порядок реалізації своїх прав.

Більш того Держгеокадастр надає публічну інформацію про зарезервовані земельні ділянки в межах кожного району певної області. Адже, на жаль, сільські, селищні, міські ради не наділені повноваженнями та можливостями пошуку вільних ділянок для учасників антитерористичних дій. В ідеалі, вони можуть надати інформацію про загальну кількість вільних земель на території населеного пункту. Тому, особа, яка бажає отримати ділянку у власність, повинна сама її знайти на Публічній кадастровій карті.

Та кожного тижня Держгеокадастр звітує про показники своєї роботи, окрему увагу приділивши питанням «виділення землі учасникам АТО».

Таким чином вбачається певне сприяння в реалізації учасниками антитерористичних дій на Україні на отримання земельних ділянок для ведення садівництва, особистого селянського господарства, індивідуального дачного будівництва, зі сторони органів державної влади.

Для наглядного аналізу ситуації звернемося до деяких показників. З набуттям чинності в 2014 році змін до законодавства України, якими учасникам АТО надано пільги щодо отримання земельних ділянок сільськогосподарського призначення, і станом на 15 березня 2017 року, до Головних управлінь Держгеокадастру в областях України подано 143865 заяв на отримання земельних ділянок (з них у Сумській області подано вже 6835 заяв). В свою чергу Головними управліннями Держгеокадастру в областях було прийнято накази щодо надання дозволів на розроблення проектів землеустрою на 114855 земельні ділянки (з них Сумським управлінням Держгеокадастру надано дозволи на розроблення документації 4102 земельних ділянок). До речі, загальна площа земельних ділянок склала 141564,69 га. З-поміж окресленої кількості прийнятих управліннями Держгеокадастру наказів щодо надання дозволів на розроблення проектів землеустрою, найбільше прийнято стосовно ділянок для особистого селянського господарства (74726 шт.) та найменше прийнято наказів щодо земель для індивідуального дачного будівництва (лише 214 ділянок, з яких 209 охоплено Львівським управлінням). Та як позитивний результат можна відмітити чисельність прийнятих управліннями Держгеокадастру наказів щодо затвердження проектів землеустрою та надання у власність земельних ділянок, кількість яких сягнула 46219 шт. щодо 55489,43 га землі (у Сумській області управлінням Держгеокадастру надано 1456 ділянок у власність), з яких для ведення садівництва надано 18026 ділянок, для індивідуального дачного будівництва 43 (лише у Львівській області) та для особистого селянського господарства 28150 ділянок.

Таким чином, простежується сприяння зі сторони органів влади у реалізації наданих пільг учасникам АТО, проте про «плюси» та «мінуси» такої активізації отримання із земель державної та комунальної форм власності у приватну власність залишається лише розмірковувати, адже з кожним кварталом земель запасу в межах кожної області залишається все менше.

ПАРЛАМЕНТИ - РУШІЙНИЙ ФАКТОР ДЕМОКРАТИЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Попович Т.С., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: доц. О.В. Роговенко

Становлення вищого законодавчого органу України було дуже складним, як і становлення Української держави. Саме парламент з додержанням спеціальної процедури приймає найважливіші юридичні акти, що мають вищу юридичну силу - закони. На сьогоднішній день парламенти є гарантією проти диктатури.

Верховна Рада України є вищим представницьким органом держави. Для сприяння виконанню її конституційних завдань у структурі національного парламенту діє відповідний апарат, особливістю якого є, по суті, обслуговування законотворчого процесу та забезпечення діяльності Верховної Ради України.

Однак така ситуація не дає можливості забезпечити дієвий громадський та державний контроль за діяльністю апарату парламенту, оскільки він розглядається невідривно від самої Верховної Ради України та підпорядковується лише їй. Це, в свою чергу, консервує структуру апарату парламенту та не дає можливості здійснити її оптимізацію у відповідності до виконуваних завдань. Так, у структурі Верховної Ради України функціонує понад двадцять підрозділів, що виконують як функції забезпечення діяльності парламенту, так і безпосередньо самого апарату. Водночас, низка підрозділів, які покликані забезпечувати єдиний процес, зокрема супровід законотворчої роботи, функціонують відособлено, що сприяє нагромадженню другорядних завдань та їх дублюванню.

Розвиток і зміцнення демократичних, правових засад української державності пов'язаний з потребою осмислення конституційно-правовою наукою фундаментальних понять парламентаризму, парламентських процедур, організації парламентської діяльності.

Проблеми, пов'язані з правовим регулюванням, організацією і функціонуванням парламентського апарату набувають особливого значення в сучасних умовах, коли підвищення якості та ефективності законотворчої діяльності, посилення парламентського контролю, бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій як необхідної складової організації парламентської діяльності, забезпечення більшої збалансованості всіх підсистем державного апарату розглядаються суспільством як нарізла потреба і перспектива розвитку державного управління.

Розвиток сучасного українського парламентаризму здійснюється у руслі загальносвітових процесів і тенденцій. Одночасно йому властиві і певні національні особливості. Вони обумовлені не тільки специфікою сучасних соціально-економічних процесів, а й державним устроєм України.

Єдність Верховної Ради України є пріоритетною рисою українського парламенту та означає його єдність у системі органів державної влади, що зумовлено насамперед унітарним характером української держави.

Визначаючи місце Верховної Ради України в системі органів державної влади, слід відмітити, що вона забезпечує законодавче регулювання всіх суспільних відносин в державі. В той же час згідно із здійсненням державної влади на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу і судову, Верховна Рада є частиною механізму стримувань і противаг, який усуває можливість узурпації влади органами держави або посадовими особами.

Робота Верховної Ради України чітко визначена. Вона регламентується не тільки Конституцією, а й спеціальним Регламентом Верховної Ради, який має силу закону, встановлює порядок скликання і проведення сесій Верховної Ради, її засідань, формування керівних органів Парламенту, визначає законодавчу процедуру, порядок здійснення контрольної та інших видів діяльності Верховної Ради, її органів і народних депутатів, які впливають із їх повноважень.

В ієрархії повноважень Верховної Ради України особливе місце належить парламентському контролю. В наявній системі парламентських контрольних органів кожна її частина функціонує й розвивається як самостійна система і водночас є елементом загальної системи парламентського контролю. Одними із важливих напрямів діяльності Верховної Ради України із здійснення парламентського контролю є фінансовий контроль та контроль за додержанням конституційних прав людини і громадянина, які забезпечуються спеціально створеними Парламентом інституціями - Рахунковою палатою та Уповноваженим Верховної Ради України з прав людини (Омбудсманом).

Як підсумок, відмічу, що Верховна Рада України – український парламент – є єдиним органом, який належить до законодавчої гілки державної влади в нашій державі. Головним чинником підвищення ефективності роботи контрольних органів Верховної Ради України може стати не розширення їх повноважень, а посилення контролю за їх діяльністю, прийняття рішень щодо усунення виявлених порушень та зловживань у таких важливих для українського суспільства сферах, як використання державних коштів та захист прав людини. Необхідно на рівні комітетів Верховної Ради України унормувати співпрацю з Рахунковою палатою та Уповноваженим Верховної Ради України з прав людини для забезпечення системної взаємодії з цими інституціями, вдосконалення чинної законодавчої бази при підготовці нових законодавчих актів, що стосуються сфери їх діяльності.

ЗМІСТ І ПРИЗНАЧЕННЯ ТОПОГРАФІЧНИХ ПЛАНІВ МАСШТАБУ 1:5000

Резвушкин Ю. Б.

Топографічний план – це картографічне зображення на площині в ортогональній проекції у великому масштабі обмеженої ділянки місцевості, в межах якого кривизна рівневої поверхні не враховується.

Топоплани масштабу 1:5000 можуть застосовуватися:

- для камерального трасування автомобільних доріг в умовах складного рельєфу місцевості, на підходах до великих населених пунктів та в інших місцях із складною ситуацією;
- для проектування трас повітряних ліній електропередач у місцях перетину їх зі спорудами;
- для проектування і будівництва гідровузлів на малих рівнинних і гірських річках;
- для визначення на місцевості проектного контуру водосховища;
- для розробки технічних проектів промислових, гірничих та сільськогосподарських підприємств усіх галузей;
- для виконання науково-розвідувальних робіт, попередніх і детальних розвідок та визначення запасів родовищ корисних копалин великих і середніх розмірів з відносно простою геологічною будовою;
- для розробки генеральних планів населених пунктів, проектів розміщення першочергового будівництва, магістральних інженерних мереж та комунікацій, транспортних шляхів, інженерної підготовки земельно-господарського устрою та озеленення території;
- для розробки проектів міських промислових районів, складських транспортних розв'язок при розробці генерального плану міста, технічного проекту забудови;
- для складання планів окремих районів міст, проектів детального планування на незабудованій території при нескладному рельєфі місцевості та плануванні приміської зони;
- для проектування будівництва гірничих підприємств, а також для розв'язування гірничотехнічних завдань при експлуатації родовищ корисних копалин;
- для складання генеральних маркшейдерських планів нафтогазових родовищ;
- для розробки проектів осушення та зрошення сільськогосподарських земель, регулювання річок-водозбірників та характеристик типових ділянок;
- для земельного та містобудівного кадастрів, землеустрою колективних, фермерських сільськогосподарських угідь;
- для проектування залізниць і автомобільних доріг на стадії технічного проекту.

Дані топоплани слугують основою для складання топопланів і карт більш дрібних масштабів. Крім того, в масштабі 1:5000 можуть створювати топографічні плани шельфової зони морів і внутрішніх водойм.

Топоплани шельфу призначаються для локальних геофізичних і геологорозвідувальних робіт, розробки проектів експлуатації морських родовищ корисних копалин і будівництва в морі інженерних споруд тощо.

На топопланах масштабу 1:5000 достовірно та з потрібною точністю і детальністю (залежно від масштабу плану) відображають:

- пункти триангуляції, полігонометрії, трилатерації, ґрунтові та стінні репери і пункти знімальної основи, які закріплені на місцевості центрами (наносяться за координатами). На планах масштабу 1:5000 не показують стінні репери, марки і стінні знаки пунктів мереж згущення, але показують наземні центри цих пунктів;
- будинки і будівлі, їхні характеристики згідно з умовними знаками. Будівлі, що виражаються в масштабі плану, відображають за контурами їхніх цоколів. Архітектурні виступи будинків і споруд відображаються, якщо величина їх на плані 0,5 мм і більше
- промислові об'єкти - будівлі і споруди заводів, фабрик, електростанцій, шахт, кар'єрів, торфорозробок тощо, бурові та експлуатаційні свердловини, нафтові та газові вишки, цистерни, наземні трубопроводи, лінії електропередач високої та низької напруги, колодязі і мережі підземних комунікацій, об'єкти комунального господарства.

