

МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ
www.economy-confer.com.ua

Проблеми сучасної економіки та шляхи їх вирішення

*Збірник тез
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

17 грудня 2013 р.



Тернопіль
2013

"Проблеми сучасної економіки та шляхи їх вирішення": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2013. – 159 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Проблеми сучасної економіки та шляхи їх вирішення», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Адреса оргкомітету:
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71
тел. 0977547363
e-mail: economy-confer@ukr.net

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

<i>Антоневич О. В., Кравчук А. О.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІРМИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	9
<i>Беляєва Наталія Сергіївна</i> ВІТЧИЗНЯНІ СИСТЕМИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	11
<i>Бредюк Юлія Андріївна</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	13
<i>Гереза Галина Федорівна</i> ВАРТІСНІ КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ.....	15
<i>Гереза Олександр Володимирович</i> ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СУЧАСНИХ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ – РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНОГО БАЗИСУ.....	18
<i>Данько Тетяна Іванівна, Яцушко Ірина Андріївна</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ.....	20
<i>Думінкевич Юлія Романівна</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....	22
<i>Лисенко Олена Анатоліївна</i> ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	23
<i>Рябикіна Катерина Григорівна, Рябикіна Олена Григорівна</i> ВАРІАТИВНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ ТА ЇЇ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	27
<i>Скрыль Олеся Константиновна</i> СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ПРОЦЕССА НЕПРЕРЫВНОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	29

Менеджмент. Маркетинг

- Василик Наталія Михайлівна, Ляхов Юрій Юрійович СУЧАСНИЙ
СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МУЗЕЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....32**
- Воробей Роман Олександрович, Дерев'янка Вікторія Миколаївна
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТРУДОВИХ ВИТРАТ ТА «ХРОНОФАГІВ»
СУЧАСНОЇ ДІЛОВОЇ ЛЮДИНИ.....36**
- Гриців Андрій Олегович АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
УКРАЇНСЬКОЇ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ
НА ОСНОВІ РОМБУ ДЕТЕРМІНАНТНИХ ПЕРЕВАГ М. ПОРТЕРА.....38**
- Захаров І. І., Горбань С.Ф. ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ
МОТИВАЦІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....41**
- Кочетков Володимир Вікторович ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ШЛЯХОМ
СТВОРЕННЯ МЕРЕЖЕВОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....43**
- Коцій Оксана Вікторівна, Олисюк Марія Миколаївна ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....48**
- Мажаренко Катерина Петрівна, Скляр Марина Олегівна,
Іващенко Аліна Сергіївна ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ
В УКРАЇНІ ТА ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ.....49**
- Макар Оксана Павлівна, Козяр Наталія Іванівна ЕКОЛОГІЧНЕ
МАРКУВАННЯ ТОВАРІВ.....52**
- Мацукевич Анна Владимировна РАСЧЁТ И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ПИНСКИЙ
МЯСОКОМБИНАТ».....54**
- Мосейчук В.В., Лаврищева М.В. АНАЛІЗ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ
СПІВРОБІТНИКІВ КОМПАНІЙ.....56**
- Ничипорчук Людмила Вікторівна МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО
АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ.....61**
- Пономарчук Олена Дмитрівна ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....63**

Башмакова Н.А. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ВО ФРАНЦИИ.....	68
Величко Юлія Геннадіївна ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	71
Голошук Ірина Олексіївна РОЗВИТОК АУДИТУ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	72
Гордєєва Олена Вікторівна ДЕЯКІ АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	74
Грядова Анастасія Олегівна ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ.....	77
Гувернат Анастасія Василівна АУДИТ В УКРАЇНІ:ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	79
Дудченко Вікторія Юрївна ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	81
Захаркіна Людмила Сергіївна, Шуваєва Наталія Володимирівна БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ.....	83
Ільницька-Гикавчук Галина Ярославівна ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ТОРГІВЛІ.....	85
Лазаренко Катерина Юрьєвна СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	86
Марініна А.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ІСЛАМСЬКОЇ МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	88
Маслова Ю.А. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ГЕРМАНИИ.....	91
Назарук Татяна Валерьєвна ПРАКТИКА ПРОВЕРКИ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЗА РУБЕЖОМ.....	93
Очеретяна Віта Олександрівна УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	95

**Поченюк Тетяна Михайлівна СУЧАСНИЙ СТАН
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....97**

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

**Бабкіна Євгенія Юріївна, Мороз Ольга Іванівна, Гаврилова Вікторія
Євгеніївна ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У
ВИЯВЛЕННІ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ ПІДПРИЄМТВА.....100**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

**Арендар Лілія Миколаївна, Білковська Дар'я Ігорівна БАНКІВСЬКА
СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....103**

**Бойчук Аліна Василівна ФОРМУВАННЯ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ
ПРОДУКТІВ.....105**

**Захаркіна Людмила Сергіївна, Лук'яненко Аліна Олександрівна
АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В
УКРАЇНІ.....108**

**Захаркіна Людмила Сергіївна, Федчун Софія Володимирівна
BANCASSURANCE – ЯК НАСЛІДОК ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВ І
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....110**

**Качанова Тетяна Євгенівна РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АКТИВІВ
ПІДПРИЄМСТВА.....112**

**Челоногова Д. Ю. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМ ФОНДОВИХ
БІРЖ В УКРАЇНІ.....114**

**Чіхрай Ольга Борисівна ПРОБЛЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ НЕЗАКОННО
ОТРИМАНИХ ГРОШЕЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....116**

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

**Титаренко О.С., Серьогін С.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ВПРОВАДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....119**

Челоногова Д. Ю, Бредюк Ю.А., Титаренко О. С. ВПЛИВ ЗМІН АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ.....121

Челоногова Д.Ю., Серьогін С.С. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ.....124

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

Бойко Ольга Вікторівна, Адамук Валентина Віталіївна ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....127

Воробйова Наталія Вікторівна ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ЗАВДАННЯ ТА ЦІЛІ.....129

Дерев'яно Тетяна Олексіївна ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....132

Єгорова Анна Олексіївна ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....134

Лелеко Анастасія Миколаївна, Латкіна Світлана Антонівна ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....136

Магомедова М.О., Писаренко Я.С. СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ.....139

Охримович Мар`яна Михайлівна ЗНАЧЕННЯ ТРАНСФЕРУ ІННОВАЦІЙ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....143

Світова економіка та міжнародні відносини

Карим Дхеяб Ахмед ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИРАКА.....146

Родина О.Г., Почётная А.А. К ВОПРОСУ О ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ УКРАИНЫ.....147

***Сойма Світлана Юрїєвна* ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ У
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ
ОБЛАСТІ.....150**

Економічна наука та освіта

***Волкова Наталія Вікторівна* СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ ДЕРЖАВНИХ
СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ.....154**

***Дрозд Вадим Васильович, Горшков Максим Анатолійович*
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ КАРЛА МАРКСА І СУЧАСНІСТЬ.....155**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІРМИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Антоневич О. В

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Кравчук А. О.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Поняття конкурентоспроможності є ключовим в утриманні стійких позицій на ринку, оскільки конкурентоспроможність – центральне поняття ринкової економіки. Надзвичайно важливим є питання про формування конкурентного середовища в сучасних умовах: слід розглянути і технологію управління підприємством, і зовнішні зв'язки. Конкуренція – це найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Термін “конкуренція” (від лат. – *concurrentia*) означає змагання, суперництво [1, с. 384].

Проблема оцінки конкурентоспроможності підприємства є дуже важкою, оскільки воно є відкритою системою, яка обмінюється інформацією із зовнішнім середовищем: поставляє власну інформацію як у внутрішнє, так і зовнішнє середовище, а також реагує на інформацію, що надходить зовні.

Це питання досліджували ряд зарубіжних та вітчизняних авторів, а саме: Ж. Ламбен, Р. Фатхудінов, Б. Райзберг, В. Дикань, І. Іванов, І. Герчикова, А. Мазаракі, В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк та інші, в працях яких висвітлено питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, оцінка і аналіз конкурентоспроможності підприємства і його продукції, розвиток конкурентної боротьби та формування основ конкуренції.

Багаторівневий характер конкурентної взаємодії господарських суб'єктів зумовлює широкий діапазон підходів до оцінки їх конкурентоспроможності. У сукупності вони охоплюють як вертикальний, так і горизонтальний об'єктний ряд – від оцінки конкурентоспроможності товарів, підприємства, регіону, галузі та економіки країни до оцінки конкурентоспроможності окремих товарів підприємств та видів діяльності [2, с. 130]. В результаті отримуємо ряд неоднозначних методів аналізу конкурентоспроможності.

Всі існуючі методи оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються на таких принципах:

1. безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер;

2. комплексність – процес дослідження та оцінки повинен охоплювати всі сфери діяльності підприємства;

3. об'єктивність – результати аналізу і оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні чинники його функціонування;

4. динамічність – дослідження проводиться з метою прогнозування та покращення діяльності підприємства у майбутньому;

5. системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням між факторних взаємозв'язків.

Сучасний стан ринку характеризується постійними змінами у зовнішньому середовищі, мінливістю купівельного попиту, наявністю великої кількості підприємств різних форм власності, наданням практично кожному економічному суб'єкту права виходу на зовнішній ринок, підвищенням невизначеності, ризику. В умовах формування ринкових відносин головним фактором успіху функціонування сучасних підприємств є забезпечення їх конкурентоспроможності як на даний час, так і в майбутньому.

На даному етапі розвитку конкуренції як економічного явища значна увага приділяється стратегічному аналізу підприємства. Стратегічний аналіз дозволяє фірмі виявити сильні і слабкі сторони свого функціонування у довгостроковій перспективі, а це і є підґрунтям для розвитку конкуренції.

Стратегічний аналіз охоплює такі напрямки:

- аналіз стратегічних сил і тенденцій в зовнішньому середовищі підприємства;

- аналіз стратегічних сил і тенденцій у внутрішньому середовищі підприємства;

- аналіз інтересів і тенденцій стейкхолдерів підприємства – усіх зацікавлених в діяльності підприємства осіб підприємства (наприклад, робітники компанії, її клієнти, постачальники, фінансові та банківські установи, що її обслуговують, місцевий уряд, мешканці даного району тощо);

- аналіз потенційних можливостей і загроз для стратегічного розвитку підприємства [3, с. 460].

Обираючи такий метод розвитку, підприємство має подбати про ефективне управління конкурентоспроможністю. Згідно з результатами

стратегічного аналізу і розроблених варіантів стратегій управлінський персонал приймає управлінські рішення щодо оптимізації своєї конкурентоспроможності в майбутньому.

Управління конкурентоспроможністю охоплює підприємство на усіх його рівнях і виступає напрямом управління підприємства, який спрямований на формування, розвиток, утримання конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства у сфері економічної діяльності як в даний час, так і в майбутньому [4, с. 304].

Отже, конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах ринкової економіки повинна спиратись на принципово нові моделі розвитку. Ці моделі мають охоплювати як базові питання розвитку підприємства, так і ті проблеми, які не досконало досліджені в даній тематиці. Особливу увагу слід звернути на стратегічний аналіз фірми, як головний чинник ефективного розвитку конкуренції. Також цей процес має супроводжуватись продуманими управлінськими діями керівництва та аналізом нових досліджень питання про конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навч. л-ри, 2010. – 384 с.
2. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №2. - С. 130-145.
3. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2010. – 460 с.
4. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю: Навч. посіб. – К.: Зовнішня торгівля, 2010. – 304 с.

ВІТЧИЗНЯНІ СИСТЕМИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Беляєва Наталія Сергіївна

аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

Система управління промисловим підприємством – це безперервний циклічний процес визначення напрямів функціонування підприємства, формулювання цілей та їх обґрунтування, планування та прогнозування, прийняття управлінських рішень та їх реалізації, аналіз і контроль наслідків реалізації управлінських рішень, їх оцінка й коригування. Безумовно, «стратегічне управління дозволяє знизити вплив невизначеності на діяльність підприємства, підвищити його здатність

протистояти непередбачуваним ситуаціям, визначити пріоритетні напрями діяльності».

Актуальність проблеми стратегічного управління конкурентоспроможними витратами промислового підприємства та її вирішення міститься у процесі синергії теорії управління підприємств розвинутих країн із практикою функціонування вітчизняних промислових підприємств. Успішність діяльності промислового підприємства полягає в поєднанні різноманітних конкурентоспроможних дій і підходів до бізнесу, які інтегрує стратегія [1, с. 273].

Лише на основі управління безпосередньо процесом формування собівартості, тобто в місцях виникнення затрат та в тісному поєднанні всіх функцій управління можливо здійснити управління собівартістю згідно вимог системи управління.

В вітчизняному управлінському обліку можуть застосовуватися різні системи обліку витрат і калькулювання собівартості, які відрізняються один від одного об'єктами калькуляції, підходами до обліку постійних накладних витрат, контролем витрат (рис. 1).

Відмінності між калькуляціями з повним розподілом витрат і за змінними витратами виявляються при складанні звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів для оцінки собівартості товарно-матеріальних цінностей і фінансових результатів:



Рис. 1. Класифікація вітчизняних систем калькулювання собівартості
[Розроблено автором]

- калькуляції з повним розподілом витрат використовуються в міжнародній практиці для підготовки Звітів про прибутки і збитки відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а в національному обліку – для складання Балансу і Звіту про фінансові результати;

- Звіт про прибутки і збитки, підготовлений з використанням директ-костинга, застосовують для внутрішньої звітності. У цьому звіті показують маржинальний дохід, який є різницею між доходом і всіма змінними витратами.