У залежності від призначення топографічних планів встановлюються масштаби топографічних знімальних. При цьому передбачається, що топографічне знімання населених пунктів залежно від типу території, яка підлягає картографуванню, виконується в двох масштабах: 1:1000 та 1:5000 - на території з переважно одноповерховою забудовою або на незабудованій території.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЛЕЖНОГО УРЯДУВАННЯ (*GOOD GOVERNANCE*) В УКРАЇНІ

Роговенко О.В., к.ю.н., доцент

Належне урядування (*good governance*) – управлінська діяльність у системі публічно-владних відносин, яка відповідає вимогам відкритого, демократичного і справедливого суспільства та регулює взаємозв'язок між офіційними інституціями (державна влада) та недержавними колами ((бізнес громадськість); процес поєднання влади та відповідальності у суспільстві, який впливає на визначення публічної політики та рішень щодо суспільного життя. Термін «*Good governance*» виник у 1997 р. у рамках Програми розвитку ООН. Джерелами виникнення цієї концепції багато у чому були концепції *New Public Management* (концепція *нового публічного управління*) та *Networked Government* (концепція *політичних мереж*, яка є особливою культурою консенсусу в системі державних і недержавних інституцій, що взаємодіють між собою у визначених сферах політики на основі ресурсної залежності з метою досягнення згоди з проблеми, у вирішенні якої всі зацікавлені). Якщо дотримуватись історичного підходу (найзручнішого для схематичного опису зміни концепцій і практики), то йдеться про зміну трьох парадигм у теорії управління. Наприкінці XIX ст. і до 40-х -50-х рр. XX ст. панувала концепція «раціональної бюрократії»; у 60-70 рр. XX ст. їй на зміну сформувалася концептуальна модель «нового публічного менеджменту», а з 80-90-х рр. XX ст. інтенсивно впроваджуються підходи публічного врядування («*governance*») та його різновиду «*доброго/належного врядування*» (*good governance*). Як зазначають автори сучасної енциклопедії з державного управління жодна з цих концепцій «не тільки не стала надбанням управлінської практики в Україні, але й не отримала необхідної (систематичної, з перекладами джерел, академічними дискусіями тощо) теоретичної розробки».

Відповідно до національної Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (Розпорядження КМУ від 01.04.2014 № 333), реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні передбачає 5 кроків та включає наступні дії: визначення територіальної основи органів місцевого самоврядування (ОМС) та органів виконавчої влади (ОВВ); розмежування повноважень між ОМС різних рівнів; розмежування повноважень між ОМС та ОВВ; визначення за кожним рівнем органів влади необхідного обсягу ресурсів; встановлення відповідальності ОМС перед виборцем і державою.

Впровадження реформи розпочато на основі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Коаліційної Угоди, Програми діяльності Уряду, «Стратегії-2020» Президента України та відповідного плану з їх реалізації. У 2014-2015 роках були прийняті Закони України «Про співробітництво територіальних громад» (2014) та «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015) якими було започатковано черговий етап реформування місцевого самоврядування в Україні. Були підготовлені зміни до Конституції України в частині реформування місцевого самоврядування. Кінцевою метою вдосконалення організації місцевої влади має стати розбудова сучасної європейської моделі місцевого самоврядування, формування нового адміністративно-територіального поділу України. Передбачається, що здійснення адміністративної реформи та ефективне формування об'єднаних територіальних громад сприятиме підвищенню рівня життя громадян, дотриманню гарантованих соціальних стандартів, створенню умов для отримання громадянами України сучасних управлінських (адміністративних) послуг. Водночас слід зазначити, що в Україні європейська модель місцевого самоврядування ще не набула остаточного втілення. Тому попередній аналіз наявного стану має бути спрямований на визначення особливостей національної моделі самоврядування, виділення перешкод її реалізації та напрацюванні державної політики з формування системи місцевого самоврядування європейського типу.

ПРО ДЕЯКІ АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

Романенко В. А., студ. 1с курсу ЮФ, спец. "Геодезія та землеустрій"
Науковий керівник: доц. А.М. Михайлов

Україна володіє чи не найбільшими в Європі площами земель, придатних для інтенсивного сільськогосподарського використання. Ці землі є неоціненним національним багатством українського народу, потенційним джерелом економічного процвітання нашої держави. Вони характеризуються високою природною родючістю і, потенційно, за умови їх максимально ефективного використання із застосуванням прогресивних технологій і здійсненням заходів, спрямованих на збереження і покращення їх природних властивостей, можуть забезпечити значний економічний розвиток нашої держави. Існує навіть думка про те, що завдяки наявним площам земель, придатних для сільськогосподарського використання, Україна потенційно могла б повністю забезпечувати сільськогосподарською продукцією всю Європу, не кажучи вже про власні потреби у цій продукції.

Однак, маючи настільки великий земельно-ресурсний потенціал, наша країна через низку проблем економічного, соціального, екологічного, а також правового характеру, фактично не може зрушити з мертвої точки на шляху економічного розвитку. Досі повністю не завершена земельна реформа, покликана забезпечити справедливий розподіл земельної власності в Україні, вдосконалення земельних відносин і раціональне використання земель.

На даний час багато хто вважає, що потужним поштовхом для економічного розвитку і запорукою вдосконалення земельних відносин може бути впровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення шляхом відміни існуючого мораторію на продаж земель цієї категорії. Це питання на сьогодні є надзвичайно актуальним і дуже неоднозначним з огляду на можливі наслідки такого кроку з боку держави. Зокрема, серед запеклих противників ідеї про відміну мораторію існують побоювання, що в разі його відміни лівова частка сільськогосподарських земель за короткий проміжок часу буде скуплена представниками великого аграрного бізнесу, що в свою чергу може мати дуже неоднозначні наслідки. Наприклад, існує вірогідність, що ці землі в подальшому можуть бути перепродані іноземним юридичним особам. Та навіть якщо вірогідність такого розвитку подій буде усунута шляхом заборони подальшого перепродажу земель і залишення без змін існуючої земельно-правової норми, котра категорично забороняє іноземним фізичним і юридичним особам мати у власності землі сільськогосподарського призначення на території України, наслідки відміни мораторію можуть бути вкрай неоднозначними. Враховуючи нинішній рівень життя і доходів більшої частини населення України, є велика вірогідність того, що більша частина придатних для обробітку сільськогосподарських земель, належних громадянам, будуть скуплені монополістами аграрного бізнесу практично за безцінь. А навіть якщо державою буда встановлено певну мінімально допустиму ціну продажу таких ділянок, це все одно не виключає усіх можливих "підводних каменів", схованих за яскравою завісою ідеї про відміну мораторію, котру нині багато хто вважає ніби як якоюсь "панацеєю" від майже усіх проблем, котрі зараз існують у сфері земельних відносин і не тільки.

Прибічники ідеї про відміну мораторію впевнено стверджують, що запровадження повноцінного ринку землі сільськогосподарського призначення, так би мовити, запустить маховик української економіки, послужить потужним поштовхом економічного розвитку за рахунок значного пожвавлення економічної активності у сфері земельних відносин, залучення додаткових інвестицій у цю сферу. Мовляв, для такого кроку вже досить давно є певні передумови. Та чи справді українське суспільство готове до цього? Чи зможе держава забезпечити ефективно і, головне, прозоре функціонування такого ринку? Подібних питань виникає чимало і наразі вони лишаються відкритими.

Як би там не було, відміну мораторію обов'язково повинно передувати значне вдосконалення існуючої правової системи, вироблення ефективних механізмів регулювання земельного ринку і державного контролю за його функціонуванням. Держава має мінімізувати усі можливі ризики, передбачити певні запобіжники і розробити дійсно ефективні механізми впливу на ситуацію, яка може скластися якщо ринок сільськогосподарських земель все ж таки запрацює. Адже, врешті-решт, на карту поставлене найбільше національне багатство українського народу.

Якщо відміна мораторію все-ж-таки матиме місце, то коли б це не сталося, це буде, без перебільшення, поворотною точкою в історії української держави. Питання про можливі наслідки такого кроку дуже неоднозначне і саме тому надзвичайно актуальне. Чи справді цей крок стане потужним поштовхом, який дозволить зрушити з мертвої точки економіку нашої держави і допоможе їй стати на шлях процвітання? Чи, можливо, наслідки такого кроку будуть дещо іншими? У будь-якому разі, приймаючи це рішення, держава нестиме колосальну відповідальність перед суспільством. Особливої актуальності тут набуває досить відоме прислів'я: «сім разів відмірай, один раз відріж».

Враховуючи існуючі реалії нашої країни, зокрема недосконалість правової системи загалом, низький рівень доходів більшої частини населення, дуже складну економічну ситуацію і т. д., відміна мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення, якщо вона відбудеться у найближчі кілька років, може мати доволі неоднозначні і навіть неочікувані наслідки, зокрема у стратегічних масштабах. Тож вона поки що не на часі.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ

Совенко Є. Є., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: доц. Т.О. Чернадчук

Однією з особливостей кінця ХХ століття став динамічний розвиток процесів інтернаціоналізації економіки. Відповідно, важливою ланкою всього процесу економічної інтеграції в рамках ЄС, особливо на сучасному етапі його розвитку, стало зближення податкової політики і податкових систем держав-членів Європейського союзу. Саме зближення податкових систем держав, що беруть участь в інтеграційному об'єднанні, має зворотну стимулюючий вплив на подальший розвиток інтеграційних процесів в інших областях.

Україна, в свою чергу, обравши європейський вибір підтвердила свої європейські прагнення прийнявши Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [1]. З метою ефективного виконання цієї Угоди перед державою постала необхідність впроваджувати політичні, соціально-економічні, правові та інституційні реформи. Подальше покращення економічних відносин, торгівлі, інвестицій та добросовісної конкуренції в значній мірі залежить від належного управління у сфері оподаткування. Тому питання щодо податкової політики в Україні завжди були і залишаються актуальними. Незважаючи на те, що протягом періоду від моменту підписання Угоди про асоціацію з ЄС Україна провела низку змін у податковому законодавстві держави, серед яких впроваджено систему електронного адміністрування податку на додану вартість, сучасна податкова система України є складною та суперечливою. Характерним для неї є складна, неоднорідна та нестабільна нормативно-правова база оподаткування, а також неузгодженість та суперечливість окремих законодавчих норм; значна нерівномірність розподілу податкового тягаря через наявність великої кількості податкових пільг та існування різноманітних схем ухилення від сплати податків; непрозорість податкового регулювання; витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння і т.д. [2, с.48]. Важливим в даному контексті є проблема міжнародного співробітництва у сфері оподаткування, без чого зараз важко уявити існування будь-якої європейської держави. Але прагнення бути повноцінним учасником Європейського співтовариства має бути забезпечене не лише бажанням і певним економічним потенціалом, а й готовністю юридичною: належним рівнем правової культури, правосвідомості, законодавства тощо. Повинне існувати чітке уявлення про характер та тенденції розвитку податкового права Європейської спільноти, про ті очікування в галузі оподаткування, котрі існують в ній стосовно потенційних учасників.

У даний час структура оподаткування в країнах-членах ЄС характеризується значним ступенем уніфікації щодо певних видів податків. Такі елементи податкової системи, як порядок розрахунку і сплати податків, податкові пільги, система контролю за платниками податків з боку податкових органів, багато в чому також є ідентичними. У той же час податкові системи країн-членів ЄС мають свої особливості, що пов'язані з пріоритетами національної економічної політики, бюджетними взаємовідносинами між різними рівнями влади або іншими чинниками. Основними пріоритетами політики податкової гармонізації, що проводиться в даний час в ЄС, є ліквідація неефективних елементів податкових систем і відмова від номінального податкового суверенітету країн-членів ЄС. Одночасно концепція податкової гармонізації припускає збереження самобутності національних податкових систем і не передбачає повної стандартизації порядку стягування податків в ЄС.

На практиці даний підхід був реалізований при затвердженні наступних документів: Директива про злиття, Директива про взаємовідносинах між материнськими і дочірніми компаніями, Арбітражна конвенція, Кодекс податкової конкуренції і інші документи «пакету Монті». Податкова гармонізація одержала лише непряме віддзеркалення в Угоді про Європейське Співтовариство та інші засновницькі документи ЄС. Визначною особливістю регулювання оподаткування в ЄС є відсутність загального документа (аналогічного Податковому кодексу), що систематизує всі основні норми податкового законодавства ЄС. В даний час положення, що визначають податкову політику в ЄС, є сукупністю окремих рішень інститутів ЄС (Рада ЄС, Європарламент і ін.), які оформляються у вигляді директив, регламентів, рішень, рекомендацій і висновків.

Використана література:

1. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16 вересня 2014 року № 1678-VII. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу до матеріалу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>

2. Чернадчук Т.О. Вплив євроінтеграційних процесів на концептуальні засади податкового законодавства /Т.О. Чернадчук// Публічне право. – 2016. – №2(22). – С.48-53.

ОСОБЛИВОСТІ ІПОТЕЧНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ. СТАН ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Савін Є.С., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Землеустрій та кадастр»
Науковий керівник: Р.В. Бойченко

В економічному розвитку України та її інтеграції у світове господарство особливої актуальності набуває розбудова аграрного сектору, проблема браку фінансових ресурсів якого може бути вирішена шляхом розвитку аграрної іпотеки в Україні. В умовах структурної перебудови економіки України іпотечний механізм забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів у пріоритетні сектори національної економіки та види економічної діяльності.

З моменту проголошення земельної реформи в Україні минуло вже 23 роки, проте кінцевої мети реформування – забезпечення раціонального, вискоєфективного землекористування – досягти так і не вдалось. Вагомий внесок у дослідження проблемних питань іпотеки та розробку рекомендацій щодо їх вирішення здійснили такі зарубіжні вчені, як Р. Джоунз, К. Марк. З вітчизняних вчених, слід відмітити М. Дем'яненко, О. Євтух, В. Кравченко. Віддаючи належне розробкам науковців, здійснених у галузі теорії та практики іпотеки, зокрема аграрної іпотеки, варто зауважити, що до цього часу низка проблем залишається невирішеною. Найбільш цінне багатство українського народу поступово втрачає свою цінність, поглиблюються кризові явища в селі. Створені внаслідок земельної реформи організаційно-правові форми в селі не тільки не вирішили, але й актуалізували наявні раніше проблеми. Ще наприкінці 1998 та впродовж 1999-2000 років були зроблені спроби врегулювати законодавчо питання іпотеки: на розгляд Верховної Ради України було внесено декілька відповідних законопроектів народними депутатами, Урядом та Президентом України. Окремі з них були підтримані Верховною Радою України у різних читаннях. У «Основних напрямках земельної реформи в Україні на 2001 - 2005 роки», схвалених Указом Президента України ще від 30 травня 2001 року № 372, відзначалося, що досі в країні не сформовано механізмів вільного обігу земельних ділянок та не розв'язано проблеми іпотечного кредитування. Тому серед основних напрямів державної політики у сфері регулювання земельних відносин було визначено й розвиток кредитування під заставу землі, в тому числі іпотечного кредитування. Переваги іпотеки в тому, власник земельної ділянки може продовжувати господарювати на заставленій ділянці та, в повній мірі, користуватися плодами власної праці, здобуваючи доходи, відчужувати її, передавати в оренду, або ж іншим чином розпоряджатися за згодою заставоутримувача, якщо інше не передбачено договором. За даними Міністерства аграрної політики України 64% сільськогосподарських підприємств сьогодні потребують саме довгострокових кредитів, 16% - середньострокових і тільки 10% - короткострокових кредитів. Саме довгострокові кредити є необхідною вимогою для розширення виробництва та оновлення виробничих фондів, для забезпечення сталого розвитку. Недоліком іпотеки в аграрному секторі є те, що у сільському господарстві земля виступає основним засобом виробництва, із втратою якого є неможливою подальша діяльність у цій сфері. Перебуваючи ж у заставі та залишаючись власністю позичальника, земля приносить йому вигоду. Тому заставодавець буде докладати максимум зусиль для уникнення власного банкрутства, в результаті якого предмет застави – земля стане власністю кредитора. З іншого боку, існує низка правових і організаційних проблем, які не дозволяють найближчим часом банкам використовувати земельні ділянки сільськогосподарського призначення в якості предмета застави. Таким чином банки не можуть сьогодні використовувати землі сільськогосподарського призначення в якості предмету застави. Ці та деякі інші проблеми не дають підстав говорити про швидке створення спеціалізованого земельного іпотечного банку, основним завданням якого було б довгострокове кредитування. Сьогодні частка землі що перебуває у власності сільськогосподарських підприємств, є незначною. Однією із необхідних умов розвитку іпотечного кредитування є не тільки спроможність банків надати кредит, але й спроможність позичальників їх повернути.

Після обробки інформації нами були зроблені висновки, що іпотека є основою іпотечного кредитування, рівень розвитку якого в Україні залишається недостатнім. Запровадження ефективної системи іпотечного кредитування забезпечить розширення виробничої діяльності підприємств, зміцнення їх матеріально-технічної бази, посилення конкурентних позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках, сприятиме зростанню ролі банківського капіталу на ринку землі та більш повному використанню потенціалу земельних ресурсів України. Недосконалість іпотечного законодавства призводить до гальмування впровадження іпотечних відносин, а тому для ефективного розвитку аграрної іпотеки необхідно прийняти Закони України „Про державний земельний кадастр” та „Про ринок землі”, а також вдосконалити нормативно-правове забезпечення формування та регулювання ринку земель та захисту прав власників земельних ділянок. Аналіз ситуації, що склалася в сільському господарстві України підтверджує, що існують реальні перспективи розвитку та застосування аграрного іпотечного кредитування. Основною перешкодою розвитку вітчизняної аграрної іпотеки є незадовільна загальна економічна ситуація порівняно з країнами, де функціонує розвинений іпотечний ринок. Визначено, що основним предметом застави на ринку аграрної іпотеки повинні бути сільськогосподарські угіддя – земля, а інша нерухомість аграрного сектору має використовуватися як допоміжні та дрюгорядні засоби.

ВИКОРИСТАННЯ КОМБІНОВАНИХ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ КООРДИНАТ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВИХ РОБІТ

Скрипченко Ф.А., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»
Літовченко І.В., студ. 3 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»
Науковий керівник: Р. В. Бойченко

В сучасних умовах розвитку земельних відносин підвищуються вимоги стосовно якості виконання кадастрових, топографічно-вишукувальних та інших робіт, які безпосередньо пов'язані з визначенням, встановленням в натурі (на місцевості) меж земельних ділянок, визначенням їх площ тощо.

Як правило, ефективність виконання геодезичних робіт розглядається з точки зору забезпечення точності їх виконання, а при вирішенні питання вибору технології виконання землевпорядних робіт використовують критерії максимальної продуктивності праці при мінімальних витратах. У зв'язку з цим, доцільно розглянути питання організації геодезичних робіт та вибору засобів і методів їх виконання не тільки з врахуванням критерію забезпечення точності, а і з точки зору їх науково-методологічної доцільності щодо забезпечення мінімальних термінів, вартості, якості виконання земельно-кадастрових робіт при забезпеченні їх проектної точності.

Існує велика кількість методів та способів зйомки територій, кожен з яких забезпечує різну допустиму точність вимірювань. Якщо враховувати всі поправки, які передбачені відповідними нормативами, то отримувана точність вимірюваних даних в повній мірі відповідає всім вимогам та критеріям.

Застосувавши дослідницьку методичку та опрацювавши зібраний матеріал, можна сказати, що дослідження в напрямку використання комбінованих методів зйомки території, до цього часу проводилась в дуже малому обсязі. Всі дослідження та роботи були спрямовані на сучасні супутникові методи визначення координат та їх практичне застосування в усіх можливих сферах діяльності людини.

Актуальність даної роботи, яка полягає у вивченні можливостей комбінування різних видів геодезичних зйомок має велике значення в процесі сучасного розвитку та становлення галузі землевпорядкування. Науковий та технічний прогрес за останні роки відкрив можливість застосування більш сучасних та досконаліших технологій землевпорядного виробництва, які з більшою ефективністю дозволяють вирішувати задачі автоматизації землевпорядного процесу. Зважаючи на це, виникає необхідність внесення певних коректив до існуючих методів та способів виконання геодезичних зйомок, що мають певні недоліки чи технічно застаріли.

Рішення про вибір тих чи інших способів виконання конкретних робіт приймає їх виконавець. Ефективність даного рішення залежить від досвіду фахівця як в галузі геодезії, так і в будівництві, екології та інших галузях. При виборі способу проведення зйомки місцевості потрібно враховувати не тільки необхідну точність, але й інші фактори, такі як - вартість засобів, продуктивність праці.

При складних геодезичних роботах може бути для кожної зі складових свій оптимальний спосіб виконання робіт. В такому разі варто обирати той, що застосовується для найбільш складних робіт. В деяких випадках можуть використовуватись і декілька способів виконання геодезичних робіт. Це може бути при неможливості застосування одного засобу або якщо засіб для іншої роботи має дуже низьке значення істинності.

Аналізуючи методологію проведення кожного зі способів зйомки, можна виділити наступну залежність: застосування GPS-технологій при визначенні просторових координат відповідних точок місцевості, виділяє її пріоритетну точність, але, як свідчить досвід, менш точним та набагато швидшим є наземне тахеометричне знімання. Перевага того чи іншого способу залежить від умов та характеру виконуваних робіт, але в сучасних умовах необхідно відшукати консенсус, який повинен забезпечувати поєднання переваг кожного з них. Мова йде про швидкість і мобільність тахеометричного та про точність й легкість застосування супутникового способу зйомки.

Таким чином, у відповідності по визначених критеріях формується загальна модель та цінність розглянутих методів, їх теоретичне та практичне застосування, значущість та користь. Досліджуючи всі переваги й недоліки кожного з методів, в ході виконання роботи, було визначено, що перевагою в залученні саме запропонованого комбінування є: економія часу та коштів, зручність застосування, мобільність, ефективна обробка отриманих даних тощо.

ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ НЕКОНСТИТУЦІЙНОЮ НОРМУ ЩОДО ЗАБОРОНИ НА ВІДЧУЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Сокрута О.О. студ. 1 м. курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: В.В. Нежевело

Більш ніж за 15 років існування, мораторій, тобто відтермінування реалізації права на купівлю-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення і зміни їх цільового призначення, а також внесення їх до статутних капіталів підприємств, - став предметом багатьох політичних маніпуляцій.

Одвічне питання «бути чи не бути» мораторію на відчуження затвердженого Земельним кодексом переліку земель сільськогосподарського призначення постає уже не перший рік як перед законодавчою та виконавчою гілками влади країни, так і перед українським народом.

Фактично, мораторій на відчуження наших сільськогосподарських земель допомагає нам тримати землі «в руках українського народу». Адже згідно Конституції України (статті 13,14) та Земельного кодексу України (стаття 1) регламентовано, що земля є основним національним багатством українського народу, та перебуває під особливою охороною держави. Тому, як можна продавати те, без чого не можливе існування жителів аграрно розвинутої країни.

28 жовтня 2016 року Президентом України було підписано Закон України "Про внесення змін до розділу X "Перехідні положення" Земельного кодексу України щодо продовження заборони відчуження сільськогосподарських земель", яким дію мораторію було пролонговано ще на один рік до 1 січня 2018 року.

Також не слід забувати про установлену норму Земельним кодексом України, що мораторій діє «до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2018 р.». Таким чином, якщо не настане час «Х», а відповідні новації не будуть ухвалені, заборона діятиме далі.

Здавалося б дії щодо руху питання мораторію земельних ділянок повинні були бути в замороженому стані та мати лише розмовний вигляд, хоча б до кінця 2017 року або ж до моменту набрання чинності Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення». Але народні обранці України вирішити апробувати ще один шлях обходу та скасування заборони продажу земель сільськогосподарського призначення.

На початку 2017 року народні депутати вирішили порушити питання про конституційність «таких обмежень». Текст відповідного акту щодо визнання неконституційною норму законодавства щодо встановлення мораторію на відчуження земель сільськогосподарського призначення має своє спрямування до Конституційного Суду України. Основний акцент обґрунтованого тексту було встановлено посиланням на норми Конституції України щодо того, що ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності, та особливої уваги акцентовано на ст. 41 Конституції України згідно з якою «кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю».

Якщо Конституційним Судом буде все таки визнано не конституційним норми про мораторій земель, то Суд зобов'яже парламент ухвалити Закон щодо реалізації даної ідеї.

Проте, постає питання: чи зможе вирішити всі зазначені аспекти припинення дії мораторію на відчуження земель с/г призначення? Адже, є вірогідність того, що відкриття ринку земель не тільки не зможе врегулювати поставлені питання, але й спричинить купу інших проблемних аспектів.

Пропонуючи новий шлях уникнення заборони на відчуження земель навряд чи поставало вирішення деяких запитань, наприклад як: яким чином захищені будуть права власника, орендаря/орендодавця, або ж держави чи місцевої громади? Та зрештою яким чином будуть захищені права самої землі? Чи готові методологічно, інструментально та ресурсно органи юстиції та кадастру коректно, в правовій та гео-просторовій формі фіксувати права власності/оренди та цивільно-правові угоди з ними?

Донедавна Міністр аграрної політики і продовольства України Тарас Кутовий при одному інтерв'юванні заявив, що ринок землі слід почати з можливості продажу права її оренди. Міністр Кутовий підкреслив, що прийняття закону не означає насправді продажу землі. "Закон називається "Про обіг земель сільськогосподарського призначення", він визначає ті правила, в рамках яких оборот земель існує. Але самих моделей обороту земель дуже багато, і не всі моделі передбачають продаж землі".

Але з іншого боку, вимога про прийняття закону "Про обіг земель сільськогосподарського призначення" міститься в меморандумі, який Україна напередодні підписала з МВФ.

Не зважаючи на історично сформовані «мінуси» щорічної пролонгації мораторію, мораторій на відчуження земель сільськогосподарського призначення все ж потрібен нашій країні

В умовах неготовності держави до відкриття ринку земель сільськогосподарського призначення, треба розглядати дію мораторію як можливість для ефективного використання земель і збагачення за рахунок наших чорноземів.

ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗЛОЧИНУ, ПЕРЕДБАЧЕНОГО СТ.296 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ «ХУЛІГАНСТВО»

Тіпттюк В. О., студ. 2 ст. курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: О.С. Коробка

Однією із злісних форм посягання на громадський порядок є хуліганство. Воно відноситься до числа найбільш поширених злочинів, юридичне визначення якого дається в ч. 1 ст. 296 КК України. Диспозиція даної норми передбачає, що хуліганство – це грубе порушення громадського порядку з мотивів явної неповаги до суспільства, що супроводжується особливою зухвалістю чи винятковим цинізмом.

Суспільна небезпека даного злочину полягає в тому, що він заподіює або ставить під загрозу заподіяння істотної шкоди громадському порядку. Сукупність цих відносин і є родовим та одночасно основними безпосереднім об'єктом вказаного злочину. В 2016 році в Україні зареєстровано 3 973 злочинів, передбачених ст. 296 КК України.

Безпосереднім об'єктом злочину є громадський порядок в частині нормальних умов суспільно корисної діяльності, побуту та відпочинку людей. Додатковим безпосереднім об'єктом можуть бути також здоров'я особи, право власності, порядок управління, громадська безпека та ін. Залежно від суспільної небезпеки скоюваних діянь розрізняють наступні види хуліганства: 1) дрібне хуліганство; 2) просте хуліганство; 3) хуліганство вчинене групою осіб; 4) хуліганство вчинене особою, раніше судимою за хуліганство, чи пов'язане з опором представникові влади або представникові громадськості, який виконує обов'язки з охорони громадського порядку, чи іншим громадянам, які припиняли хуліганські дії; 5) хуліганство, вчинене із застосуванням вогнепальної або холодної зброї чи іншого предмета, спеціально пристосованого або заздалегідь заготовленого для нанесення тілесних ушкоджень.

Об'єктивна сторона хуліганства полягає у грубому порушенні громадського порядку, тобто у вчиненні активних дій. КК пов'язує наявність хуліганства з його вчиненням у громадських місцях.

Безперечно, що хуліганство та групове порушення громадського порядку полягає у формі дії. Однак, зміст такої злочинної поведінки є різним. Так, судова практика груповими порушеннями громадського порядку визначає: відмову звільнити приміщення чи певну територію, ігнорування розпоряджень адміністрації чи представників влади, відмову припинити незаконні мітинги, пікетування, демонстрації тощо. Хуліганством відповідно охоплюється: насильство із заподіянням тілесних ушкоджень або знущання над особою, нанесення їй побоїв або мордування, катування особи; дії, пов'язані зі знищенням чи пошкодженням чужого майна, зривом масового заходу (концерту, зборів, виборів, випускного вечора тощо), з порушенням нічного відпочинку людей, з тимчасовим припиненням нормальної діяльності підприємства, установи, організації чи громадського транспорту; прояв безсоромності (непристойні рухи тіла, публічне оголення і демонстрування статевих органів, публічне вчинення добровільного статевого акту тощо), знущання над хворими, старими, особами, які знаходяться в безпорадному стані).

Суб'єктивна сторона хуліганства характеризується умисною формою вини у вигляді прямого умислу. Обов'язковою ознакою суб'єктивної сторони хуліганства є також мотив його здійснення – явна неповага до суспільства.

Суб'єктом даного злочину (частини 1, 2, 3 та 4 ст. 296 КК) може бути фізична осудна особа, що досягла 14-літнього віку.

Кваліфікований вид хуліганства наявний, коли дії, передбачені ч. 1 ст. 296 КК, вчинено групою осіб. Особливо кваліфікованими видами хуліганства є: 1) вчинення особою, раніше судимою за хуліганство; 2) хуліганство, пов'язане з опором представникові влади або представникові громадськості, який виконує обов'язки з охорони громадського порядку, чи іншим громадянам, які припиняли хуліганські дії (ч. 3 ст. 296 КК); 3) вчинення із застосуванням вогнепальної або холодної зброї чи іншого предмета, спеціально пристосованого або заздалегідь заготовленого для нанесення тілесних ушкоджень (ч. 4 ст. 296 КК).

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок про склад злочину, який передбачений ст. 296 КК України в наступному: 1) в ознаках об'єктивної сторони (тобто грубе порушення громадського порядку); 2) в ознаках суб'єкта злочину (за віком: суб'єктом хуліганства можуть бути особи, які досягли 14-річного віку, та в кількості учасників: дії можуть вчинятися як одноособово, так і групою осіб); 3) в ознаках суб'єктивної сторони (ст. 296 КК України – передбачає тільки прямий умисел).

ЗЕМЕЛЬНІ РЕФОРМИ МИНУЛОГО І СУЧАСНОГО

Федоренко Д.С., студ. 2 курсу ЮФ, спец. «Геодезія та землеустрій»
Науковий керівник: В.В. Гончаров

Україна пройшла тривалий шлях реформування земельних відносин: від двох земельних реформ у складі Російської імперії, однієї в Радянському Союзі, до нинішньої, основи якої були закладені Земельним кодексом УРСР та постановою "Про земельну реформу".

У першій половині XIX ст. в Україні назріла криза феодально-кріпосницької системи, яка була пов'язана із зародженням промислового капіталізму. Результатом цього стало проведення 19 лютого 1861 р. селянської реформи, основними принципами якої були: відміна кріпосного права; селяни, які звільнялися з кріпосної залежності, були зобов'язані відбувати поміщику повинність у вигляді оброку і панщини; селянам поміщик надавав у постійне користування, за певні повинності, їхні садиби і деяку кількість землі та інших угідь; об'єднання розкріпачених селян у общини; реформування земської системи (створення земських управ); селянину надається право викупу його садиби і за згодою поміщика – інших угідь. Для полегшення викупу наділів уряд увів відповідну кредитну операцію та заснував у 1882 році Селянський поземельний банк. Отже, земельна реформа почала руйнувати гальмуючий розвиток країни - феодально-кріпосницький лад.

Логічним продовженням модернізаційних процесів на початку XX-го століття стає комплекс реформ, розпочатих указом 1906 р., що пропонував реформувати селянське господарство шляхом руйнування селянської общини і перерозподілу селянських земель на користь заможних селян. Таким чином, вдруге після 1861р. було проведено аграрну реформу, її ініціатором виступив П. Столипін. Ним були сформовані наступні завдання: руйнування общини і закріплення у приватну власність за кожним домогосподарем земельної ділянки, яка йому належить; надання кредитної допомоги селянам через Селянський земельний банк; переселення селян у малоземельні райони Сибіру, Північного Кавказу, Середньої Азії. Загальним результатом землеустрою стало створення понад 204 тис. одноосібних селянських господарств на площі 1296 тис. десятин. У цей час начало розвиватися хутірське господарство на зразок теперішніх фермерських господарств. Столипінська реформа не була проведена до кінця через першу світову війну та Жовтневу революцію.