У зв'язку з цим правильний облік витрат і обчислення собівартості, своєчасний контроль за їх формування, оперативний аналіз мають важливе значення для ефективного управління витратами підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гришко Н. В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): [монографія] / Н. В. Гришко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Бредюк Юлія Андріївна

студентка, Дніпропетровська державна фінансова академія

Перехід України до ринкової економіки відбувається на фоні міграційного руху населення та потребує постійного аналізу й ефективного державного регулювання. Процес міграції значною мірою впливає на розвиток країни. Прагнення України вступити до Європейського Союзу та інших міжнародних організацій зумовлює необхідність створення економічних і соціальних засад для регулювання й управління міграційними процесами, вдосконалення нормативно-правової бази в даній сфері до вимог ЄС і МОП, що відповідало б інтересам мігрантів та держави в цілому. За таких умов постає потреба у глибинному дослідженні законодавства, що регулює зовнішню трудову міграцію, соціальний захист українських трудових мігрантів за межами України, подолання демографічних проблем.

Вперше як пріоритет міграційної політики трудова міграція в офіційних документах України була зазначена у 2000 р. В Указі Президента були визначені такі основні завдання у сфері регулювання міграційних процесів: збереження трудового та інтелектуального потенціалу держави; захист соціально-економічних інтересів і прав

українських працівників-мігрантів; створення правових та соціально-економічних основ регулювання зовнішньої трудової міграції громадян[4].

Проект закону «Про основи державної міграційної політики» був зареєстрований 16 вересня 2008 р. В ньому зазначено основні завдання в сфері імміграції, еміграції, тимчасового в'їзду в Україну іноземців й осіб без громадянства, а також визнана необхідність створення державного органу управління міграційними процесами. Закон передбачає значне розширення прав мігрантів, які прибувають в Україну на законних підставах [2].

З 2005 р. аж до 2010 р. не було жодного державного органу, який би регулював міграційну політику в Україні. І лише в січні 2010 р. було утворено тимчасову Раду з питань трудової міграції при Кабінеті Міністрів України, як постійно діючого консультативно-дорадчого органу, на який покладено виконання завдань, які пов'язані з формуванням і реалізацією державної політики у сфері соціального захисту трудових мігрантів [1].

Віце-прем'єр-міністр та міністр соціальної політики С. Тігіпко останнім часом проявляв зацікавленість у розробленні політики регулювання трудової міграції та захисту прав мігрантів, зокрема заохочення повернення мігрантів до України. Новоутвореною Державною міграційною службою та іншими відомствами було розроблено затверджений у червні 2011 р. урядом План заходів щодо інтеграції іноземних мігрантів в Україні на 2011–2015 рр., а також Стратегію розвитку національної політики щодо реінтеграції мігрантів, які повертаються до України [5, С. 26 – 27].

Указ Президента України Про Концепцію державної міграційної політики був затверджений 30.05.2011 р.. Вона спрямована на забезпечення ефективного державного управління міграційними процесами, створення умов для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави, підвищення рівня національної безпеки, узгодження національного законодавства у сфері міграції з міжнародними стандартами, посилення соціального і правового захисту громадян України, які перебувають за кордоном, забезпечення повноти використання інтелектуального та трудового потенціалу таких осіб, додержання принципів захисту інтересів України [3].

21.12.2011 р. Верховна Рада України ухвалила закон "Про ратифікацію угоди між Україною та Португальською Республікою про соціальне забезпечення", яка була підписана 7 липня 2009 р. у м. Лісабоні.

Нині діє сильний проект ЄС та МОП «Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами». Мета цього проекту — зміцнення спроможності України та Молдови щодо регулювання трудової міграції та сприяння сталому поверненню.

Особливий наголос ставиться на збільшення людських ресурсів та запобігання втраті кваліфікованих кадрів [6].

В наш час, програмні документи в Україні, які стосуються сфери трудової міграції, мають декларативний характер та розробляються здебільшого з метою задоволення певних формальних вимог, ніж створення інструментів для реалізації політики. Відсутність єдиного бачення змісту державної міграційної політики призводить до диспропорцій між окремими її напрямками. Негативним моментом є й недосконала міграційна статистика, недостатня кількість наукових досліджень. Тому необхідно впроваджувати регулярні вибіркові обстеження населення для з'ясування обсягів, складу, спрямованості трудової міграції. Важливого значення набуває укладення двосторонніх угод, які стосуються соціального та пенсійного забезпечення, наявність та значення яких для мігрантів, є вищим, ніж угоди про працевлаштування. Також необхідно звернути увагу на розвиток системи послуг, які надаються заробітчанами банківськими установами для зменшення вартості переказів.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Ради з питань трудової міграції громадян України при Кабінеті Міністрів України» від 20.01.2010 р.
2. Проект закону «Про основи державної міграційної політики» №3158 від 16.09.2008 р.
3. Указ Президента України «Про Концепцію державної міграційної політики» № 622/2011 від 30.05.2011р.
4. Указ Президента України «Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року» № 717 від 24.05.2000 р.
5. Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. – К. : НІСД, 2011. – 40 с.
6. Проект ЄС-МБП «Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://ilo.org.ua/ProjectsIloArticles/EU-ILO_Migrant.aspx

ВАРТІСНІ КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Гереза Галина Федорівна

здобувач, кафедра економічної теорії Львівської комерційної академії

Управління ефективністю економічного суб'єкта неможливе без розуміння її сутності й розкриття факторів впливу, що забезпечується

можливостями її виміру. Ураховуючи, що економічна категорія «ефективність» пов'язується із відтворювальним процесом загалом, критерії ефективного функціонування економічних суб'єктів у різних тематичних дослідженнях відрізняються. Проте, однією із найбільш важливих вимог до категорій «ефективність», тобто поняття, що характеризує досягнення успіху економічним суб'єктом, є можливість її обґрунтованість її кількісного виміру. Виходячи із сучасних підходів до оцінювання функціонування економічних суб'єктів на глобальних ринках капіталів та інвестицій, вважається, що таке збірне поняття як «внутрішньо-генерований гудвіл» виступає базовим індикатором ефективності корпоративного управління та показником їх інвестиційної привабливості.

У сучасній практиці встановлення рівня ефективного функціонування різних суб'єктів економічної діяльності дедалі більше вдаються до вартісних критеріїв. У тематичних літературних джерелах можна знайти низку обґрунтувань щодо вищої об'єктивності вартісних критеріїв ефективності у порівнянні з прибутковими показниками та різними коефіцієнтними співвідношеннями в основу яких покладені дані про фінансові результати. У літературних джерелах наведено низку аргументацій про пріоритетність застосування вартісних критеріїв ефективності в умовах сучасної економіки: «на мету і критерій ефективності діяльності підприємства перетворюється його вартість» [1, с. 64]; «вартість підприємства є єдиним критерієм, який дає комплексне уявлення про ефективність управління бізнесом» [2, с. 5]. При цьому відзначається, що «загальна формула капіталізаційної ефективності дуже проста, в ній залежною змінною є рівень економічної ефективності, а незалежною – масштаби капіталізації» [3, с. 76].

У сучасній економіці вартісно-орієнтоване управління вважається таким, що найповніше узгоджує інтереси суб'єктів, пов'язаних з його діяльністю, а вартісні критерії розглядаються базовими для оцінювання ефективності функціонування компанії та корпоративного управління. Автори «Призми ефективності», відзначаючи, що «не існує Священного Грааля або найкращого способу виміру і управління ефективності в бізнесі», системи оцінки ефективності за критерієм створеної вартості характеризують як «модель оцінки управління другого покоління» [4].

У практиці управління суб'єктами ринкової економіки популяризується методи менеджменту за критеріями досягнення максимально можливої доданої вартості. Підхід до управління вартістю капіталу (VBM – менеджмент / Value Based Management) базується на цілеспрямованому зростанні вартості компанії, її активів та окремих структурних одиниць. Одним із найважливіших завдань при впровадженні вартісної парадигми управління виступає обґрунтований набір показників,

які всебічно характеризують рівень загальної ефективності. До таких показників належать: дохідність цінних паперів (EPS, P/E та ін.), які розкривають динаміку капіталізації компанії та вартість акцій на фондовому ринку; дохідність власного капіталу (ROE), за яким оцінюють загальну величину доходу акціонерів; дохідність сукупних активів (ROA) характеризує ефективність поточної діяльності; рентабельність інвестицій (ROI) відображає заінтересованість інвесторів у здійсненні проєктів; економічна додана вартість (EVA) слугує індикатором якості управлінських рішень.

Управління ефективністю за вартісними критеріями (VBM – методи оцінки управління) принципово відрізняється від традиційних методів оцінки бізнесу, незважаючи на те, що невід’ємною складовою цього підходу виступає вимір вартісних характеристик компанії. Традиційні методи оцінки забезпечують лише «моментально-статичну» характеристику вартісних параметрів економічного суб’єкта, а тому концептуально-методично розмежовані з контекстом управління.

У багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідженнях VBM – метод відносять до розвинутого (Advanced) фінансового менеджменту, який виник на стику функцій менеджменту і фінансів. Незважаючи на використання у цьому підході чисельних нефінансових критеріїв, фінансова складова (фінансові показники) виразно домінує у загальному (синтезованому) показнику ефективності за критерієм створеної вартості. Фінансовий нахил характерний для економічної доданої вартості (EVA), доданої вартості акціонерного капіталу (SVA), дохідності інвестицій на основі потоку грошових коштів (CFROI), доданої вартості потоку грошових коштів (CVA), опціонного ціноутворення (OPM) та інших. За своєю сутністю ця група VBM – методів базується на поєднанні традиційних моделей Дюпона і дисконтованого грошового потоку (DCF).

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В. Предмет оцінки при використанні вартісного підходу до управління підприємством / Г.В. Козаченко, Г.І. Янчук // Экономика и управление. – 2006. - №2-3. – С. 60-65.
2. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления / И.А. Егерев. – М.: Дело, 2003. – 480с.
3. Башнянин Г.І. Ефективність дерегуляції економічних систем перехідного періоду: методичні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 502с.
4. Нили Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс – Клуб, 2003. – 400с.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СУЧАСНИХ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ – РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНОГО БАЗИСУ

Гереза Олександр Володимирович

здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

Економічна стійкість підприємства як відкритої соціально-економічної системи виступає однією із найважливіших її критеріальних характеристик. Особливої виразності важливість економічна стійкість набуває у кризових, стагнаційних й рецесійних умовах загальноекономічного середовища. Перманентна поява нових факторів постіндустріального характеру, впливу нових дестабілізуючих чинників кризового загальноекономічного середовища на стійкість економічних суб'єктів спричинили неоднозначність трактування цієї категорії. Тому нині особливо важливим є уточнення сутності поняття економічної стійкості підприємства, визначення чинників її формування та науковий пошук шляхів її забезпечення [1, с. 169].

У сучасній практиці наявна низка проблем в управлінні стійким розвитком суб'єкта господарювання. Ця проблема є достатньо очевидною для відомих (відносно стабільних у фінансово-економічному плані) компаній розвинутих економік, а для підприємств трансформаційної економіки України стає визначальною стосовно можливостей їх подальшого функціонування. Тому сьогодні особливо актуальним є питання розробки та використання у практиці вітчизняних підприємств такої системи менеджменту, яка б ставила за головну мету та спроможна була забезпечити стійке та максимально ефективне функціонування суб'єкта господарювання у поточний період часу, а також створити високий потенціал його розвитку на перспективу [2, с. 284].

Встановлення рівня економічної стійкості є ваговою складовою дослідження ефективності його функціонування загалом. Саме з такої позиції науковцями обґрунтовується, що «розуміння економічного стану підприємства дозволяє не тільки оцінити себе в існуючому ринковому середовищі, а й визначити напрямки та заходи, за допомогою яких можна рухатися в майбутньому» [3, с. 156].

Вітчизняними та зарубіжними дослідженнями вироблено низку концептуальних підходів, які з більшим чи меншим рівнем об'єктивності забезпечують встановлення впливу невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на стійкість функціонування економічних суб'єктів. Для адаптації вироблених параметрів понятійного базису економічної стійкості підприємства до умов, що реально склалися в економіці, різні автори пропонують нові парадигми для розширення параметрів і поглиблення змісту цієї економічної категорії.

Незважаючи на чисельні розробки у цій предметній сфері знань, за результатами переважної більшості тематичних досліджень змісту поняття «економічна стійкість підприємства», формулюється висновок, що вони «не забезпечують комплексного уявлення про економічну стійкість» [4, с. 14].

У тематичних дослідженнях і публікаціях переважно дотримуються позиції, що фінансова (а також економічна) стійкість є складовою фінансового стану, похідним критерієм, який впливає із систем показників його оцінювання. Проте, на наш погляд, поняття економічної стійкості суб'єктів сучасної економіки необхідно розглядати у стратегічному плані, а не статично; це поняття повинно бути сформульованим у більш об'ємній вимірності.

Безперечно застосовувані методики статичної економічної стійкості носять більш формалізований характер, можуть з більшим рівнем аргументацій обґрунтовувати встановлений рівень цього категорійного поняття. Попри те, у сучасній економіці з її динамізмом, технологічно-організаційним поступом важливо мати інформацію про наявність у економічного суб'єкта кількісно-якісно верифікованих компонент (складових економічного потенціалу), здатних утримувати економічну систему у стані фінансово-економічної рівноваги. Ураховуючи необхідність формулювання адекватного сучасним економічним умовам концептуального базису динамічної стійкості, важливим для економічної науки є систематизація і встановлення критеріальної вагомості зовнішнім факторам впливу на стійке функціонування суб'єктів сучасної економіки.

Сучасні тенденції наукових досліджень позиціюють економічну стійкість також як спроможність економічної системи адаптуватися до динамічних змін глобального економічного середовища, оцінюючи потенціал підприємства як відкритої соціально-економічної системи, що здатен забезпечити досягнення цілей економічного розвитку. У такому контексті (з погляду динаміки стійкості), використання кількісних методів виміру економічної стійкості не є достатнім. Наукові дослідження підтверджують необхідність розробки механізму, який, крім узвичаєних підходів, даватиме можливість прогнозувати реакцію підприємства на зовнішні й внутрішні дестабілізуючі впливи [1].

Список використаних джерел:

1. Шаціло Н.І. Методологічні засади визначення рівня економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / Н.І. Шаціло // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №7(109). – С. 169-174.
2. Фещур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська // Проблеми економіки

та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. - №684. – С. 284-290.

3. Турило А.М. Теоретико-методологічні засади визначення сутності і оцінки категорії «економічний стан підприємства» / А.М. Турило, А.В. Агапова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №2(104). – С. 156-159.

4. Ключ Ю.І. Вплив інноваційної привабливості підприємства на економічну стійкість його діяльності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Ю.І. Ключ. – Східноукраїнський університет імені Володимира Даля, 2011. – 19с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Данько Тетяна Іванівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»

Яцушко Ірина Андріївна

студентка Національного університету «Львівська політехніка»

На сьогоднішній день у економічно розвинутих країнах велика увага приділяється екологічним проблемам. Важливе значення у цій сфері займає виробництво екологічно чистих товарів.

Формування ринку екологічно чистих товарів – це складний процес, який передбачає узгодження інтересів усіх його суб'єктів, у першу чергу виробників, споживачів, суспільства.

Український ринок екологічно чистих товарів пропонує товари, що в більшості випадків лише частково задовольняють інтереси суб'єктів, які активно взаємодіють на ринку, оскільки витрати на їхнє виробництво і збут не окуповуються. Крім того, в нашій державі не визначене поняття «екологічно чистий товар», і зробити це на сьогодні надзвичайно складно, оскільки на всіх етапах виробництва, транспортування та зберігання він не повинен змінювати свої властивості та максимально донести природні якості.

В цілому, ринок екологічно чистих товарів в Україні має такі особливості:

- він швидко зростає, що робить його особливо привабливим для учасників ринкових відносин, проте вихід на цей ринок вимагає значних капіталовкладень і характеризується високим ризиком;

- критерії віднесення товарів до екологічно чистих розпливчасті та неструктуровані. Багато хто зі споживачів вважають приставку "біо" гарантією екологічної чистоти, у цілому ж термін «екологічна чистота» трактується всіма (100 %) респондентами як відсутність консервантів, синтетичних добавок і барвників;

- сформувався окремий і дуже важливий сегмент споживачів екологічно чистих товарів, у першу чергу продуктів харчування, - це діти. Насичення ринку екологічно чистими товарами для цього сегменту населення повинно стати першочерговим завданням.

Все вище зазначене стане підґрунтям для реалізації програми «Здоров'я і екологічно безпечні харчові продукти», що розпочалася в Україні.

Світовий досвід показує, що ціни на екологічно чисті продукти харчування вищі, ніж ціни на аналогічну продукцію, виготовлену за традиційною технологією, в середньому на 40-50 %. Проте практично у кожній країні є люди, які готові платити більше за споживання екологічно чистої продукції.

Не виняток й Україна. Соціальні опитування показали, що в нашій державі є потенційні покупці таких товарів. Здебільшого – це люди віком від 50 років, які посилено піклуються про стан свого здоров'я, та молодь до 25 років, яка прагне здорового способу життя. Результати опитувань засвідчили, що екологічно чиста продукція матиме потенційних покупців, якщо ціна на неї не перевищуватиме на 40-50 % ціну продукції, виготовленої за традиційною технологією.

Отже, подальший розвиток ринку екологічно чистих товарів в Україні безпосередньо залежатиме від активності українських виробників і торгових компаній, а також від створення стійкої законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко регламентувала державну політику у сфері виробництва, створила умови для законодавчого визначення та захисту екологічно чистих товарів.

Список використаних джерел:

1. Артиш В. І. Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / Артиш В. І. // Економіка АПК. — 2009. — №2. — С. 117 – 121.
2. Белякова О.В. Фактори ефективності екологічного маркетингу / О.В. Белякова // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 2006. – Вип. 22. – С. 166-170.
3. Белякова О.В. Взаємодія структурних елементів ринку екологічно чистої продукції як умова його ефективного розвитку / О.В. Белякова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 4, № 6. – С. 54-57.

4. Бугай М. Харчування і здоров'я нації. Для нормальної життєдіяльності людини потрібні екологічно чисті і безпечні продукти // Виробництво і економіка. - 2006. - №2. - С.8-9.
5. Должанський І.З. Організація процесу формування та розвитку ринку екологічно чистих товарів : монографія / І.З. Должанський, О.В. Белякова / Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2009. – 235 с.
6. Ковальчук С., Співак В. Виробництво екологічно чистої продукції як основа аграрної спеціалізації України / С. Ковальчук, В. Співак — 2010.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Думінкевич Юлія Романівна

студентка Київського фінансово-економічного коледжу НУДПС України

Сільське господарство – це галузь економіки, спрямована на забезпечення населення продовольством (їжею) і отримання сировини для ряду галузей промисловості, тому переоцінити важливість сільського господарства неможливо. Це та з небагатьох галузей, без якої не тільки економічний розвиток неможливий, а й життя та розвиток людей, як складової цивілізації у всьому світі. Також це одна з найпроблемніших галузей, адже її успішний розвиток залежить від багатьох факторів.

Україна має найсприятливіші умови для її розвитку, через своє географічне розташування, саме українські ґрунти прославлені на весь світ своєю родючістю, навіть німці під час війни вагонами вивозили чорнозем. Раніше сільське господарство було провідною галуззю на українських землях і забезпечувала не тільки потреби власного населення у продовольстві і сировині, але й населення сусідніх держав.

Українська сільськогосподарська продукція і зараз ціниться на ринку, але її конкурентоспроможність досить послабилася, проте у 2012 році експорт сільгосппродукції становив 18,2 мільярда доларів США, що на 40% більше від 2011 року, тобто Україна знову реабілітувалась і зарекомендувала себе як потужного гравця на світовому ринку продовольства, нарощуючи експорт сільськогосподарської продукції. Четверта частина від усього експорту України за 2012 рік – це аграрна продукція, проте вже за I півріччя 2013 р., порівняно із періодом 2012 р., зменшився на 7,2%, а імпорту збільшився на 11,4% більше, ніж у 2012.

Проблеми сільського господарства досліджують багато вчених, з них: Богдан Хомяк, Наталія Степанець, Олександр Муляр, Наталія Олешко та ін.

Серед основних проблем виділяють: недостатнє фінансування даної галузі, тому при недостатній державній підтримці сільське господарство

просто занепадає; технологічна база в Україні є дуже застарілою і потребує модернізації, адже зношеність технологічного устаткування досягає 80%; відбувається процес «старіння» сільськогосподарських кадрів, адже молоде покоління намагається залишити Україну, шукаючи кращого життя; більша частина чорноземів вже виснажені, тому що більшість фермерів недотримуються правил обробки землі; ґрунти недостатньо підтримуються добривами та іншими корисними елементами в цілях економії; іноземні інвестиції в сільське господарство майже відсутні; фермерам просто не вигідно стає займатися цим, а буває навіть збитково, адже ця галузь ще й досить залежить від погодніх умов та інші проблеми.

Отже, можна зробити висновок, що Україна має достатньо проблем в цій галузі, проте й потенціалу їй не займати, адже наша держава була лідером в цій галузі і має всі умови для того, аби повернути лідерство.

Для вирішення вищезазначених проблем варто навести деякі шляхи їх подолання: забезпечення державної підтримки, виділення достатніх коштів з державного бюджету для подальшого розвитку та підтримки галузі; підтримка сільського населення, щоб уникнути процесу «старіння» сільськогосподарських кадрів; залучити потужний інвестиційний ресурс у галузь; забезпечити фінансово подальший розвиток тепличного господарства; забезпечити розбудову зрошувальних систем; модернізація технологічної бази та інше.

Взагалі більшість проблем так чи інакше вирішується достатнім фінансуванням, майже кожна проблема виникає через нестачу коштів.

Список використаних джерел:

1. Сучасні проблеми сільського господарства України та можливі шляхи їх подолання [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/65100.doc.htm
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7018>

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

Лисенко Олена Анатоліївна

кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри менеджменту,
Національний університет харчових технологій

На сучасному етапі розвитку одним з критеріїв продовольчої безпеки країни є її здатність забезпечити населення продуктами харчування на рівні повного самозабезпечення, що можливо за умов

формування достатнього сукупного платоспроможного попиту та місткості внутрішнього продовольчого ринку. Так у 2012р. середньомісячні загальні доходи одного домогосподарства перевищили доходи, отримані за аналогічний період 2011 р. на 8,4%. При цьому міське домогосподарство отримувало в середньому за місяць більше на 8,3%, аніж за аналогічний попередній період, сільське – на 8,6%. Стосовно домогосподарств з дітьми та без дітей приріст загальних доходів у 2012 р. порівняно з 2011 р. відповідно склав 8,7% і 8,1% [1, с. 197-211; 2, с. 195, 211].

Але, як і в попередні роки всі домогосподарства спрямовували на продовольчі товари більшу частину сукупних витрат: сільські домогосподарства – 57,5%, міські – 52,5%, домогосподарства з дітьми до 18 років – 53,4% свого бюджету, домогосподарства без дітей – 54,1%. Проте дані показники знизилися порівняно з 2011р. за рахунок збільшення частки витрат на купівлю непродовольчих товарів [1].

Проте, незважаючи на зростання загальних доходів, домогосподарства не збільшили вартість добового раціону, що призвело до зменшення частини сукупних витрат на продукти харчування в кожному виді домогосподарств. Також до структурних змін у харчуванні домогосподарств призвела і цінова ситуація на продовольчі товари, яка склалася в Україні у 2012 р. Загалом темп приросту середньодушових загальних доходів домогосподарств у 2012р. порівняно з 2011р. перевищив рівень індексу споживчих цін за цей період: 108% проти 100,8% [3, с. 132].

У 2012р. продукти харчування за рік у цілому подешевшали на 2,9% проти зростання цін на 0,7% у 2011р. При цьому протягом року цінова динаміка мала нерівномірний характер. Від’ємна динаміка цін, яка спостерігалася в осінні місяці пояснюється гарним урожаєм зернових і плодоовочевих культур та реалізацією стабілізаційних заходів Уряду [3, с. 133]. При цьому цінові процеси майже на всі основні товарні групи у 2012р. порівняно з 2011р. мали дефляційний характер, або суттєво нижчі темпи зростання цін.

Так, ціни на хліб і хлібопродукти знизилися на 0,3%. Найбільше здешевлення було зафіксовано на рис (на 13,0%). Також подешевшали продукти переробки зернових – на 7,6% і найбільше – гречані крупи – на 17,2% та пшоно – на 14,6%. Враховуючи, що урожай зернових 2011-2012 рр. був більш ніж достатнім для насичення внутрішнього попиту країни, тому формування цін на ці товари було ринковим при постійному контролі Уряду за невиправданим підвищенням цін окремими постачальниками [3, с. 133]. Але не зважаючи на це відбулося зростання цін у виробництві даного виду продукції на 4,1% завдяки зростанню тарифів на електроенергію та цін реалізації сільськогосподарської

продукції, що негативно вплинуло на ефективність діяльності виробників даного виду продукції.

Також, на ринку продовольства відбулося зниження цін на цукор завдяки гарному врожаю цукрових буряків та зниженню світових цін. Протягом року спостерігалася від'ємна динаміка цін на цукор, що призвело до загального зниження цін за рік на 16,8% за виключенням липня та серпня, коли відбулося подорожчання цукру у зв'язку із сезонним підвищенням внутрішнього попиту [3, с. 134]. У виробництві цукру ціни також мали тенденцію до зниження і склали 88,5% у грудні 2012 р. порівняно з аналогічним періодом 2011 р. [4, с. 144]. Зниження цін на цукор призвело до збільшення його споживання домогосподарствами на 3,2%.

Найбільше зниження цін у 2012р. спостерігалось на овочі (на 22,5%) за рахунок великої пропозиції овочевої продукції завдяки гарному врожаю. Серед овочів тільки капуста подорожчала на 15,6%, що, в цілому, не дозволило зрости рівню споживання овочів, що можна пояснити особливостями харчування українців. Цінова ситуація на ринку фруктів мала загальне зниження у 2012р. на 2,1%, що зумовлено здешевленням яблук на 11,4% та цитрусових на 2,0%, а подорожання такого невластивого для українського споживача продукту як банани на 7,9% [3, с. 135], призвела до загального і найбільшого зростання споживання фруктів домогосподарствами України на 5,9%.

Здешевлення молока та молочних продуктів завдяки відсутності негативних зовнішніх чинників призвело до збільшення споживання даного виду продукції на 2,6%. Проте, у цьому сегменті ринку споживчі ціни формувалися шляхом балансування попиту та пропозиції. Так, за 2012р. подешевшали молоко, сири та сметана, тоді як у 2011р. спостерігалася протилежна тенденція і ціни на ці види продуктів зросли [3, с. 133]. Але, не зважаючи на зниження цін на молоко, у виробництві молочних продуктів зросли ціни на сметану, що призвело до зниження рентабельності виробництва даного виду продукції. На протилежність молочним продуктам суттєве зниження цін на яйця порівняно з 2011 р. не призвело до зростання їх споживання, навіть відбулося зниження на 4,8% порівняно з 2011 р.

На ринку олії та жирів загалом відбулося незначне зниження цін за рахунок здешевлення масла, соняшникової олії та маргарину проти підвищення цін на дані продукти у 2011 р. [3, с. 136], що загалом не дозволила підвищити рівень споживання даного виду продукції. Здешевлення масла вершкового відбулося і у його виробництві, що призвело до зниження ціни виробника на 8,1% проти зростання цін на підприємствах з виробництва олії та тваринних жирів.

Серед основних видів продукції на продовольчому ринку України

тільки ціни на м'ясо та м'ясопродукти у 2012р. мали невисокий інфляційний характер, При цьому приріст цін виробників даного виду продукту склав 3,4%, який майже втричі більший за величину приросту споживчих цін. В структурі даного продукту найбільше зросли ціни на ковбасні вироби та субпродукти, на 1,0% та 0,3% – на м'ясо птиці та яловичину [4, с. 144]. У той же час свинина подешевшала на 1,3%. Проте, не зважаючи на це, загальне зростання цін призвело до зниження споживання м'яса та м'ясопродуктів на 2%.