Скасування приватної власності на землю стало слідуючим етапом реформування земельних відносин у Радянській Україні. Один із перших декретів радянської влади був Декрет про землю, який скасував приватну власність на землю, провів її націоналізацію з повною конфіскацією «нетрудових» володарів – поміщиків, буржуазії, церкви. Землі селян залишалися в їхньому користуванні, але без права продажу і купівлі. З прийняттям в 1922 році Земельного кодексу РСФСР було врегульовано трудове землекористування одноосібних селянських господарств. У період суцільної колективізації прийнято ряд законодавчих актів, спрямованих на створення колгоспного ладу, ліквідацію куркульства, закріплення колгоспного землекористування.

Важливе значення розвитку земельних відносин мало прийняття в 1968 році Основ земельного законодавства СРСР та союзних республік. Він став основним законодавчим актом щодо регулювання земельних відносин і проведення землевпорядкування. Закон був розрахований не на господарську самостійність селян, а на жорстку централізацію й командне управління сільським господарством.

Важливою віхою в земельних відносинах стала Декларація про державний суверенітет України від 16 липня 1990 року, яка проголосила, що земля є власністю українського народу. Фундаментом реформування земельних відносин стало прийняття постанови Верховної Ради РСР від 18 грудня 1990 року, в якій проголошено, що всі землі України є об'єктом земельної реформи.

Сучасна земельна реформа, що триває в Україні з початку 90-х років XX ст., є закономірним результатом функціонування суспільства і держави. Аналіз її проведення показав, що виконано значний обсяг робіт, зокрема подолано державну монополію на земельну власність; передано землі у власність недержавних сільськогосподарських підприємств; визначено грошову оцінку сільськогосподарських земель; розпайовані землі недержавних сільськогосподарських підприємств, чим справедливо вирішено питання надання земель у власність тим, хто їх обробляє. Формується новий власник - господар землі.

За роки проведення земельної реформи створено нову систему земельних відносин на основі приватної власності на землю, що забезпечує рівність прав власності на землю громадян України, юридичних осіб, територіальних громад і держави, запроваджуються ринкові земельні відносини відповідно до Конституції України.

Реформа землі зачіпає інтереси майже всіх громадян країни. Тому на всіх історичних етапах розвитку продуктивних сил була економічним важелем, здатним примусити ефективно запрацювати господарські механізми.

ПЕРЕВАГИ ПРИВАТНОЇ НОТАРІАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Чайковський О.Р., студ. 4 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: А.В. Шульженко

Нотаріуси вносять важливий вклад у безперешкодне функціонування й розвиток суспільства. Невипадково в цьому зв'язку в статусі й діяльності нотаріусів виділяють публічно-правові елементи.

Правова держава повинна забезпечити своїм громадянам стабільність, тому їм повинні бути створені такі умови, які б дозволяли не тільки ефективно вирішувати правові суперечки, але й запобігати таким суперечкам вже на стадії виникнення.

Закон України «Про нотаріат», який було прийнято у 1993 році, істотно змінив організаційну структуру побудови нотаріату в Україні. Це поклало початок нотаріальній реформі, метою якої було створення нотаріату у відповідності до ринкової економіці демократичної держави.

Згідно законодавства документи, оформлені державними та приватними нотаріусами, мають однакову юридичну чинність. Це свідчить про те, що по юридичному характеру, по сутності діяльність приватного нотаріуса нічим не відрізняється від діяльності державного нотаріуса.

Здійснення нотаріальних дій - особливий вид діяльності.

Існує ряд відмінностей між державними та приватними групами нотаріусів. У державних конторах ціни на послуги регулюються урядом та є більше низькими. З огляду на однаковий перелік послуг, низькі ціни забезпечують деяку перевагу для державних нотаріусів. Однак, це лише на перший погляд, оскільки слідством даної переваги є й певний недолік. Більше низькі ціни залучають значне число клієнтів, тому в державних конторах дуже часто існують черги. Якщо основним пріоритетом є швидкість оформлення операції, краще вибрати приватного нотаріуса.

Незважаючи на більше високу вартість послуг, дані фахівці є представниками типової ринкової економіки. Для них основним пріоритетом виступає більше якісне задоволення потреб клієнта, тому працювати з ними значно комфортніше. Приватний нотаріус порівнюється з бізнесменом, що зацікавлений у збільшенні кількості своїх клієнтів, що відрізняє його від представників державних контор, які звикли обслуговувати клієнтів так, як й інші представники держструктур.

Перевага приватного нотаріуса у тому, що він юридично незалежний ні від кого, ні від чого, крім закону. Якщо нотаріус вважає, що не може щось засвідчити або видати документ, то зобов'язати його може тільки суд, якщо знайде в діях нотаріуса порушення.

Сьогодні переваги приватного нотаріату стали очевидні: зменшилися черги, змінилося відношення до відвідувача й дотримання законодавства, зменшилася кількість зловживань посадовим положенням. Таким чином, підвищення якості обслуговування й дотримання законності поступово утворюють рівноважний баланс інтересів всіх сторін: нотаріуса, громадян і держави.

Ще однією істотною перевагою приватної нотаріальної діяльності є те, що приватні нотаріуси за вчинення нотаріальних дій та додаткових послуг правового характеру справляють плату, розмір якої визначається за домовленістю сторін.

Розміри ставок сплати послуг за вчинення нотаріальних дій і видачу документів, що мають юридичне значення, регламентований законодавством України як пропорційно (у відсотках), так і фіксовано. При цьому розмір плати, яка справляється за вчинення нотаріальних дій приватними нотаріусами, не може бути меншим від розміру ставок державного мита, яке справляється державними нотаріусами за аналогічні нотаріальні дії. Нотаріальний тариф є основним джерелом фінансування нотаріальної діяльності та базою повної майнової відповідальності за допущені помилки нотаріуса.

Дохід приватного нотаріуса — це сума коштів, що надійшла йому від клієнтів (фізичних та юридичних осіб) за здійснення нотаріальних дій і надання додаткових послуг правового і технічного характеру, і цей дохід обкладається податком з доходів фізичних осіб за ставкою 15% від об'єкта оподаткування. Безпосередньо до доходів приватного нотаріуса податкова соціальна пільга не застосовується.

Відповідно до ст. 3 Закону України "Про нотаріат" діяльність приватних нотаріусів не є підприємницькою або посередницькою, тому вони не можуть бути зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності. Через що приватні нотаріуси не є платниками єдиного податку відповідно до Указу Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва".

Перевагами приватних нотаріусів є на власний розсуд встановлені розцінки, але максимально ціни за складання документів підвищити не можна, тому що це зменшить кількість осіб, які звертаються до них за правовою допомогою. Тому вважаємо за потрібне запропонувати декілька прайсів для державних нотаріусів: за швидке виконання документів і в порядку черговості, як і в інших державних установах, якими є паспортний стіл при видачі паспортів, закордонних паспортів та інших документів, які вимагають невідкладності.

ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ ЯК ФІНАНСОВО-ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ

Чернишева А. М., студ. 5 курсу ЮФ, спец. «Право»
Науковий керівник: доц. Чернадчук Т.О.

Відносини у галузі державного кредиту складаються з приводу формування, функціонування та погашення державного внутрішнього боргу, що виникають у процесі фінансової діяльності держави з акумуляції тимчасово вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб. Суб'єктний склад правовідносин з приводу державного кредиту досить різноманітний. Держава (а не уповноважені нею органи) є суб'єктом кредитних відносин. Так, грошові кошти, що акумулюються у формі державних позик, надходять саме державі і спрямовуються на зменшення дефіциту бюджету, утворюють унаслідок цього державний борг, а не борг уповноважених державою органів, що беруть участь у цих відносинах. Забезпеченням державних позик у кінцевому результаті є загальний обсяг майна держави. Таким чином, діяльність уповноважених державою суб'єктів (Кабінету Міністрів України, Мінфіну України і т. д.) не виключає й участі держави, як самостійного суб'єкта у відносинах державного кредитування.

Відповідно до ч. 1 ст. 20 Закону України "Про Кабінет Міністрів України" саме Кабінет Міністрів України обслуговує державний борг України, приймає рішення про випуск облігацій державних внутрішніх та зовнішніх позик, державних грошово-речових лотерей. Згідно з ч. 2 ст. 16 Бюджетного кодексу України право на здійснення державних внутрішніх та зовнішніх запозичень належить державі в особі члена Кабінету Міністрів України, відповідального за формування та реалізацію державної бюджетної політики, або особи, яка виконує його обов'язки за дорученням Кабінету Міністрів України. Кабінет Міністрів України визначає умови здійснення державних запозичень, у тому числі вид, валюту, строк та відсоткову ставку державного запозичення.

Призначення державного кредиту виявляється насамперед у тому, що він є засобом мобілізації державою додаткових фінансових ресурсів. У випадку дефіцитності державного бюджету додатково мобілізовані фінансові ресурси використовуються на покриття різниці між бюджетними видатками і доходами. У разі позитивного бюджетного сальдо мобілізовані за допомогою державного кредиту кошти використовуються безпосередньо для фінансування економічних і соціальних програм. Це означає, що державний кредит, будучи засобом збільшення фінансових можливостей держави, може стати важливим чинником прискорення соціально-економічного розвитку держави. Державний кредит є також джерелом збільшення прибутків власників цінних паперів, що досягається через виплату відсотків і вигравів за державними позиками. Крім того, коли держава бере на себе відповідальність за погашення позик або виконання інших зобов'язань, взятих на себе фізичними чи юридичними особами, вона виступає гарантом погашення кредитних зобов'язань (умовний державний кредит), тобто у сфері міжнародних економічних відносин держава може виступати як позичальником, так і кредитором.

Слід зауважити, що державний кредит як фінансово-правова категорія виконує три функції: розподільчу, регулюючу та контрольну. Так, через *розподільчу функцію* забезпечується формування централізованих грошових фондів держави або їх використання. Будучи позичальником, держава мобілізує додаткові кошти для фінансування своїх витрат, тобто державні позики є основним джерелом фінансування бюджетного дефіциту і посідають друге місце (після податків) у формуванні доходів бюджету. Сутність *регулюючої функції* державного кредиту виявляється у тому, що, вступаючи в кредитні відносини, держава впливає на стан грошового обігу, рівень відсоткових ставок на ринку грошей і капіталів, виробництво та зайнятість. *Контрольна функція* державного кредиту органічно переплітається з контрольною функцією фінансів. Контроль поширюється як на залучення позикових коштів, так і на їх погашення. В основному контролюються цільове використання коштів, строки їх повернення і своєчасність сплати відсотків.

Основна форма державного кредиту - державні позики, які характеризуються тим, що тимчасово вільні кошти населення, підприємств і організацій залучаються на фінансування суспільних потреб через випуск і реалізацію облігацій, казначейських зобов'язань та інших видів державних цінних паперів. Окремо виділяють міжнародний державний кредит, що являє собою сукупність відносин, в яких держава виступає на світовому фінансовому ринку в ролі позичальника або кредитора. Ці відносини одержують форму державних зовнішніх позик. Як і внутрішні позики, вони надаються на умовах поворотності, строковості та платності. Сума одержаних зовнішніх позик із нарахованими відсотками включається в державний борг країни. Джерелами погашення державних позик можуть бути: доходи від інвестування позичених коштів у високоефективні проекти; додаткові надходження від податків; економія коштів від зменшення видатків; емісія грошей; залучені від нових позик кошти (рефінансування боргу).