Таким чином, проведене статистичне дослідження показує, що у 2012 р. середньомісячні доходи зросли більше за середній рівень по країні в сільських домогосподарствах та домогосподарствах з дітьми, що свідчить про тенденції стабілізації рівня життя в сільській місцевості. Внаслідок деякої стабілізації економіки та намічених тенденцій щодо дефляційного характеру цін на деякі основні види продуктів харчування відбулося незначне зниження сукупних витрат на продовольчі товари в усіх видах домогосподарств. Зниження цін на деякі види продуктів харчування призвело до зростання їх споживання, що в цілому поліпшило ситуацію з економічною доступністю даних видів продуктів. Але не зважаючи на тенденцію щодо зниження споживчих цін, або невисокий їх приріст, в харчовій промисловості відбувається випереджаючими темпами зростання цін виробників, що свідчить про негативні наслідки в діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : статистичний збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – Ч. I. – 377 с.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : статистичний збірник / Відп. за вип. І.І. Осипова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – Ч. I. – 377 с.
3. Профацька Н.В. Зміни цін і тарифів на споживчому ринку у 2012 році / Профацька Н.В. // Доповіді з окремих питань соціального і економічного становища України. – К. : Державний комітет статистики України, 2013. – С. 131-139.
4. Коуп Т.В. Зміни цін виробників промислової продукції у 2012 році / Коуп Т.В. // Доповіді з окремих питань соціального і економічного становища України. – К. : Державний комітет статистики України, 2013. – С. 140-147.

ВАРІАТИВНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ ТА ЇЇ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Рябикіна Катерина Григорівна

асистент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Рябикіна Олена Григорівна

асистент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Управління формуванням та розвитком техніко-технологічної бази підприємства (ТТБ) повинно ґрунтуватися на розробленні стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК).

Розробка стратегії технологічного розвитку ГЗК та прийняття стратегічних рішень є складним і комплексним процесом. У зв'язку з цим важливе значення мають методи планування та управління сучасними підприємствами. На сьогодні у практиці господарювання ГЗК Кривбасу серед методів планування найбільш поширеним є стратегічне планування. На нашу думку, в сучасних умовах невизначеності впливу мінливого середовища розробляти стратегію розвитку підприємства на основі одного прогнозу вірогідності представляється достатньо ризикованим. А отже, підвищується роль і значення розробки стратегічних планів розвитку підприємства за допомогою сценарного підходу.

Враховуючи вищезазначене, дослідження передбачає такі етапи:

діагностику загальних чинників, що впливають на формування та розвиток ТТБ ГЗК;

діагностику фінансових можливостей ГЗК щодо формування та розвитку техніко-технологічної бази;

використання інструментарію сценарного планування для обґрунтування варіантів стратегії технологічного розвитку для кожного комбінату на підставі фінансових можливостей та існуючого інтегрального рівня ТТБ підприємства задля досягнення технологічної конкурентоспроможності.

За результатами аналізу встановлено, що гірничо-збагачувальні комбінати мають різний інтегральний рівень ТТБ [1], а відтак реалізація генеральної мети управління її розвитком – досягнення технологічної конкурентоспроможності – передбачає варіативність підходів до управління, що пояснюється наступним:

однаковими для всіх ГЗК умовами (специфікою та особливостями діяльності, приблизно однаковими термінами функціонування на ринку та типовими загальними проблемами формування та розвитку ТТБ);

різним інтегральним рівнем ТТБ ГЗК;

різними фінансовими можливостями щодо реалізації проектів оновлення ТТБ.

Для виявлення загальних чинників впливу на формування та розвиток ТТБ було проведено опитування шляхом анкетування провідних спеціалістів ГЗК. За допомогою метода групового оцінювання виокремлено ті чинники, які найбільше впливають на формування та розвиток ТТБ ГЗК, а саме: стан технічних елементів ТТБ, відповідність ТТБ виробничій програмі підприємства, технології видобутку та збагачення корисних копалин, розмір капіталовкладень в оновлення технічних елементів ТТБ, забезпеченість інноваційними ресурсами та технологіями, механізм управління формуванням та розвитком ТТБ, доступність фінансових джерел розвитку ТТБ, рентабельність витрат на придбання та модернізацію устаткування.

Розроблення стратегії технологічного розвитку ГЗК Кривбасу на основі оцінювання інтегрального рівня ТТБ та фінансових можливостей із застосуванням сценарного підходу передбачає опис прогнозних сценаріїв розвитку підприємства, спрямованих на послідовне прийняття управлінських рішень в контексті забезпечення оптимального співвідношення «техніка-технологія» та нарощування техніко-технологічного базису виробництва.

В основі сценаріїв розвитку ТТБ ГЗК лежить стратегічне планування і стратегічне структуроване бачення змін. Таким чином, стратегія перестає бути жорстким планом і набуває необхідної гнучкості для того, щоб підприємство зберігало свою стійкість при різних варіантах розвитку майбутнього. У цілому сценарії технологічного розвитку ГЗК є сукупністю змістовних і формалізованих варіантів, які розробляються з метою уявлення та подолання невизначеності, що виникає в процесі реалізації його стратегії.

Першочерговим завданням для ВАТ «Південний ГЗК» є не залучення зовнішніх інвестицій, а реалізація комплексу заходів, пов'язаних зі скороченням дебіторської заборгованості (І сценарій). Для ПАТ «Інгулецький ГЗК» необхідним є оптимізація структури капіталу в напрямі скорочення обсягу змінного капіталу, що дозволить залучити зовнішні інвестиційні ресурси без загрози втрати фінансової стійкості. ПАТ «Центральний ГЗК» необхідно реалізувати заходи, спрямовані на скорочення обсягу змінного капіталу та залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. ПАТ «Центральний ГЗК» та ПАТ «Інгулецький ГЗК» мають типові проблеми у формуванні структури капіталу та приблизно однаковий рівень ТТБ, що зумовлює однакові сценарії реалізації стратегії технологічного розвитку (ІІ сценарій). Для ПАТ «Північний ГЗК» доцільно залучати інвестиційні ресурси для підвищення технічного рівня виробництва та досягнення технологічної

конкурентоспроможності (ІІІ сценарій) [2].

Для реалізації запропонованих сценаріїв стратегії технологічного розвитку необхідним є удосконалення організаційно-економічного механізму управління формуванням та розвитком ТТБ гірничо-збагачувальних комбінатів.

Список використаних джерел:

1. Рябикіна О. Г. Методика інтегральної оцінки рівня техніко-технологічної бази підприємства / О. Г. Рябикіна // Вісник Криворізького національного університету : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 30. – С. 297–301.
2. Рябикіна О. Г. Розроблення стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів / О. Г. Рябикіна // Вісник Криворізького національного університету : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 33. – С. 310–314.

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ПРОЦЕССА НЕПРЕРЫВНОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Скрыль Олеся Константиновна

аспирант, Донецкий национальный университет

На сегодняшний день предлагается большое разнообразие подходов к оценке экономической устойчивости промышленного предприятия, которые направлены на преждевременное выявление признаков ухудшения деятельности предприятия, а также его потенциального банкротства. Анализ подходов к управлению экономической устойчивостью промышленных предприятий, в том числе и к ее оценке, позволяет сделать вывод, что различными авторами (специалистами в области финансов, маркетинга, управления кадрами) были предложены механизмы управления экономической устойчивостью предприятия в контексте своих профессиональных интересов. В связи с этим эти ученые используют для решения проблемы оценки экономической устойчивости промышленных предприятий различные коэффициенты и показатели, которые относятся к области их научной деятельности. Таким образом, среди ученых экономистов нет единого мнения относительно того, какие именно показатели деятельности промышленного предприятия характеризуют его экономическую устойчивость.

Предлагая подход к решению проблемы выбора показателей оценки экономической устойчивости промышленного предприятия следует учесть, что использование для анализа недостаточного количества

показателей повлечет за собой потерю полезной информации, а рассмотрение слишком большой их совокупности затруднит исследование за счет чрезмерного усложнения процесса оценки. В связи с этим сформулируем базовые принципы, которые будут положены в основу процесса формирования системы показателей оценки экономической устойчивости промышленного предприятия [1,2,3]:

1. Принцип комплексности системы оценки: предполагает учет всех взаимосвязанных и взаимозависимых элементов экономической устойчивости промышленного предприятия, от уровня развития которых зависит общее состояние экономической устойчивости промышленного предприятия.

2. Принцип информативности показателей оценки: предполагает определение такого множества показателей, которое позволит всесторонне охарактеризовать исследуемые элементы экономической устойчивости и дать общую оценку экономической устойчивости промышленного предприятия.

3. Принцип простоты методики расчета: заключается в том, что показатели должны быть удобны в расчете (так как показатель, который сложно рассчитать или он рассчитывается с большими погрешностями для расчета практически бесполезен).

4. Принцип доступности показателя: предполагает то, что расчет показателей должен быть обеспечен имеющейся (в действующих формах учета и статистической отчетности) информацией, обладающей достаточной достоверностью.

5. Принцип рационального соотношения отдельных групп показателей: заключается в сформированных обоснованиях значимости каждой из групп показателей с целью обеспечения объективности оценки экономической устойчивости промышленного предприятия.

6. Принцип сопоставимости показателей: заключается в необходимости обеспечения сравнимости статистических показателей, которые могут быть получены различными методами.

7. Принцип общепринятости используемых показателей: заключается в том, что для оценки экономической устойчивости промышленного предприятия будет использован ряд показателей, широко известных в аналитической практике.

Согласно приведенным выше принципам для оценки экономической устойчивости выделим следующие показатели экономической устойчивости промышленного предприятия:

1. Показатели финансовой устойчивости: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансового риска, коэффициент маневренности капитала, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент

абсолютной ликвидности, коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой устойчивости.

2. Показатели производственно-технологической устойчивости: фондоотдача, коэффициент годности основных фондов, коэффициент обновления основных фондов, рентабельность производства.

3. Показатели рыночной (маркетинговой) устойчивости: рентабельность продаж, доля рынка, коэффициент изменения объема продаж.

4. Показатели организационно-управленческой устойчивости: коэффициент эффективности управления, выработка на одного работника, коэффициент эффективности оргструктуры предприятия

5. Показатели социальной (кадровой) устойчивости: коэффициент стабильности кадров.

Рассмотренные выше показатели будут положены в основу построения интегрального показателя экономической устойчивости промышленного предприятия.

Список использованной литературы:

1. Хомяченкова Н.А. Рекомендации по мониторингу устойчивого развития промышленного предприятия. – Тверь: Твер.гос.ун-т, 2010. – 36 с.
2. Афонина С.А. Резервы повышения экономической устойчивости промышленного предприятия / С.А. Афонина // Экономика и эффективность организации производства: сборник научных трудов. Брянск. –2005. –с.155-157.
3. Беднягина М.В. Управление экономической устойчивостью предприятия / М.В. Беднягина// Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении: Сб. науч. Тр. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – Вып. 10. – С.14- 22.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МУЗЕЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Василик Наталія Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент, Луцький національний технічний університет

Ляхов Юрій Юрійович

магістрант, Луцький національний технічний університет

Термін «музейний менеджмент» з'явився понад 20 років тому та означає систему знань про теорію і практику управління музеєм та музейним персоналом. Він передбачає планування, управління проектами і програмами, музейний маркетинг, фандрайзинг, інформатизацію, PR та рекламу. Системні підходи до управління допомагають музеям ефективно реалізувати себе у соціокультурному середовищі. Зміна стилю керівництва музеями з боку адміністративно-владних структур, що виражається у тенденції децентралізації, вже давно є тенденцією у багатьох країнах світу [6, с. 24].

В той же час в Україні поняття музейного менеджменту тільки набуває поширення. На сьогодні, актуальним завданням сучасного українського музейного менеджменту є сприяння популяризації національної спадщини а також формування позитивного культурного іміджу нашої держави.

В Україні критично бракує досвідчених менеджерів вищої і середньої ланок управління музейними установами, які займалися б розробкою та втіленням у життя довготермінових стратегій розвитку та комерційної прибутковості музеїв, проведенням публічної діяльності. Лише мала кількість вітчизняних музейних закладів мають у своєму складі відділи менеджменту або маркетингу [5, с. 16].

Складовим елементом музейного менеджменту є маркетинг, тобто дослідження споживчих смаків, формування попиту і задоволення потреб у сфері музейних та супутніх послуг. До прикладу в європейських країнах велика увага приділяється наявності у музеях кафе і ресторанів, магазинів сувенірів та іншої продукції, необхідної для задоволення потреб відвідувачів. На відміну від західних країн, в Україні практики надання музеями супутніх послуг розвинені недостатньо, що негативно відбивається на рівні їх відвідуваності. Завдання музейного маркетингу – підвищення популярності закладу, сприяння формуванню національної ідентичності через проведення різноманітних курсів, лекцій, екскурсій

іноземними мовами, навчання школярів, створення пересувних виставок, музейних магазинів тощо [1, с. 48].

Недостатнє фінансування та матеріально-технічне забезпечення залишаються одними з основних проблем вітчизняних музеїв. За умов ринкової економіки музейні заклади не можуть розраховувати лише на державну підтримку. Виживання музею у сьогоденних умовах зумовлюється його здатністю знаходити джерела додаткового, позабюджетного фінансування. Пошук потенційних донорів і робота зі спонсорами (фандрайзинг) є одними з основних завдань музейного менеджменту [7, с. 51]. Проте, у вітчизняних музеях практично відсутні фахівці, які б спеціально займались цим питанням. Відсутність державного стимулювання стримує процес залучення позабюджетних коштів на розвиток музейної справи, хоча існує тенденція відродження традицій меценатства та спонсорства: у Криму Благодійний фонд «Деметра» уже багато років підтримує Керченський історико-культурний заповідник, сприяє його дослідницькій та видавничій діяльності; Благодійний фонд «Розвиток України» надав кошти на реставрацію Митрополичого будинку на території Національного заповідника «Софія Київська»; при Національному художньому музеї України діє Фонд сприяння розвитку НХМУ, працює майстерня з виготовлення рам і видавництво «Артанія Нова». Зазвичай спонсори допомагають великим музейним закладам устаткуванням, оргтехнікою, виділяють кошти на окремі видання та ремонт приміщень [4, с.95].

Для залучення додаткових ресурсів окремі музеї проводять на власній території презентації, вистави, концерти, фестивалі тощо. Однак такі масштабні акції можуть собі дозволити здебільшого великі популярні туристичні об'єкти: Кам'янець-Подільський державний історичний музей-заповідник, відділи Національного заповідника «Софія Київська» (музей «Судацька фортеця», «Андріївська церква»), музей «Київська фортеця» тощо [4, с. 96].

Невід'ємним компонентом музейного менеджменту є також сучасні інформаційні технології. Проте досі, багато районних та навіть обласних музеїв не підключені до мережі Інтернет, не мають власних веб-сайтів. Відповідно значна частина національної культурної спадщини залишається маловідомою не лише закордоном, але і в нашій країні [3, с. 211]. По суті, лише найбільші музейні заклади України можуть дозволити собі мультимедійні видання з метою популяризації власного закладу, експозицій та виставок. Не вирішеною проблемою для музеїв залишається також комп'ютеризація та автоматизація обліку музейних експонатів, оцифрування найбільш цінних пам'яток культури і мистецтва [5, с. 117]. Але, навіть без допомоги сучасних технологій, музеї можуть і повинні інформувати про свою діяльність місцеве населення, колеги і

потенціальних відвідувачів-туристів через місцеву пресу, рекламу, участь у різноманітних мистецьких акціях [2, с. 139].

Перед українськими музеями гостро стоїть питання налагодження PR-комунікацій з громадськістю. Вітчизняні музеї дуже слабо рекламують себе і власну діяльність. У музейних закладах зазвичай немає відділів або фахівців, які б спеціально займались рекламою. За умов державного фінансування, відсутності конкурентної боротьби за відвідувача та стимулів до заробляння коштів, у керівництва українських музеїв немає розуміння важливості реклами і нових форм роботи.

У вітчизняних ЗМІ та часописах, навіть фахових, таких як журнали «Музеї України», «Пам'ятки України», бюлетень «Український музей», публікується недостатньо матеріалів, що присвячені музейним технологіям, новим формам роботи з відвідувачами, удосконаленню сучасного музейного та пам'яткоохоронного законодавства [4, с. 183].

Сьогодні на заваді розвитку українського музейного менеджменту стоїть цілий ряд проблем. Однак здійснивши лише декілька важливих ініціатив можна було б суттєво поліпшити ситуацію. Зокрема:

- внести зміни до Законів України «Про податок на додану вартість», «Про оподаткування прибутку підприємств», що сприяло б акумуляції в музеях зароблених коштів (продаж квитків, лекції, інші заходи) шляхом скасування ставки ПДВ на час здійснення комерційної діяльності;

- внести зміни та доповнення до Закону України «Про музеї та музейну справу», які б знімали обмеження стосовно додаткових джерел фінансування музеїв та передбачали можливість здійснення музеями комерційної діяльності в рамках завдань та функцій музейних закладів;

- Міністерством культури України, розробити та вжити заходи з оптимізації кадрової політики у музейній сфері, які б передбачали організацію процесу навчання працівників музеїв основам менеджменту (підвищення кваліфікації шляхом семінарів, тренінгів). Відповідна система заходів мала б сприяти створенню нових спеціальностей – музейного менеджера та музейного маркетолога;

- Державному комітету телебачення і радіомовлення України, ініціювати створення програми з популяризації українських музеїв, яка б висвітлювала актуальні питання розвитку музейної справи, актуалізувала світовий досвід музейного менеджменту, соціальну рекламу. До реалізації відповідної програми залучити громадські організації, благодійні фонди;

- створити спеціалізований центр, котрий займався б моніторингом музейної справи, надавав науково-методичну допомогу закладам усіх форм власності і статусу, інформував музеї про існуючі вітчизняні та зарубіжні програми, що спонсорують музейні проекти [5, с. 202].

Таким чином, можна констатувати, що в Україні музейний менеджмент лише зароджується. Справа в тому що, вітчизняна музейна галузь вже два десятиліття переживає не найкращі часи, існує цілий ряд суттєвих проблем котрі стримують впровадження нових прогресивних методів управління, форм роботи, технологій. До прикладу критично бракує досвідчених фахівців які б ефективно займались розробкою та втіленням у життя стратегій розвитку та комерційної прибутковості музеїв, у керівництва часто відсутнє розуміння важливості нових форм роботи, крім того значна кількість музейних закладів досі не підключена до мережі Інтернет та немає власних веб-сайтів, недостатнє державне стимулювання гальмує процес залучення позабюджетних коштів, практично відсутня практика надання музеями супутніх послуг. Проте, як ми бачимо, достатньо здійснити хоча б ряд кроків, зокрема внести зміни до законодавства, оптимізувати кадрову політику в музейній сфері, створити програму розвитку музейної справи на довгостроковий період і це дасть суттєвого поштовху до розвитку українського музейного менеджменту, сприятиме популяризації національної культурної спадщини а також формуватиме позитивний імідж нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Бистров Ф.Ф. Основи маркетингу: навчальний посібник для вузів. Під ред. Г. А. Краюхіна. – СПб, 2003. – 142 с.
2. Божук С.Г. Маркетингова діяльність. Суб'єкти. Функції. Види. Організація. Курс лекцій зі спеціальності Маркетинг / Божук С. Г., Т. Д. Маслова. – СПб, 2005. – 140 с.
3. Гнедовский М.Б. Музейна комунікація та музейний сценарій / М. Б. Гнедовський // Музей і сучасність. – М., 1986 –180 с.
4. Горішевський П. Основи музеєзнавства, маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності музеїв: навч. посіб. / П. Горішевський, М. Ковалів, В. Мельник, С. Оришко. – Івано-Франківськ: Плай, 2005.
5. Калякіна, А.В. Маркетинг в музеї: Основні етапи розробки та здійснення маркетингової політики / А. В. Калякіна // Довідник керівника установи культури. – 2004. – № 2. - С.60-66.
6. Лорд Б. Менеджмент в музейній справі / Б. Лорд, Г. Лорд. – М.: Економіка, 2002. – 390 с.
7. Шляхтина Л.М. Основы музейного дела: учеб. пособ. / Л. М. Шляхтина, С. В. Фокин. – Саб., 2000.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТРУДОВИХ ВИТРАТ ТА «ХРОНОФАГІВ» СУЧАСНОЇ ДІЛОВОЇ ЛЮДИНИ

Воробей Роман Олександрович

магістрант, Національний університет державної податкової служби
України

Дерев'янка Вікторія Миколаївна

магістрант, Національний університет державної податкової служби
України

Актуальність роботи зумовлена сучасним ритмом життя. Удосконалення організації праці належить до найважливіших завдань сучасного виробництва послуг, є однією з основних умов у вирішенні завдань, поставлених підприємством у період трансформаційних процесів. Підвищення організації праці на робочому місці й у житті загалом – це процес безперервного внесення в існуючу систему трудової діяльності всього нового [1]. Однак ефективність цього процесу буде забезпечуватися тоді, коли використаний час буде постійно аналізуватися. Ефективне використання трудових ресурсів, створення сприятливих умов праці впливають на рівень продуктивності праці, на здатність організувати своє життя, а відтак – управляти часом [4].

Аналіз досліджень у галузях вітчизняного та зарубіжного менеджменту свідчить про цілком виправдане посилення інтересу до проблеми управління часом, розв'язанню якої приділено багато часу в дослідженнях Г. С. Архангельського, Д. М. Граніна, Б.М. Гамідулаєва, Дж. Коулі, Д.Романець.

Метою даної роботи є аналіз причин постійної втрати часу, визначення «хронофагів» ділової людини як головних перешкод на шляху ефективного управління робочим часом.

Загальний фонд робочого часу менеджера складається із витрат на виконання корисної роботи, непродуктивної роботи, але необхідної (підготовка), а також втрат робочого часу (очікування у приймальнях вищого керівництва, транспорту тощо) [1]. Розглянемо основні види витрат у процесі трудової діяльності людини (табл.1).

Важливими факторами, що обумовлюють максимальні (і найдорожчі) втрати часу, є так звані «поглиначі часу» (хронофаги). Їх аналізує Л. Зайверт в своїй книзі «Ваш час — у Ваших руках» [2, 3]. Дані А. Маккензі (Цит. по книзі Л. Зайверта «Ваш час — у Ваших руках») визначає, що із ста менеджерів: лише один має досить часу; десятеро вимагають на 10 % більше часу; сорока менеджерам потрібно 25 % додаткового часу; іншим не вистачає 50 % часу.

Основні види трудових затрат

<i>Загальне керівництво</i>	
<i>Економічна робота</i>	- підготовка доповідей, оглядів, довідок; - аналіз роботи структурних підрозділів; - контроль за роботою підрозділів
<i>Робота з інформацією</i>	- ділові усні бесіди: зі співробітниками, із відвідувачами; - ділові телефонні розмови; - участь у нарадах (фірми та інших організацій); - бесіди по телефону
<i>Робота з документами</i>	- перегляд вхідної кореспонденції та прийняття рішень; - складання листів та інших документів; - підписування документів; - розгляд скарг
<i>Підготовка і аналіз виконання особистого плану роботи</i>	
<i>Видача завдань підлеглим, оцінка виконання</i>	
<i>Громадська робота, відрядження та ін.</i>	- виконання громадських доручень; - перебування у службових відрядженнях; - самоосвіта; - особиста гігієна, відпочинок

Складено автором на основі інформаційних джерел: [3,4].

Для виявлення основних «поглиначів часу» в сучасних умовах, було проаналізовано зміст режимів роботи викладачів кафедри менеджменту, одного з національних університетів, у загальній кількості 11 чоловік. За мету ставилося побачити, скільки часу використовується неефективно кожним із протестованих та скільки всередньому по групі.

Результати показують, що найбільший вплив на викладачів чинить бажання робити все і одразу (6 з 11 респондентів обрали даний варіант). Трохи менший але теж відчутний вплив на опитаних чинять шум та нездатність сказати «ні». Взагалі нема проблем із таким поширеним хронофагом, як невміння довести справу до кінця. Незначні проблеми присутні через телефонні розмови, базікання та «перемивання кісточок», а також «завалений письмовий стіл». Інші хронофаги мають середній вплив на респондентів. Загалом п'ять найпоширеніших поглиначів часу забирають на себе близько 60% всього часу.

Найбільша частка неефективного часу припадає на все теж намагання робити все і одразу (більше 17%), погане планування (12,34%) та нездатність сказати «ні» (більше 11%). Найменше використання часу, крім невміння довести справу до кінця (0%), попало на базікання та «перемивання кісточок» (0,95%), «завалений» робочий стіл (1,27%), бажання знати все (менше 5%).

Загалом на одного викладача в середньому припадає 143,6 хв. неефективного використання часу щодня. Є респондента, у якого на цей

показник припадає лише година непродуктивної праці. Найгірший показник у респондента, який кожного дня понад 3 години займається сторонніми справами. Якщо ж брати цілу групу протестованих (11 чол.), то щодня поглиначі часу забирають на себе 1580 хвилин часу (більше 26 годин).

Таким чином, до найбільш важливих поглиначів часу відносять: непотрібні чи тривалі візити, нечітке визначення цілей та пріоритетів, незадовільне планування, слабка організація підлеглих, відсутність дисципліни, невміння працювати з партнерами, підлеглими та невміння сказати "ні". Тому, подальші дослідження трудових витрат та поглиначів часу залишається актуальною проблемою в контексті організації праці.

Список використаних джерел:

1. Архангельский Г. А. Организация времени: от личной эффективности к руководству фирмой // Г. А. Архангельский: 3-е изд.–СПб. Питер, 2008. – 432 с.
2. Гранин Д. М. Тайм-менеджмент. 110 статей / Гранин Д. М. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2004. – 712 с.
3. Зайверт Л. А. Ваше время в Ваших руках : советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время / Зайверт Л. А. – М. : Интерэксперт, 1995. – 124 с.
4. Романець Д. Як правильно планувати і використовувати свій час?/ Україна молода, 2008. – 21 березня.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ НА ОСНОВІ РОМБУ ДЕТЕРМІНАНТНИХ ПЕРЕВАГ М. ПОРТЕРА

Гриців Андрій Олегович

студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Аналіз конкурентоспроможності української галузі виробництва соняшникової олії на основі ромбу детермінантних переваг Портера є досить актуальною темою, оскільки, на поточний момент, дана галузь є однією з небагатьох галузей агропромислового комплексу, яка не просто приносить прибуток в державну казну, а й демонструє надзвичайно високу показники рентабельності та виводить Україну на лідируючі позиції в світі.

Аналіз даної галузі дасть можливість: дослідити умови, які призвели до її розквіту на міжнародному ринку, оцінити її потенціал на даний

момент, розробити рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності галузі на міжнародній арені, окреслити стратегію розвитку галузі на ближчий період часу, оцінити найбільш ймовірні загрози, які можуть чекати на учасників ринку в процесі їхньої господарської діяльності.

Отже, метою даної роботи є всесторонній аналіз галузі виробництва соняшникової олії на основі ромбу детермінантних переваг М. Портера.

Проаналізувавши українську галузь виробництва соняшникової олії за допомогою ромба детермінантних переваг М. Портера, можна стверджувати, що галузь є конкурентоспроможною. Зупинимося детальніше на кожному з 5 детермінантів.

Дослідивши **детермінант факторних умов** за ромбом Портера, можна сказати, що дана галузь має надзвичайно сприятливі факторні умови, оскільки природні умови максимально сприяють вирощуванню соняшникового насіння, галузь забезпечена трудовими та технологічними ресурсами, підприємці готові інвестувати кошти в розвиток галузі, а наявна інфраструктура забезпечує оптимальне функціонування підприємств галузі. Серед недоліків можна відмітити лише необхідність підвищення кваліфікації персоналу та необхідність оновлення технічної бази [1, 2, 3].