Незважаючи на специфіку методу регулювання, всі правовідносини в галузі державного кредиту мають державно-владний характер. Тому потребують додаткової аргументації положення, що характеризують державний кредит як комплексний правовий інститут. Виходячи з характеру однорідних правовідносин, публічно-правового методу (хоча і дещо специфічного) — це фінансово-правовий інститут.

ПРОБЛЕМИ УСИНОВЛЕННЯ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ

Чорна Л., студ. 2 ст. курсу, спец. «Право»
Науковий керівник: Ю.О. Котвяковський

Наразі важливим питанням пов'язаним з захистом прав і свобод дітей та молоді, насамперед дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, приділяється багато уваги як з боку держави, так і всього суспільства. В Україні відбувається активний процес формування національного законодавства та механізмів щодо реалізації державної політики у сфері дитинства.

За часів незалежності прийнята низка нормативно-правових документів щодо стану дитинства в Україні, які спрямовані на реальне поліпшення становища дітей, зокрема дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, захист їхніх прав, максимальну реалізацію положень Конвенції про права дитини. Так, у Законі України «Про охорону дитинства», охорона дитинства визначається як загальнонаціональний пріоритет і встановлюються основні засади державної політики у сфері забезпечення реалізації прав дитини на життя, охорону здоров'я, освіту, соціальний та правовий захист.

Аналіз проблеми сирітства свідчить про те, що умови, в яких живуть такі діти, гальмують їхній розумовий розвиток, спотворюють розвиток особистості, затримують її соціально-психологічну адаптацію. У цих дітей важка доля. У них можуть бути відхилення у розумовому та фізичному розвитку. В результаті діти, які повинні навчитися говорити й ходити у рік чи два, починають говорити й ходити в три-чотири роки, внаслідок чого вони відстають у своєму розвитку і не можуть стати школярами звичайних шкіл, а поповнюють контингент допоміжних шкіл або дитячих будинків.

Дослідження проблем усиновлення необхідно для удосконалення судочинства в справах про усиновлення. Оскільки сьогодні відсутнє належне законодавче регулювання даної сфери правовідносин, в деяких випадках усиновлення не лише не відповідає основному його принципу – відповідності усиновлення інтересам дітей, а й становить загрозу для їх життя та здоров'я, що викликає широку дискусію з приводу доцільності існування інституту усиновлення дітей, зокрема на міжнародному рівні.

Не менш важливою є проблема реального втілення положень, проголошених ст. 20 Конвенції про права дитини, про необхідність гуманізації системи сирітських та спеціальних навчальних закладів, їх реформування, запровадження нових інформаційних технологій навчання, альтернативних форм опіки над дітьми.

Справи цієї категорії є особливо суспільно значущими, адже усиновлюються діти, які є сиротами та позбавлені батьківського піклування, таким чином, вони, як правило, не мають законних представників, їх інтереси може захистити лише держава в особі своїх органів. Нагадаю, що згідно статті 92 Конституції України, пункт шостий: виключно законами України визначаються основи охорони дитинства.

Особливості справ про усиновлення полягають у тому, що на відміну від інших цивільних справ, їх предметом є встановлення усиновлення, що, по суті, є вирішенням долі дитини; дана категорія справ порушується не тільки громадянами України, а й іноземними громадянами; обов'язковими суб'єктами судочинства в цих справах є ряд державних органів, зокрема, органи опіки і піклування, Департамент захисту прав дітей та усиновлення, дитячі будинки, а також іноземні органи, які займаються усиновленням.

Яка ж є проблема в усиовленні? Насамперед є об'єктивна ситуація, коли не співпадають запити і бажання потенційних батьків-усиновлювачів і реальних дітей, які можуть бути усиновлені. Тобто, переважна більшість українців хочуть всиновлювати дітей до 5 років. Практично немає запитів українських родин на усиновлення дітей старше 10 років. Тому найперше – це зміна культури усиновлення, подолання страху всиновлювати дитину старше 10 років.

Також існують проблеми щодо усиновлення, які як правило, виникають в затягуванні судового процесу, тому потрібно удосконалювати законодавство України, для покращення процесу усиновлення.

Отже, над існуючими проблемами треба працювати, А це, в свою чергу, необхідно як для захисту прав та інтересів дітей, яких хочуть усиновити, так і для осіб, які бажають усиновити дитину, так і для чіткості та усунення прогалів з законодавстві, що регулює дану сферу в цілому. Для удосконалення роботи щодо пропаганди національного усиновлення, для запобігання збільшення сирітства в Україні та враховуючи вищевикладене щодо роботи з громадянами, які бажають усиновити дітей вищезазначеної категорії виникає потреба в розробленні Державної програми розвитку національного усиновлення дітей в Україні так, як усиновлення дитини – це найкраща зміна соціального статусу дитини.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЛУЧЕННЯ РЕЧОВИХ ДОКАЗІВ

Шульженко А.В.

Речовим доказам у Кримінальному процесуальному кодексі України присвячені ст. ст. 98-100. Там говориться, що речовими доказами є матеріальні об'єкти, які були знаряддями вчинення кримінального правопорушення, зберегли на собі його сліди або містять інші відомості, які можуть бути використані, які можуть бути використані як доказ факту чи обставин, що встановлюються під час кримінального провадження, в тому числі предмети, що були об'єктом кримінальних протиправних дій, гроші, цінності та інші речі, набуті кримінально протиправним шляхом або отримані юридичною особою внаслідок вчинення кримінального правопорушення.

Речові докази вважаються найбільш перспективними для забезпечення об'єктивності процесу доказування, тому що на них не можна вплинути, як на свідків і потерпілих, і вони перебувають у статичному стані, не змінюючись. Насамперед вони повинні бути сфотографовані, ретельно оглянуті, в гумових рукавичках, для того, щоб не залишати на собі нових слідів, а також доцільно під час огляду використовувати медичний пінцет.

Речові докази найчастіше вилучаються з місця злочину під час проведення слідчих дій: огляду місця події, виїмки та обшуку. Про вилучення речових доказів складається постанова, а такожі протокол, який підписує слідчий, поняті і присутні під час цієї процесуальної дії особи. У протоколі має міститись докладний опис не тільки самого предмету, який вилучається, але й обставини, за яких він був вилучений: місцеположення, оточення, стан, яким чином під час огляду предмет був виявлений, вилучений і його подальша доля. Під останнім розуміється упакування.

Для вилучення речових доказів, які містять на собі сліди злочину, а також для знарядь вчинення протиправних дій існують певні правила, які дозволяють транспортувати і зберігати ці речі без пошкоджень і знищення потрібних для дослідження слідів.

Спосіб упакування робить неможливим підміну або зміну вмісту речових доказів, схоронність їх від пошкодження, псування, погіршення або втрати властивостей, які несуть доказове значення і забезпечують індивідуалізацію предмета.

Порядок зберігання речових доказів регламентується «Порядком зберігання речових доказів стороною обвинувачення, їх реалізації, технологічної переробки, знищення, здійснення витрат, пов'язаних з їх зберіганням і пересиланням, схоронності тимчасово вилученого майна під час кримінального провадження», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 19 листопада 2012 р. № 1104.

На особливу увагу заслуговує вилучення та упакування речей, які містять на собі біологічні виділення людини: крові, сперми, слини, сечі. Такі речі найчастіше вилучаються за фактом розслідування зґвалтувань та вбивств, і долучаються в якості речових доказів. Одяг, який найчастіше містить такі сліди, знімається з трупа співробітниками моргу та СМЕ, без просушування і провітрювання у поліетиленові пакети, які дозволяють помістити об'ємний верхній одяг. Упаковані вологі речі до передачі слідчому, на якого розписуються матеріали кримінального провадження, часто на 3-4 добу. Це веде до того, що біологічні виділення починають пошкоджуватись: сліди слини, сечі та сперми покриваються пліснявою, а в слідах крові, особливо рясних, коли тканини одягу наскрізь просякнуті, розмножуються личинки паразитів. Ці личинки хробачків і пліснява не тільки пошкоджують самі сліди, тканину, але і не дозволяють якісно провести дослідження речових доказів.

Вважаємо за необхідне зобов'язати співробітників СМЕ під час вилучення речей з трупа перед упакуванням цих речей висушувати сліди біологічного походження і крові. Це необхідно для подальшого опрацювання речових доказів і неускладненого проведення експертизи. Також це дозволяє у неушкодженому вигляді повернути потерпілим речі покійного, без їх знищення і винесення про це необхідних процесуальних документів. Це не вимагає додаткових затрат та зусиль, і потребує в літній час близько години провітрювання одягу на повітрі, а у зимовий час – до 4-5 годин.

Проблема реалізації таких дій полягає у відсутності додаткових площ на території СМЕ. Для провітрювання одягу трупів потрібно створити відповідні умови, виділити площу. Доречніше всього для цих потреб використовувати мотузку, натягнуту між двома металевими опорами на свіжому повітрі території СМЕ із застосуванням прищипки. Цю процедуру може здійснювати не експертний склад, а доручати її допоміжному персоналу СМЕ.

Також потрібно звернути уваги на те, що речові докази, які містять на собі сліди біологічного походження, потрібно пакувати не в поліетиленові пакети, а паперові, що забезпечить їх більш надійне зберігання. Питання про забезпечення великими паперовими пакетами для пакування речових доказів СМЕ повинні вирішувати органи досудового розслідування.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Ювченко Н. В., студ. 4 курсу ННІП СумДУ
Науковий керівник: О.А. Швагер

Ісламські банки не обмежуються лише територією мусульманських країн - вони займають міцне положення і в немусульманських країнах. Наприклад, Islamic Banking System International Holdings, створений в 1978 році в Люксембурзі, став першим ісламським фінансовим інститутом, заснованим в немусульманській країні. Після чого був створений швейцарський Daral-Malal-Islami в 1981 році. Крім цього, деякі банки Лондона та інших європейських центрів почали впроваджувати методи і інструменти ісламського банкінгу з метою задоволення потреб мусульманської клієнтури і своїх ісламських банків-партнерів. Багато іноземних банків з традиційною системою пропонують банківські продукти, що відповідають принципам Шаріату. Продукти або послуги, пропоновані ними в формі інвестиційних сертифікатів, також засновані на принципах Шаріату. Як приклад можна привести Kleinworth Benson, який створив Ісламський Пайовий Інвестиційний Фонд у 1986 році. Швейцарський банк Union Bank of Switzerland також розробив Ісламський Інвестиційний Фонд .

Більшість найбільших міжнародних банків (HSBC, Deutsche Bank, CS і т. Д.) вже мають у себе «ісламські дески». Що стосується України, то чисельність мусульман в ній збільшується, і необхідна якісна методологія обслуговування цих клієнтів. Економічне співробітництво з арабським ринком у українських виробників, з одного боку, почалося ще з часів Радянського Союзу, з іншого - зараз, коли європейські ринки все більше і більше закриваються, а продавати продукцію в Росію непросто, природна альтернатива - це азійські ринки.

Останніми роками особливості мусульманської системи кредитування все більше викликають зацікавленість українських банківських установ. Кілька українських банків уже почали консультиватися з фахівцями в галузі мусульманської економіки.

Процес реєстрації ісламського банку в Україні вже запущений. А для того щоб витримати конкуренцію, українські банки повинні уважно вивчати можливості співпраці з ісламськими банками і працювати в цьому напрямку.

Але існують певні бар'єри, що суттєво ускладнюють використання принципів ісламського банкінгу.

Проблема полягає в тому, що клієнтам банківських установ важко визначити справжній фінансовий стан банку в якому відкрито його рахунок, або виявити передумови настання важкого фінансового стану в банку. Ні розмір статутного капіталу, ні довгий строк роботи на банківському ринку, ні розміри самої банківської установи з значною кількістю філій та відділень не є запорукою стабільної роботи банку та фінансової стійкості. Непередбачуваність визнання Національним банком України неплатоспроможності окремих банківських установ, курсових валютних ризиках та можливості втрати частини фінансових коштів призводить до недовіри до банківської системи України. Це в свою чергу призводить до незбалансованості функціонування банківської і фінансової систем.

Однією із перешкод, також, є те, що ісламські банки використовують різні терміни для опису послуг, які вони надають. Можна зустріти використання арабської термінології, суміші англійської та арабської мов, або ж використання понятійного апарату тієї країни, де будуть надаватись послуги.

Всі ці фактори вказуються на несумісність банківської системи України із банківськими системами ісламських країн, що унеможливує використання принципів ісламського банкінгу в Україні. Принаймні в найближчі роки.

Таким чином, ісламський банкінг є надійною, стабільною, перспективною банківською системою, яка ґрунтується на принципах, встановлених відповідно до норм Шаріату. До основних принципів належать: спільний розподіл ризиків проекту та прибутку, заборона відсотків, пряма заборона фінансування діяльності, яка суперечить нормам Ісламу. Також, принципами, заснованими на категоріях діяльності, є принципи поділу прибутків і збитків, купівлі-продажу, щодо зборів та комісій, безкоштовних послуг та допоміжні.

Щодо можливості застосування принципів ісламського банкінгу в Україні, то існує ряд певних обставин, що суттєво ускладнюють їх використання. Відсутність достатнього інтересу, законодавчого врегулювання та політична нестабільність гальмує процес впровадження та застосування досвіду ісламського банкінгу, незважаючи на його доцільність та потребу.

ЗМІСТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Турчіна С.Г. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСВІТИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ	3
Могильна Л.М. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ	4
Данілова І.С. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	5
Глуходід Г.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВУ ВЕЛИКОТОВАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ	6
Білогубець А.В. АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЗЕРНОСХОВИЩ В СВІТОВОМУ МАСШТАБІ	7
Іваницька В.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	8
Курасов І.С. СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПІДПРИЄМСТВАХ	9
Деревицька В. Ю. ЕТАПИ РОЗВИТКУ НАУКИ «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»	10
Колеганова А.А. ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБИ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ	11
Хамлика А. А. НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ, НЕОБХІДНА РУТИНА АБО ДВИГУН БІЗНЕСУ	12
Загорулько В.А. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	13
Борбат І.О. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ- ВИРОБНИКІВ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ	14
Розметова І.Ю. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ – СУБ'ЄКТАМИ ЗЕД	15
Нестеренко І.В. НОВІ РОЛІ HR-МЕНЕДЖЕРА НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	16
Дахно Л.О. ЕТАПИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ	17
Сайко К. М. ЕТИКА ДІЛОВИХ ВІДНОСИН З ПЕРСОНАЛОМ	18
Петриченко М.В. ТЕОРЕТИЧНІ-ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	19
Мальований А.І. ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ЗМІСТОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ	20
Москаленко Д.В. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА УМОВИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ..	21
Скакун К.І. УПРАВЛІННЯ НАЙМАНИМИ ПРАЦІВНИКАМИ ДП «ДОСЛІДНЕ ГОСПОДАРСТВО АГРОФІРМА «НАДІЯ» ІНСТИТУТУ СГ ПІВНІЧНОГО СХОДУ НААН УКРАЇНИ»	22
Харченко Т.О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЧЕРЕЗ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	23
Охрімченко В. К. СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	24
Окусок Ю.В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	25
Рибіна Л.О. ФІНАНСОВІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ У РОЗПОДІЛІ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ	26
Адаменко А.П. ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ДОВГОСТРОКОВОГО ІНВЕСТИВАННЯ У ВИРОБНИЦТВІ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	27
Богданова А.Е. АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА, ЗМІНИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ В ПОДАТКОВОМУ КОДЕКСІ УКРАЇНИ	28
Бортник В. О. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	29
Бузовська І.Є. Джерела формування доходів місцевих бюджетів	30
Бурма Я.Ю. ПРОЦЕДУРА ПЛАНУВАННЯ ТА УЗГОДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ	31
Великород К. СУТНІСТЬ ГРОШОВОГО РИНКУ	32
Геєнко М.М. ЗАСТОСУВАННЯ DIAMOND FMS ПРИ ВИКЛАДАННІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СУМСЬКОМУ НАУ	33
Глуходід Н.Ю. ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	34
Голинська О.В. ПЕРСПЕКТИВИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОЩАДБАНК»	35
Григоренко Д.В. МІСЦЕВІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ: СУТНІСТЬ ТА ЇХ СКЛАДОВІ	36
Гриценко А.В. АНАЛІЗ РОЛІ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ В НАУКОВОМУ ДОРОБКУ ВІЛЬЯМА ПЕТТІ	37
Гусак Н.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	38
Демиденко С.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПАТ «ОЩАДБАНК»	39
Кислиця Ю.В. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ	40
Коваленко Д.В. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	41
Конєва І.І. ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	42
Кузьменко Є. О. АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	43
Ляшко Л. А. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	44

Мамай О.О. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	45
Мікуліна М.О. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАНЬ	46
Мошенець І.В. ПРО СТАН ФІНАНСУВАННЯ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ І НАУКИ	47
Нестеренко К. ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	48
Нєсвєтов О.О. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС.....	49
Онацька В.І. ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	50
Пігуль А.В. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВОРОБНОЧО-ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	51
Рибець О.Г. СУПЕРЕЧНОСТІ В ОПОДАТКУВАННІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	52
Рудь К.О. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	53
Савченко І.С. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЧЕННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗ.....	54
Сема В.О. АНАЛІЗ АКТУАЛЬНОСТІ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ЖАНА СІСМОНДІ	55
Скопова О.С. СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНИХ ПЛАТЕЖІВ	56
Скрипник Ю.В. ПАРАМЕТРИ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	57
Соболенко І.С. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	58
Суровицька А.В. ОЦІНКА РОЛІ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	59
Третьяков Д.А. УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ЧИ ПОДАТКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ	60
Хромушина Л.А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА	61
Чижова Т.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	62
Шалигіна І.В. СКЛАДОВІ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ.....	63
Шаповал В. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
Шинкаренко І.І. АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЖАНА БОДЕНА ЩО ДО ВЧЕННЯ ПРО ДЕРЖАВУ .	65
Штепа Д.О. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	66
Ярмак Р.М. КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ..	67
Самошкіна І.Д. СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТУ МІКРОСТРАХУВАННЯ	68
Потапенко Б.С. СПОСОБИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	69
Stovolos Nadiya ACTIONS OF THE MANAGER IN THE CRISIS SITUATION	70
Колеганова А. А. ЧИННИКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СНАУ	71
Полозун Л.С. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТІВ СНАУ	72
Нестеренко І.В. МЕТОДИ ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ	73
Дахно Л. О. ВПЛИВ СИНЕРГИЗМУ НА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БУРАТ-АГРО»	74
Населєвська О.В. ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	75
Пирогова О.А. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	76
Сайко Я.Ю. ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	77
Левадня Т.В. КОРУПЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНЕ ЯВИЩЕ	78
Кулик О. О. ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ПОНОРИ»	79
Денисенко Д. І. МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СИСТЕМА ДІЙ	80
Овсянко А.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	81
Бабенко В.В. ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	82
Головня І.В. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АВС-АНАЛІЗУ ДЛЯ СКОРОЧЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ У СВК «ТОКАРІ»	83
Бондаренко Д. С. ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ В МЕНЕДЖМЕНТІ	84
Угнівенко Г.І. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ДП "КОНОТОПСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО"	85
Дацкевич А.А. ВИКОРИСТАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА А. ФАЙОЛЕМ.	86
Долгіх Я.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА МЕТОДОМ DEA.....	87
В'юненко О.Б. ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМ МОНІТОРИНГУ ПОТЕНЦІАЛУ НАУКОВОЇ	88

ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	
Байда С. В. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	89
Прокопенко О.О. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА БАЗІ CASE-ТЕХНОЛОГІЙ ..	90
Усик А.А. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	91
Ярошенко В.О. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ. ПРОБЛЕМАТИКА ЇЇ РОЗВИТКУ	92
Кіріченко Д.О. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ INTERNET ПЛАТФОРМ УКРАЇНИ.....	93
Ковбаса О.М. ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	94
Глазун В.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ ЗБЕРІГАННЯ ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА	95
Єфанов В.А. ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Вавулін О.І. ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	97
Гужвенко С.М. РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ	98
Соколова А.Р. ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ДИВЕРСИФІКАЦІЙНІ ЗМІНИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ	99
Кистень І. В. ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	100
Лізунова А.Р. КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИКИ В ЕКОНОМІЦІ: ТИПИ, ВИДИ, РІВНІ	101
Стан Г.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ	102
Коплик Р.С. ЛОГІСТИКА У ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	103
Проценко А.В. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	104
Приймак О. П. ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ	105
Багуля І.А. ОБЛІК ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	106
Близнюк Н.С. АУДИТ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ	107
Глушаченко А.І. ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..	108
Демченко О.О. КОНТРОЛЬ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ, ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	109
Калюжна Ю.А. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	110
Кіріліна М.О. ЗАЯВКА НА ВИДАЧУ ГОТІВКИ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ.....	111
Кісільова М.М. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....	112
Криницька М.О. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	113
Мощенко Л. С. ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	114
Орапко О.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ НА ТОКУ В ТОВ «ВЕСНА – АГРО»	115
Полятикіна Л.І. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	116
Подьячева А. І. СИРОВИНА Й МАТЕРІАЛИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	117
Chub Y.V. AUTOMATION TERMS AND ITS AFFILIATION TO HOW ACCOUNTING ORGANIZATIONS OPERATE.....	118
Yarmila Sergiivna Tkal, PARTICULARITIES OF THE USAGE OF THE INFORMATION SYSTEMS IN ACCOUNTING.....	119
Вірченко А.В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА	120
Парфентьева Д.А. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ПРОЦЕСІ ГАРМОНІЗАЦІЇ НП(С)БО ІЗ МСФЗ.....	121
Прокофієва Г.О. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМИ ТА ЗМІСТУ БАЛАНСУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В КОНТЕКСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ	122
Скібчик Ж.Л. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КОШТІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	123
Суботіна Я.Ю. РОЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	124
Назаренко О.В. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ДЛЯ СУЧАСНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	125
Гордієнко М.І. СУТНІСТЬ АМОРТИЗАЦІЇ, ЯК КАТЕГОРІЇ.....	126
Васюк А.Ф. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ МОНЕТАРНИХ АКТИВІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	127
Сахошко В. М. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК»	128
Сухоставець А.І. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	129