Дослідивши **детермінант споріднених галузей**, можна сказати, що в Україні достатньо розвинені усі підтримуючі галузі, які можуть забезпечити ефективне функціонування галузі виробництва соняшникової олії. Єдиними недоліками в даному випадку можна назвати необхідність купівлі специфічного устаткування в іноземних постачальників і потребу в оновленні та модифікації транспортної системи з метою мінімізації транспортних витрат та підвищення якості перевезень [7].

Дослідивши **умови попиту на внутрішньому ринку**, варто відмітити, що попит на внутрішньому ринку в рази менший за пропозицію, і наявність великих виробничих потужностей та досвіду діяльності зумовлена залишками інфраструктури після розпаду ССРСР, оскільки в той час українські підприємства забезпечували соняшниковою олією весь Радянський союз. До негативних сторін варто віднести низький рівень попиту на внутрішньому ринку та низьку вимогливість споживачів до якості продукції [4, 5].

Дослідивши **конкуренцію на внутрішньому ринку**, слід зауважити, що після розпаду ССРСР на український ринок вийшли іноземні корпорації, які викупили українські виробничі потужності та почали провадити ефективну господарську діяльність. В умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому ринку вони здобули досвід прийняття маркетингових рішень і це підштовхнуло їх до виходу на міжнародний

ринок. В результаті цього основні учасники ринку мають вже понад 10 років успішного досвіду ЗЕД [1, 2].

Дослідивши **втручання уряду**, можна сказати, що законодавче регулювання приносило галузі лише шкоду (особливо це видно на прикладі впровадження квот на експорт в 2008р.). Прийняття необґрунтованих законодавчих рішень є серйозною загрозою для експортерів соняшникової олії. Єдиним плюсом в даному аспекті можна назвати існування асоціації «Укроліяпром», яка лобіює інтереси галузі, зокрема добилась впровадження митної ставки на експорт соняшникового насіння в 1999р. [5].

Отже, на мою думку, для даної галузі найбільш визначальним є детермінант факторних умов, але також важливим є наявність відповідного кластеру підтримуючих галузей. Попит та конкуренція на внутрішньому ринку є менш важливим, оскільки українські підприємці успішно вийшли на міжнародний ринок навіть при мінімальному попиті на внутрішньому ринку. Хоча, це можна пояснити наявністю великого потенціалу, який опинився в їх руках після розпаду ССРСР.

Найбільш суттєвими бар'єрами в даному випадку можна назвати необдумане державне регулювання, яке може призвести до катастрофічних наслідків, та можливість настання форм-мажорних обставин (неврожай соняшникових культур через невідповідні погодні умови), яке теж може мати суттєвий негативний вплив на конкурентоспроможність галузі.

На мою думку, дана галузь не просто може, а *має* стати галуззю міжнародної специфікації України. Для цього є декілька причин: на даний момент вона являється однією з небагатьох галузей, де Україна не просто демонструє високу конкурентоспроможність, а займає лідируючі позиції в світі; світовий ринок соняшникової олії демонструє тенденції до зростання, що може стати хорошою можливістю для українських експортерів; зараз спостерігається посилення конкурентної боротьби українських підприємців з російськими виробниками, тому галузь потребує обдуманого державної політики та підтримки вітчизняного виробника.

Основою перешкодою для підвищення конкурентоспроможності галузі на даний момент є необдумане державна політика, яка ставить перешкоди на шляху розвитку галузі та послаблює позиції українських експортерів на міжнародному ринку.

Загалом, можна сказати, що українська галузь виробництва соняшникової олії є конкурентоздатною на міжнародному ринку і лише продовжуватиме розвиватися. Але життєво необхідним на даному етапі є надзвичайно обережне втручання уряду, оскільки відсутність стратегії розвитку галузі та спроби встановлення квот на експорт продукції можуть

призвести до катастрофічних наслідків, від яких українські виробники вже не зможуть поправитися.

Список використаних джерел:

1. Виробництво соняшникової олії в Україні – матеріал з Вікіпедії, Електрон. дан. – 2013.- режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/wiki/Виробництво_соняшникової_олії_в_Україні
2. Українське національне інформаційне агентство, Електрон. дан. – 2013.- режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=1026507>
3. Ситуація на ринку олій рослинних та олієсировини, Електрон. дан. – 2013.- режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/3698.html>
4. Стан та перспективи українського олієпрому, Електрон. дан. – 2013.- режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=3620&number=122>
5. Характеристика олійно-жирового комплексу України, Електрон. дан. – 2013.- режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/library/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/275-harakterystyka-oliyno-zhyrovogo-kompleksu-ukrainys>

ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Захаров І. І.

студент магістр, Запорізький національний технічний університет

Горбань С.Ф.

кандидат технічних наук, доцент, Запорізький національний технічний університет

Під мотивацією персоналу традиційно розуміється заохочення співробітників за виконання і перевиконання встановлених техніко-економічних показників у роботі за певний період часу. Підбір показників, на підставі яких заохочується колектив і окремі співробітники, - процес досить складний. Розробка та супровід систем мотивації досить трудомісткі, але дає значний ефект.

У цілому, нематеріальну мотивацію доцільно розглядати, як цілісний комплекс управлінських заходів для досягнення цілей підприємства, що базуються на принципах соціального партнерства і поділу працівниками загально-організаційних принципів, відповідальності та пріоритетів. Вона спрямована на формування чіткої й прозорої оцінки працівника, його професіоналізму та особистого внеску у досягнення мети організації й на

цій основі диференціації системи винагороди за допомогою немонетарних засобів.

У промисловій сфері України спостерігаються соціально-економічні негаразди, що призводять до значного зниження престижу праці на промислових підприємствах, скорочення зайнятості у промисловості, безробіття, спаду виробництва промислової продукції. Тому дослідження проблемних питань мотивації праці на промислових підприємствах та вдосконалення системи соціально – економічних мотивів трудової діяльності є актуальним та пріоритетним особливо в період організаційно-економічних змін, які відбуваються в економіці України.

На сьогодні через невиконання заробітною платою стимулюючої функції та відсутність реальних можливостей поліпшення соціально-економічного стану працівників промисловості, значну вагу для зайнятих у виробництві відіграють мотиваційні основи управління персоналом підприємств.

Недостатня мотивація в сучасних умовах часто стає обмежувальним фактором, що не дає змоги промисловим підприємствам реалізувати свої потенційні можливості, на практиці призводить до масового відчуження людей від результатів трудової діяльності, зниження суспільної активності виконавців, знеособленості, утриманства, зрівнялівки, інертності більшості працівників. Проблема мотивування персоналу є ключовою функцією управління, однією з найважливіших передумов досягнення стратегічної мети розвитку промислових підприємств.

Нематеріальна мотивація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства має величезний потенціал. Але для успішної реалізації системи нематеріальної мотивації необхідним є зв'язок, як з системою матеріальної мотивації, так і з потребами кожного конкретного члена трудового колективу.

Система мотивації персоналу на промислових підприємствах сформована в рамках діючих систем управління персоналом і, відповідно, лінійно-функціональних організаційних структур. Її характер і зміст говорять про те, що основою управління персоналом промислових підприємств є методи адміністрування.

Головне завдання будь-якої існуючої системи мотивації персоналу та стимулювання праці - реалізація цілей підприємства, таких як підвищення продуктивності, зниження собівартості продукції або послуг, інтенсифікація збуту або виробництва. Для їх досягнення потрібно узгодження інтересів компанії та співробітників, які є її основним ресурсом.

Працівникам, насамперед, необхідне визнання результатів праці, причому не тільки в матеріальному вираженні. Крім того, для них значима можливість грошових накопичень, стабільність і зростання нагороди,

хороші умови праці, отримання соціальних пільг. Для організації пріоритетом є можливість залучати і зберігати компетентних фахівців, підвищувати продуктивність роботи, уникати внутрішніх конфліктів і соціальної напруженості.

Система нематеріальної мотивації на підприємстві повинна включати в себе наступні елементи:

- передбачати заохочення на конкретні показники, на які працівники роблять безпосередній вплив і яке найбільш повно характеризує участь кожного працівника у вирішенні завдань перед ним;

- запровадження заходів заохочення за успіхи у праці так, щоб за більш високі досягнення застосовувати більш значимі заходи заохочення;

- забезпечення впевненості у тому, що за умови виконання прийнятих підвищених зобов'язань учасники будуть заохочені відповідно до досягнутих результатів;

- посилення зацікавленості кожного працівника у постійному поліпшенні його виробничих показників.

Використання різних форм і методів стимулювання на промислових підприємствах дозволить сформувати діючу систему мотивації персоналу, і змотивувати персонал до ефективної діяльності, що, у свою чергу, буде сприяти не тільки повноцінному функціонуванню, але й розвитку підприємства.

Результативність використання системи нематеріального стимулювання цілком залежить від її конкретного наповнення та використання в конкретних умовах тієї чи іншої компанії. При цьому не викликає сумніву той факт, що грамотно складена і впроваджена система нематеріального стимулювання здатна істотно вплинути на підвищення ефективності діяльності всього підприємства в цілому.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ МЕРЕЖЕВОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Кочетков Володимир Вікторович

аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

За сучасних складних економічних умов, для багатьох підприємств гостро стає питання підвищення ефективності використання ресурсів. Один із шляхів допомоги вирішення цього завдання, що можуть запропонувати економічні дослідники є допомога суб'єктам господарювання у питаннях прийняття управлінських рішень. В умовах невизначеності та нестабільності, прийняття рішень максимально

наближених до оптимальних може стати питанням виживання підприємства на ринку. Очевидно, що прийняття управлінського рішення це складне завдання, що має враховувати і особливості конкретного підприємства і ринкову ситуацію і інші фактори. Причому існує досить велика кількість різних управлінських рішень що потребують різних підходів та різної інформаційної бази. Питанням прийняття управлінських рішень, зокрема машинобудівної галузі, приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як Н. К. Гіковата, С. М. Ілляшенко, В. П. Разінкова та ін. [1–3].

У прикладі, що розглядається, можна виділити наступні бар'єри для впровадження результатів досліджень у практику — доступність моделі, складність моделі, трудомісткість моделі та надійність моделі.

Першим бар'єром є доступність моделі. Особа, що приймає рішення, у нашому прикладі не тільки не має прямого та зручного доступу до матеріалів нового дисертаційного дослідження, але навіть може не здогадуватися, що таке дослідження взагалі відбулося і були отримані певні результати. Таким чином, перший бар'єр у загальному випадку є дуже суттєвим, тому що ніхто не може використовувати модель, якщо він навіть не знає про її існування. Враховуючи, що для більшості завдань, які мають вирішуватися на підприємстві, зазвичай використовуються деякі раніше напрацьовані схеми, ймовірність пошуку керівниками результатів нових досліджень, тим більше без чіткої інформації про те, що такі дослідження взагалі існують і у випадку їх використання можуть бути отримані позитивні результати, є дуже низькою.

Другий бар'єр впровадження — це складність моделей. Економічна система підприємства сама по собі є дуже складною. Що стосується економічних моделей, то навіть при всіх спрощеннях теоретичний опис моделі і сама модель ймовірно є дуже складною у більшості випадків. Стандартний розмір дисертаційного дослідження у сто вісімдесят аркушів, очевидно перешкоджає швидкому впровадженню нової моделі, та навіть бажанню вивчити її. Враховуючи, що особа, яка приймає рішення, зазвичай має обмежений ресурс часу та велику кількість інших завдань, складність моделі є також значним бар'єром для її впровадження.

Трудомісткість моделі є третім і також значним бар'єром на шляху реалізації моделі на практиці. Так, у нашому прикладі визначення всіх координат та обмежень на багатовимірному ресурсному просторі потребує значної кількості досить складних розрахунків. Зробити такі розрахунки для реального підприємства із величезною кількістю видів ресурсів та продуктів є надзвичайно складним та трудомістким завданням. При цьому не може бути виключена ймовірність того, що при розрахунках буде припущена помилка, а це призведе до помилкових висновків на основі моделі.

Останній, та як ми вважаємо, найбільш значущий бар'єр для впровадження моделі — це її надійність або точніше відсутність багаторазово перевіреної надійності у різних умовах. Особа, що приймає рішення, має покладатися лише на таку модель, яка є перевіреною та надійною, тому що прийняті на базі неадекватної моделі управлінські рішення можуть призвести до значних економічних втрат підприємства або навіть його банкрутства. Таким чином, для нової моделі, що не має сотень впроваджень у реальну практику, виникає складна проблема вдосконалення — модель не досконала, тому що не має великої кількості впроваджень, модель не може мати великої кількості впроваджень, тому що вона не досконала.

Ми вважаємо, що зазначені бар'єри є досить розповсюдженими і актуальними для будь-якої нової економічної моделі, яка має використовуватися на рівні підприємства для підтримки прийняття управлінських рішень.

Ми розробили підхід до подолання вказаних бар'єрів, що спрямовує зусилля, по-перше, на вдосконалення економічної моделі, по-друге, на її впровадження у практичну діяльність. Загальна ідея підходу полягає у розробці орієнтованого на конкретне завдання мережевого програмного забезпечення на основі розробленої економічної моделі. У загальному вигляді вказане програмне забезпечення може представляти собою веб сайт, розміщений у глобальній мережі інтернет, за допомогою якого вирішується ряд завдань. Перше завдання — інформування потенційних користувачів про існування економічної моделі, причому інформування з акцентом не на саму модель, а на практичні завдання, які за її допомогою можуть бути вирішені. Наприклад, для нашого дослідження ключовим моментом для матеріалу сторінки має бути не “модель багатовимірного ресурсного простору підприємства”, а “прийняття рішення про впровадження нового продукту у виробництво” або “вибір нового продукту для впровадження у виробництво”. Таким чином, завдяки наявності доступного для індексації пошуковими системи тексту на сайті, особа, що приймає вказане рішення, може швидко, легко та звичним для всіх способом знайти сайт із розміщеним на ньому програмним забезпеченням на основі моделі. Можна стверджувати, що для складних конкретних завдань просте розміщення матеріалу із конкретною назвою у глобальній мережі може у деяких випадках бути достатнім для швидкої індексації та можливості швидкого знаходження сайту зацікавленими користувачами.

Наступний елемент підходу — це зміна подачі інформації про модель із текстового вигляду у вигляд програмного забезпечення.

Логіка такої зміни полягає у тому, що замість представлення величезної кількості теоретичної інформації у текстовому вигляді

відвідувач сайту, якого цікавить конкретне практичне використання економічної моделі, отримує максимально стислий опис того, що може зробити програмне забезпечення на основі моделі для вирішення практичного завдання і одразу отримує веб інтерфейс для внесення вхідних даних для розрахунку. Це дуже важливий елемент, що спрямований на подолання бар'єру складності впровадження економічної моделі у практичну діяльність. У результаті вся складність моделі інкапсулюється у вихідному коді програмного забезпечення та не створює особі, що приймає рішення проблем щодо необхідності глибокого вивчення та розуміння запропонованої економічної моделі.

Третій елемент підходу до впровадження — це розробка мережевого інтерфейсу взаємодії програмного забезпечення (API) для інтеграції мережевого програмного забезпечення з інформаційними системи підприємства. Загальна ідея і необхідність реалізації такого інтерфейсу зумовлена багатьма факторами. Зокрема, складні управлінські рішення потребують великої кількості даних для аналізу, введення таких даних у ручному режимі через веб інтерфейс може потребувати великої кількості часу. При ручному введенні даних оператор може припуститися помилки, частина необхідних для моделі даних може існувати у внутрішніх інформаційних системах підприємства, вхідні дані для використання моделі можуть постійно оновлюватися. Може скластися враження, що наявність такого інтерфейсу робить без змістовним веб інтерфейс програмного продукту. Але це не так. По-перше, звичайний веб інтерфейс, має великі переваги щодо швидкості використання — користувач може одразу спробувати, внести якусь частину даних та отримати деякі результати, що є дуже важливим для залучення нових користувачів до експлуатації моделі. По-друге, веб інтерфейс може бути зручним для перегляду результатів розрахунків на базі моделі, навіть якщо вхідна інформація для розрахунків була передана за допомогою програмного інтерфейсу. По-третє, внутрішні інформаційні системи підприємства мають бути налаштовані для мережевої взаємодії, що потребує деяких витрат зі сторони підприємства. Таким чином, можна рекомендувати швидкий веб інтерфейс для експрес-аналізу та швидкого тестування системи, а програмний інтерфейс для повноцінних складних періодичних розрахунків. Третій елемент системи спрямований на подолання третього бар'єру впровадження — бар'єру трудомісткості. При умові налагодження автоматичної взаємодії інформаційних систем підприємства з мережевим програмним забезпеченням процес використання економічної моделі для практичних цілей може бути максимально автоматизованим і потребувати лише мінімального втручання оператора чи осіб, що приймають рішення.

Четвертий елемент підходу — це накопичення інформаційної бази, та отримання зворотнього зв'язку для моделі. Передаючи данні для аналізу

та розрахунку, користувачі автоматично поповнюють інформаційну базу економічної моделі. Таким чином, автоматично паралельно із процесом функціонування моделі дослідники можуть проводити вдосконалення моделі за різними напрямками — адаптація до специфічних умов, уточнення загальних коефіцієнтів та коефіцієнтів для конкретної галузі застосування. Також збирання інформаційної бази може призвести до кардинального оновлення базової економічної моделі. Важливим моментом є те, що сама модель у даному підході інкапсулюється у програмному забезпеченні для вдосконалення це означає, що навіть повна відмова ді базової моделі, та заміну її альтернативної, що краще зображає економічні процеси може проводитися “по той бік” від користувача. Звичайно, що така зміна моделі може потребувати від користувача значної зміни вхідних даних, але скоріше за все, може бути необхідність доповнення вхідних даних, тобто частина вже налагоджених інформаційних потоків на попередній версії моделі може зберігатися із версії у версію та доповнюватися при необхідності новими даними. Останній елемент, спрямований на подолання четвертого бар'єру провадження економічних моделей, — бар'єру надійності. Завдяки отриманню більшої кількості масивів вхідних даних для аналізу та можливості організації зворотнього зв'язку із користувачами дослідник отримує реальну можливість потрійно вдосконалювати на оновлювати модель, роблячи її все більш надійною.

Список використаних джерел:

1. Гиковатая Н. К. Комплексный подход к созданию нового товара // Вісник ХДПУ. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. - Харків: ХДПУ, 2000. - № 122. - С.167-172.
2. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько ; за ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : Універ. кн., 2009. – 327 с.
3. Разінкова В. П. Управління процесом розробки й освоєння виробництва нових продуктів / Разінкова В. П. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. - 95 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Коцій Оксана Вікторівна

доктор економічних наук, професор, Луцький національний технічний університет

Олисюк Марія Миколаївна

студент, Луцький національний технічний університет

Українська швейна промисловість здавна займала провідне місце у виробництві товарів народного споживання. Свого часу Україна була лідером з виготовлення верхнього одягу. Однак з набуттям незалежності України ситуація змінилася. Вітчизняна швейна промисловість, що здавна славилася своїми швейними традиціями та високою якістю виробництва, впродовж останніх двадцяти років перебуває у стані занепаду. Загальне скорочення обсягів виробництва, порівняно з 1990 р. досягло 90 %, а частка у загальній структурі ВВП країни не перевищує 1 % [2]. Це зумовлено рядом причин: різким зниженням купівельної спроможності населення; неможливістю проведення ефективної реструктуризації підприємств та їх пристосування до діяльності у ринковому середовищі; негнучкістю великих швейних підприємств, що унеможливорює швидку переорієнтацію виробництва на випуск нової модної продукції; проблемою застарілого обладнання та технологій, що здебільшого є причиною високої енерго- та матеріаломісткості продукції, неконкурентоспроможності не лише на ринках розвинених країн, але й на ринках країн, що розвиваються; втратою сировинної бази [5].

Вітчизняним швейним підприємствам зараз доводиться працювати в умовах, що кардинально відрізняються від тих, коли на прилавках панував дефіцит, і майже не виникало проблеми із продажем продукції. Це негативно відобразилось на обсягах виробництва швейних виробів вітчизняними підприємствами. Так темп росту обсягів виробництва одягу в Україні у 2012 р. порівняно з минулим роком склав 91,7 % [4].

Нині на ринку швейної продукції спостерігається суттєве загострення конкурентної боротьби. Особливо це помітно в сегменті недорогих товарів. Найбільша частина продажів такої продукції (до 80 %) в Україні припадає на одяг імпортований з Китаю, Туреччини, СНД та деяких країн ЄС. Конкурувати вітчизняним виробникам з дешевим імпортом низької якості виявляється досить складно.

Значний тиск також відчувається з боку продукції, яка нелегально ввозиться й виготовляється на території України (за неофіційними даними до 95 % ринку одягу перебуває в «тіні» [3]) та продажу значних обсягів товарів, що вже були у використанні («секонд-хенду»). За даними

Держмитслужби, в 2009 році до України завезли вживаного одягу та виробів на загальну суму 62,1 млн дол., що на 6 % більше ніж у 2008 році (58,4 млн дол.), у той же час, як обсяги офіційного імпорту зменшилися на 50 % [1].

Таким чином, все це негативно відображається на ефективності функціонування вітчизняних швейних підприємств та потребує вжиття негайних заходів щодо вирішення вищезгаданих нагальних проблем. Лише за такого підходу можна сподіватися на відновлення позицій вітчизняної швейної промисловості як на вітчизняному так і на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Білоусова Н. Уживаний «гламур» повертається / Н. Білоусова // День. — 2010. — № 66. — С. 4-5.
2. Ганнеча О.М. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств швейної промисловості України / О.М. Ганнеча // Формування ринкової економіки. - 2010. - № 24. — С. 116-125.
3. Експерт: український ринок одягу на 95 % — в тіні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://otherside.com.ua/news/detail.php?id=28922>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Плотніченко І.Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2012_739/17.pdf.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ ТА ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

Мажаренко Катерина Петрівна

старший викладач кафедри менеджменту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Скляр Марина Олегівна

студентка Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Іващенко Аліна Сергіївна

студентка Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Менеджмент як вид діяльності зародився в кінці ХІХ ст. у Сполучених Штатах Америки. На той час то була єдина країна, де

підприємницька діяльність не залежала від таких факторів як: національність, походження чи віросповідання. Тому в Америці емігранти створили величезний ринок робочої сили. Уряд матеріально підтримував отримання освіти, що сприяло збільшенню кількості людей, які працювали в бізнесі. Ті, хто виражав нові ідеї у сфері управління організаціями і сформувавши практичні засади менеджменту.

Під впливом практики управління корпораціями США формувалася світова практика менеджменту. На даний момент відбувається адаптація американського менеджменту до національних особливостей, що призвело до виникнення регіонально-національних моделей менеджменту. На сучасному етапі виділяють три основні характерні моделі:

1. Північноамериканська модель менеджменту

Сучасний американський кадровий менеджмент потребує специфічних форм і методів роботи. Одним із найважливіших його інструментів є атестація працівників з метою зіставлення фактичного виконання ними робіт з нормативними критеріями їх трудових функцій. Важливим аспектом роботи з кадрами є вдосконалення формальних та встановлення неформальних стосунків між співробітниками - такі стосунки слугують основою пошуку нових, нетрадиційних рішень, які дають найбільший ефект [2].

Нинішня організаційна структура підприємств передбачає відсутність вертикальних управлінських ланок, розширення кола осіб, відповідальних за виконання виробничих завдань. Велику увагу приділяють культурі та розвитку організації. Кожна солідна фірма має свій особливий «корпоративний дух», загальну атмосферу, яка визначає етичні принципи, стиль відносин, девізи праці. Отже, американський менеджмент позначається якісним переходом від стратегічного планування до стратегічного управління.

2. Західноєвропейська модель менеджменту.

Сучасний західноєвропейський менеджмент має певні особливості, зумовлені реаліями нинішньої економічної ситуації в цих країнах. До них належать: перехід від диктату продавця до диктату споживача, усунення міждержавних перепон для руху товарів і грошей, проникнення на ринки європейських країн товарів компаній із США та Японії.

Посилення ролі кадрових служб у європейському менеджменті засвідчує високий службовий статус керуючих людськими ресурсами. На багатьох підприємствах Німеччини, Іспанії, Франції, Великобританії та Італії вони входять до комітетів управління [3]. Особливістю західноєвропейського менеджменту є колективна робота команди на чолі з лідером (менеджером).

3. Японська модель менеджменту.

Японський менеджмент вивчають і наслідують не тільки в країнах Азії, а й Америки та Європи. Особливості системи управління виробництвом в Японії зумовлені специфікою її природних умов та економічної системи, історичними, поведінковими та культурними традиціями. У зв'язку з обмеженістю сировинних ресурсів нинішня економічна система Японії орієнтована передусім на виробництво послуг і знань на основі мікроелектроніки, біотехнології і технології нових матеріалів [1].

Управління виробництвом більшості японських фірм ґрунтується на дивізійній організації. В японських фірмах вперше сформулювалося поняття, яке ґрунтується на груповому прийнятті рішень. Особливе місце в японському менеджменті посідає стратегічне управління, сформулювалося воно тут набагато раніше, ніж в Америці чи Західній Європі, і застосовується значно ширше.

В Україні на даний момент часу не існує стійкої характерної моделі менеджменту. Багато досвідчених керівних кадрів орієнтується на командну систему, яка придушує ініціативу підлеглих. В організаціях переважають вертикальні зв'язки, що призводить до недооцінки горизонтальних відносин. Значна частина керівників намагається особисто контролювати всю діяльність на підприємстві, що ставить під сумнів знання і досвід працюючих. Недостатнє знання законодавчих та нормативних актів є причиною відсутності гнучкості у швидкому реагуванні на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства [1]. Оплата праці найманих працівників залежить інколи від взаємовідносин з керівниками, а не від кваліфікації та результатів праці. Спостерігається недостатній рівень механізації, автоматизації та комп'ютеризації управлінської діяльності. Можна зробити загальний висновок, що українська модель управління поки що тільки формується.

З вище викладеного, можна зробити висновок, що українська модель управління має свої недоліки і є не досконалою в порівнянні з іншими моделями. Україна має перейняти з американської, західноєвропейської та японської моделей менеджменту: удосконалення системи організації управління шляхом автоматизації виробничих підрозділів, підвищення ролі людського чинника, побудованому на відносинах лідерства, а не жорсткого адміністративного управління, оплата праці має залежати від фактично виконаної роботи та кваліфікації працівника.

Список використаних джерел:

1. Рудько В.А. Менеджмент: навчальний посібник. [Текст] / В.А. Рудько, С.О. Гуткевич. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 312 с.

2. Попов А.В. Теорія і організація американського менеджменту. [Текст] / А.В. Попов – М.: МГУ, 2001. – 152 с.
3. Глухов В.В. Основи менеджменту. [Текст] /В.В. Глухов. -3-е вид. - СПб: 2008. — 608 с.

ЕКОЛОГІЧНЕ МАРКУВАННЯ ТОВАРІВ

Макар Оксана Павлівна

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університету «Львівська політехніка»

Козяр Наталія Іванівна

студентка Національного університету «Львівська політехніка»

В теперішній час підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства та збільшення прибутку – головне завдання та мета функціонування суб'єкту господарювання. Одним зі шляхів досягнення вказаної мети може виступати екологічне маркування.