Боярчук Д.О. ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РАЦІОНАЛЬНІШОГО ВИКОРИСТАННЯ НАЯВНИХ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ	130
Заярний О.М. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	131
Кулачко М.С. ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЙОГО РОЛЬ В ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНІЙ РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА	132
Чухно О. А. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	133
Бондар Р.С. ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	134
Бублик І. М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	135
Волкова К. В. КРЕАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	136
Stovolos E.A. INDICATOR SYSTEM OF LABOR RESOURCES IN THE ENTERPRISE	137
Богданова О.П. ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	138
Желага В.А. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	139
Проценко О.І. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УДОСКОНАЛЕННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	140
Салій В.В. СОБІВАРТІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПІДПРИЄМСТВІ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ.....	141
Alona Kryvokhyzha OPERATING EXPENSES IN ADMINISTRATIVE MANAGEMENT	142
Abraham Usman Habib AFRICA NATURAL RESOURCES AND ITS MANAGEMENT	143
Adewole Olorunsogo Matthew Bright MANAGEMENT OF POTENTIAL BUSINESS.....	144
Faith Inaboya STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT	145
Eleje Sochima Eustacte THE IMPACT OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISES	146
Биховець О.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МОЛОДІЖНОГО СЕГМЕНТУ РИНКУ ПРАЦІ	147
Мельник В.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	148
Чернишов О. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ.....	149
Коротич Ю.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИНИЦТВА	150
Савінова Т.С. СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СЕЛОЗБЕРІГАЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	151
Кучкова К.О. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	152
Лущик А.І. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	153
Острівна А. ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА	154
Ярова І.С. АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	155
Сокиркіна К.К. СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	156
Папка Р.В. МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ	157
Придятько А. О. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ І ПІДПРИЄМСТВА	158
Суровицька А.В. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЕТАПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	159
Будакова А. Ю. ЯК СИСТЕМА МОТИВУВАННЯ ВПЛИВАЄ НА ВЕЛИЧИНУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ?.....	160
Волошко А. А. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	161
Лебідь У.В. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕПОНИ НА ШЛЯХУ ПОКРАЩЕННЯ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	162
Кулачко М.С. ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЙОГО РОЛЬ В ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНІЙ РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА	163
Заярний О.М. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	164
Abraham Usman Habib AFRICA NATURAL RESOURCES AND ITS MANAGEMENT	165
Adewole Olorunsogo Matthew Bright MANAGEMENT OF POTENTIAL BUSINESS.....	166
Alona Kryvokhyzha OPERATING EXPENSES IN ADMINISTRATIVE MANAGEMENT	167
Faith Inaboya STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT	168

Eleje Sochima Eustacte THE IMPACT OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISES	169
M. Sokolov FORMATION PRINCIPLES OF MODERN REGIONAL ADMINISTRATION SYSTEMS.....	170
Жмайлова О. Г. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ..	171
Шумкова О.В. РИЗИКИ НА ЕТАПАХ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	172
Макаренко Н.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОЇ СФЕРИ	173
Макарова В.В. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОБМЕЖЕНЬ В СИСТЕМІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	174
Нечипоренко В.В.СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК	175
Онопрієнко І.М. АУДИТ КОМУНІКАЦІЙ ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ	176
Муштай В.А. СТРУКТУРА СФЕР ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ	177
Устік Т.В.ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	178
Доценко А.О. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЯК ФАКТОРА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ	179
Окуневська С.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	180
Цигура В.В. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	181
Кулага Ю.І. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	182
Забітчук Ю.А. НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ У БАНКАХ	183
Мажуга О.М. СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ, ЯК МОЖЛИВІСТЬ ДЛЯ ВПОВАДЖЕННЯ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ.....	184
Корнієнко Я.С. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ, ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	185
Середа О.О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	186
Смеловська О.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	187
Панкова Т.Г. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АГРЕСИВНОГО МАРКЕТИНГУ	188
Труш Д.С. УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ КАМПАНІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА	189
Горян Я.С. АНАЛІЗ ВИПУСКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	190
Устик Д.В. ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	191
Гуменіченко В.В.МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	192
Дубовик С.Г. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ ФУНКЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	193
Барньова Д.О. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	194
Павленко А.О. ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ	195
Курило О.М. ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В ЗБУТОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ	196
Мартиненко В. О., Гордієнко В.П. ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ З УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ	197
Abrefah Evans IMPLEMENTATION THE CONCEPT OF MANAGEMENT BY OBJECTIVES (MBO) IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT	198
Мистров О. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ	199
Maslak N. H. THEORETICAL AND SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF MOTIVATION AS ADMINISTRATIVE MANAGEMENT' METHOD AT THE SMALL ENTERPRISE	200

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Барбін О.ТРЕТЕЙСЬКЕ СУДОЧИНСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ЗАХИСТУ МАЙНОВИХ ПРАВ	201
Беркела І. ЗАСТОСУВАННЯ КРИМІНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЯК ЗАСІБ ПОКАРАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ДИСИДЕНТІВ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ 1950-Х – НА ПОЧАТКУ 1980-Х РР	202
Бойченко Р.В., Горбач А.О. ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ В УКРАЇНІ	203
Бондар Н.А. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРСТИКА МАТЕРІАЛЬНИХ КОДЕКСІВ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ	204

Воронін О. НЕРІВНІСТЬ ЗА ГЕНДЕРНОЮ ОЗНАКОЮ В БАТЬКІВСЬКИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ	205
Гончаренко А.В.ЛАТИНСЬКА АМЕРИКА В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ США У ПЕРІОД ПРЕЗИДЕНТСТВА ДЖОНА КЕННЕДІ (1961–1963 РР.).....	206
Гижа Я.В.ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПРИЙНЯТТЯ СПАДЩИНИ	207
Гончаров В. В.ОКРЕМІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ТА ОХОРОНОЮ ЗЕМЕЛЬ В НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ.....	208
Гресь Н.М. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ ШЛЮБНОГО ДОГОВОРУ НЕДІЙСНИМ ЗА ЦИВІЛЬНИМ ТА СІМЕЙНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ.....	209
Грищенко С.О. АКТУАЛІЗАЦІЯ ЗМІН ІСТОТНИХ УМОВ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК	210
Губарь Л. ОСОБЛИВОСТІ ДОПИТУ ЕКСПЕРТА ПРИ РОЗГЛЯДІ ЦИВІЛЬНИХ СПРАВ.....	211
Давидов. В.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ.....	212
Євтіфієва Ю. І.ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ	213
Ємельянова А. УРОДЖЕНЦІ СУМЩИНИ – ДІЯЧІ УКРАЇНСЬКОЇ РЕВОЛЮЦІЇ 1917 – 1921 РР.	214
Запара С.І. ОСВІТА ЗА КОРДОНОМ: СТАН ТА ПРОГНОЗИ	215
Канівець О.М., Чубур П. Ю. ГЕОДЕЗИЧНІ РОБОТИ, ЯК ОСНОВА СКЛАДОВОГО ПРОЦЕСУ ІНЖЕНЕРНО – ГЕОДЕЗИЧНИХ ВИШУКУВАНЬ	216
Канівець О.М., Величко О. А., КЛАСИФІКАЦІЯ ТА МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ЕРОЗІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	217
Канівець О.М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ОХОРОНИ ТА МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ	218
Капустян В.О. РОЛЬ ПЕРЕКЛАДАЧА В НОТАРІАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ.....	219
Клочко А.М., Сокрута О.О. ПОРУШЕННЯ ПРАВИЛ ЮРИДИЧНОЇ ТЕХНІКИ ПРИ КОНСТРУЮВАННІ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВИХ НОРМ	220
Книш І.В. АНТРОПОЛОГІЧНИЙ ТРЕНД: УСВІДОМЛЕНИЙ СУЇЦИД (НОМО МОВІЛІS).....	221
Ковальчук В.С. ДЕРЖАВНА СИСТЕМА КООРДИНАТ УСК-2000 ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ СВІТОВИМИ СИСТЕМАМИ КООРДИНАТ	222
Котвяковський Ю.О. ДО ПИТАННЯ ПРО ПЕРЕГЛЯД РІШЕНЬ ТРЕТЕЙСЬКИХ СУДІВ.....	223
Коротенко В.О.ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ І ОХОРОНОЮ ЗЕМЕЛЬ	224
Кузін Н.В., Бойченко Р.В. СТАЛЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	225
Мироненко Т.Є.ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕТИЧНИХ ЗАСАД ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОКУРОРА	226
Михайліченко М.А. КРАЄЗНАВЧИЙ РУХ НА СУМЩИНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	227
Нежевелю В.В. АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ У ВЛАСНІСТЬ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК УЧАСНИКАМ АТО ІЗ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	228
Попович Т.С. ПАРЛАМЕНТИ - РУШІЙНИЙ ФАКТОР ДЕМОКРАТИЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	229
Резвушкин Ю.Б. ЗМІСТ І ПРИЗНАЧЕННЯ ТОПОГРАФІЧНИХ ПЛАНІВ МАСШТАБУ 1:5000	230
Романенко В.А. ПРО ДЕЯКІ АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ОБІГУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	231
Роговенко О.В. ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЛЕЖНОГО УРЯДУВАННЯ (GOOD GOVERNANCE) В УКРАЇНІ	232
Совенко Є.Є. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ.....	233
Савін Є.С.ОСОБЛИВОСТІ ІПОТЕЧНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ. СТАН ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	234
Скрипченко Ф.А., Літовченко І.В.ВИКОРИСТАННЯ КОМБІНОВАНИХ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ КООРДИНАТ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВИХ РОБІТ	235
Сокрута О.О. ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ НЕКОНСТИТУЦІЙНОЮ НОРМОЮ ЩОДО ЗАБОРОНИ НА ВІДЧУЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	236
Тіптюк В.О. ОСОБЛИВОСТІ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗЛОЧИНУ, ПЕРЕДБАЧЕНОГО СТ.296 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ «ХУЛІГАНСТВО»	237
Федоренко Д.С. ЗЕМЕЛЬНІ РЕФОРМИ МИНУЛОГО І СУЧАСНОГО	238
Чайковський О.Р.ПЕРЕВАГИ ПРИВАТНОЇ НОТАРІАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	239
Чернишева А. М. ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ ЯК ФІНАНСОВО-ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ	240
Чорна Л. ПРОБЛЕМИ УСИНОВЛЕННЯ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ	241
Шульженко А.В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЛУЧЕННЯ РЕЧОВИХ ДОКАЗІВ	242
Ювченко Н.В.ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	243