Екологічне маркування – це комплекс відомостей екологічного характеру щодо продукції, процесу чи послуги у вигляді тексту, окремих графічних, кольорових символів та їх комбінацій. Він наноситься в залежності від конкретних умов безпосередньо на виріб, упаковку (тару), ярлик, етикетку чи в супровідну документацію. Для того щоб отримати екомаркування підприємство повинно не тільки сплатити проведення експертизи для оцінки екологічної безпеки продукції, життєвого циклу її виробництва, але й впроваджувати та розвивати нові технології, які підтримують та підвищують рівень екологічної безпеки продукції. Безумовно, такі дії підприємства вимагають постійних серйозних фінансових вкладень, що пояснює велику собівартість продукції, що має екомаркування в порівнянні з аналогічною несертифікованою продукцією. В той же час виробник, який здійснив екологічне маркування власної продукції отримує : по-перше, підтвердження ексклюзивної якості своєї продукції з урахуванням її екологічної безпеки; по-друге, обґрунтоване підтвердження наявності екологічної політики на підприємстві; по-третє, полегшення взаємодії із компаніями-партнерами, особливо іноземними; по-четверте, підвищення продажей ; по-п'яте, репутацію підприємства, яке турбується про стан навколишнього середовища; і в заключення - підвищення конкурентоспроможності продукції.

Загальна мета екологічного маркування – доведення до споживачів інформації щодо впливу продукції на навколишнє середовище та, навпаки,

довкілля на продукцію протягом всього життєвого циклу. У площині сучасного економічного розвитку це означає впровадження нових механізмів, які дають об'єктивну інформацію споживачеві щодо якості та безпечності продукції. Поруч із знаками відповідності (до вимог стандартів) є екологічні знаки, наявність яких на упаковці продукту свідчить про певні унікальні властивості чи склад продукту, процеси його виробництва чи використання. Оскільки розміщувати на упаковці інформацію щодо всіх показників продукту і сировини недоцільно і практично неможливо, то наявність екологічного знаку несе в собі цілий ряд параметрів та має свій зміст. Наявність такого знаку на упаковці продукту означає, що останній пройшов ряд досліджень і відповідає процедурі присвоєння екологічного маркування.

В залежності від інформації, яку несе екологічне маркування, існує 3 основні типи: 1) інформація про екологічність продукції загалом, яка враховує увесь життєвий цикл її виробництва; 2) інформація про екологічність окремих властивостей продукції. Сюди також відносяться знаки, які відображають відсутність речовин, які призводять до зменшення озонового шару Землі; знаки на предметах споживання, які відображають можливість їх утилізації з найменшою шкодою для навколишнього середовища, і багато інших; 3) інформація для ідентифікації натуральних продуктів харчування (органічне виробництво).

У даний час нашій державі необхідно розробити дієві важелі для запровадження на практиці екологічного маркування при освітній та інформаційній підтримці населення, що дозволить споживачам вибирати продукцію, а отже, підтримати найдієвішим способом високоякісних виробників (тих, що виконують гармонізовані стандарти ДСТУ ISO 9000, ДСТУ ISO 14000, OHSAS 18001, HACCP, які, у свою чергу, постійно оновлюються та доповнюються).

Таким чином, екологічне маркування товарів, продукції використовується для інформування споживачів про ступінь екологічності товарів, допомагає їм вибрати екологічну продукцію і, крім того, є стимулом для виробників, створюючи можливість використання екологічних характеристик виробничих процесів, продукції та послуг як один з чинників конкурентної боротьби. Наприклад, у країнах ЄС практично неможливо продати товар без екологічного маркування.

Необхідно відмітити, що екомаркування сьогодні – це запорука успіху діяльності будь-якого підприємства в майбутньому; в той же час – це зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище, а, отже, й зменшення негативної дії на здоров'я населення.

Список використаних джерел:

1. Вічевич А.М., Вайданич Т.В., Дідович І.І., Дідович А.П. Екологічний маркетинг: Навчальний посібник./ А.М. Вічевич, Т.В. Вайданич, І.І. Дідович, А.П. Дідович//– Львів: УкрДЛТУ, 2002. – 248 с.
2. Мельник Л.Г., Шапочка М.К. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: /Підручник./ Л.Г. Мельник, М.К. Шапочка // – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005.- 759 с.
3. Полікарпов І.С., Закусілов А.П. Ідентифікація товарів: Підручник. / І.С. Полікарпов, А.П. Закусілов // К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 344с.

РАСЧЁТ И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Мацукевич Анна Владимировна

студентка, Полесский государственный университет, Беларусь

Конкурентоспособность является важной интегральной характеристикой деятельности предприятия, которая позволяет предприятию успешно выживать в условиях конкурентной борьбы, опережать конкурирующие фирмы и занимать более выгодные позиции на рынке [1, с. 16].

Конкуренция охватывает по существу все сферы человеческой деятельности. Она имеет место и в семье, коллективах, спорте, искусстве. Особое место конкуренция занимает в экономической сфере. Исследование особенностей конкурентных рынков не возможно без исследования самих конкурентов. Согласно линейно-функциональной организационной структуре предприятия ОАО «Пинский мясокомбинат» такими исследованиями на изучаемом предприятии занимаются заместитель директора по маркетингу и отдел торговли. Основными конкурентами данного предприятия по выпуску и реализации колбасных изделий и копчёностей являются ОАО «Брестский мясокомбинат» и ОАО «Берёзовский мясоконсервный комбинат», имеющие более значительные масштабы производства и широкую сеть сбыта.

Также имеются и преимущества, и недостатки предприятия ОАО «Пинский мясокомбинат». Недостатками являются: степень охвата рынка и наличие относительно неширокого ассортимента продукции, вследствие недостаточности производственных мощностей предприятия; система сбыта продукции, так как основная часть сбыта осуществляется через собственную торговую сеть. Абсолютным преимуществом предприятия ОАО «Пинский мясокомбинат» является его лидерство в относительной

дешевизне продукции, а также и то, что его продукция рассчитана на удовлетворение спроса различных слоёв населения (при разработке ассортимента продукции принимается во внимание то, что покупатели областных городов предпочитают более дорогостоящую продукцию высших сортов и из высококачественного сырья, покупатели малых городов и сельских местностей – более дешёвую).

Причинами убытка от реализации колбасных изделий Пинским мясокомбинатом в 2012 году стали следующие:

- распоряжения вышестоящих органов власти о насыщении продукцией мясокомбината внутреннего рынка Брестской области;
- полная загруженность производственных мощностей и сравнительно небольшие объёмы производства колбасной продукции;
- ажиотажный спрос и неограниченный вывоз отечественной колбасной продукции за рубеж физическими лицами;
- сдерживающая ценовая политика внутри Республики Беларусь.

Таким образом, проанализировав различные данные, можно сделать вывод, что «Пинский мясокомбинат» по успешности ведения своей хозяйственной деятельности находится на третьем месте по Брестской области, уступая лидирующие позиции Брестскому и Берёзовскому мясокомбинатам.

По официальным данным Главных статистических управлений областей и города Минска Республики Беларусь темп роста потребления мясных продуктов в Республике Беларусь составляет 125%, в том числе потребление мясной продукции предприятия ОАО «Пинский мясокомбинат» – 121%.

На основании найденных данных рассчитаем показатель конкурентоспособности предприятия ОАО «Пинский мясокомбинат» по формуле:

$$K_{пр} = K_r \cdot K_i.$$

$$K_{пр} = 0,948 \cdot 1,008 = 0,956.$$

Таким образом, показатель конкурентоспособности предприятия ОАО «Пинский мясокомбинат» равен 0.956, то есть < 1. Это значит, что конкурентоспособность данного предприятия ниже по отношению к выборке. Это можно объяснить тем, что Пинский мясокомбинат пока ещё в силу вполне обоснованных экономических причин использует свои производственные мощности не на полную загрузку. Стоит также отметить, что данное предприятие имеет пока ещё не очень широкую сеть сбыта, но то, что объёмы реализации его продукции растут, даёт надежду на дальнейшее её расширение.

Что касается реализации колбасных изделий (в настоящий момент это самый рентабельный и пользующийся спросом вид мясной

продукції), то це один з основних питань стратегії маркетингу підприємства, рішенням якого є більш ретельний аналіз ринку збуту і формування стратегії маркетингу, необхідні для просування на ринок колбасних виробів і копчених продуктів торгової марки «Пікант».

Характерною особливістю ринку колбасних виробів є висока конкурентоспроможність. Однак ціновий фактор, на який робився акцент протягом тривалого періоду, поступово відходить на задній план. Тепер для споживача більш пріоритетними стали пропонувані асортимент і якість продукції, а також наявність бренду. Тому в центрі стратегії збуту підприємства ОАО «Пінський м'ясокомбінат», безумовно, повинен бути висока якість випущеної продукції.

Список використаної літератури::

1. Немогай, Н.В. Конкурентоспроможність підприємства / Н.В. Немогай. – Мінськ: ТетраСистемс, 2010. – 112 с.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ СПІВРОБІТНИКІВ КОМПАНІЙ

Мосейчук В.В.

Донецька національна академія будівництва і архітектури

Лаврищева М.В.

Донецька національна академія будівництва і архітектури

Постановка проблеми. В умовах суспільного розвитку спостерігається постійне оновлення системи управлінських відносин в сучасних компаніях. Глобалізація бізнесу, посилення міжнародної конкуренції, ототожнення персоналу з основним капіталом компаній призвели до необхідності підвищення лояльності до персоналу за рахунок підвищення його конкурентоспроможності та вкладення в нього довгострокових інвестицій. Важливими виступають компетенції працівників, за рахунок яких забезпечується розвиток персоналу, що й обумовлює необхідність визначення дієвих методів підвищення професіоналізму співробітників та теоретичних аспектів оцінки їх навчання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням навчання персоналу приділяли багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких О. Безлепкіна, А. Кибанов, В. Толкованов.

Мета роботи. Аналіз основних методів навчання персоналу, виявлення їх переваг і недоліків, а також теоретичні аспекти оцінки навчання співробітників компаній.

Виклад основного матеріалу. Навчання персоналу – основний шлях отримання професійної освіти. Це цілеспрямовано організований, планомірно та систематично здійснюваний процес набуття знань, вмінь та навичок спілкування під керівництвом досвідчених викладачів, наставників, спеціалістів, керівників [4].

Професійне навчання – це процес формування у співробітників організації специфічних професійних навичок за допомогою спеціальних методів навчання [2].

Методи навчання персоналу – це методи та прийоми оволодіння працівниками організації знань, необхідних для виконання своєї роботи.

Навчання може бути організовано на робочому місці та поза ним.

В сучасних умовах дефіциту часових та фінансових ресурсів актуальним в діяльності підприємства є наступні види навчання на робочому місці:

- копіювання – працівник прикріплюється до спеціаліста, навчається, копіюючи його дії;

- наставництво – заняття менеджера зі своїм персоналом під час щоденної роботи, допомога підказками, порадами;

- інструктаж – роз'яснення, демонстрація роботи безпосередньо на робочому місці, які орієнтовані на вивчення конкретних операцій або процедур, що входять у коло професійних обов'язків;

- делегування – передача співробітникам чітко обмеженої кількості завдань з повноваженням прийняття рішень з обговорюваного кола питань;

- ротація – працівник переводиться на нову роботу чи посаду для отримання додаткової професійної кваліфікації і розширення досвіду на термін від кількох днів до кількох місяців [3];

- стажування – спостереження за виконанням завдання досвідченими спеціалістами [1].

Переваги та недоліки методів навчання молодих співробітників на робочому місці, представлено у таблиці 1[1].

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів навчання на робочому місці

№	Метод навчання	Переваги	Недоліки
1.	Копіювання	1. Підвищення швидкості адаптації до нового місця роботи нових співробітників. 2. Простота реалізації методу.	Можливість передачі неефективних методів та прийомів роботи молодому спеціалісту.
2.	Наставництво	1. Підвищення швидкості адаптації до нового місця роботи нових співробітників. 2. Стимуляція молодого співробітника до підвищення власного рівня професіоналізму, що забезпечується статусом наставника, рівня якого «учень» прагне досягти. 3. Забезпечення професіонального зросту співробітника.	Потреба у висококваліфікованому спеціалісті.
3.	Інструктаж	Розвиток технічних навичок молодого спеціаліста.	Можливість формального підходу молодого спеціаліста до виконання завдання.
4.	Делегування	1. Підвищення мотивації молодого співробітника. 2. Підвищення кваліфікації «учня». 3. Розвиток самостійності та відповідальності молодого спеціаліста.	1. Можливість отримання низької якості виконаного завдання. 2. Ризик зриву строків виконання завдання, обумовлений недостатнім досвідом молодого співробітника.
5.	Ротація	1. Набуття досвіду роботи у різних колективах. 2. Розширення соціальних контактів на робочому місці.	Моральні ускладнення, обумовлені частою зміною колективу.
6.	Стажування	1. Активізація творчого потенціалу співробітників. 2. Перегляд старих методів та прийомів в роботі.	Потреба у чіткому плані виконання поставленого завдання.

Можливі наступні методи навчання молодих співробітників поза робочого місця [1]:

- лекція – один з найстаріших методів навчання, дозволяє за мінімальний строк опрацювати безліч бізнес-ідей;

- ділова гра – найбільш близький метод навчання до професійної діяльності молодих спеціалістів, в процесі якої на основі реальної моделі організації учасники приймають рішення, скорочуючи виробничий цикл;

- модульне навчання - це пакет науково-адаптованих програм для

індивідуального вивчення, що забезпечує навчальні досягнення учасників з різним рівнем попередньої підготовки;

- кейс-навчання- аналіз та групове обговорення реальних ситуацій, що можуть бути представлені у вигляді відеофільмів, в процесі даного виду навчання учасники грають активну роль;

- бізнес-тренінг – в ході моделювання конкурентної ситуації учасники вивчають конкретний тематичний розділ, закріплюючи отримані навички та знання;

- мозковий штурм – груповий спосіб швидкого накопичення великої кількості матеріалу;

- рольова гра – розігрування типових ситуацій, які можуть зустрічатися на робочому місці.

Переваги і недоліки методів навчання молодих співробітників поза робочим місцем представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги і недоліки методів навчання поза робочим місцем

№	Метод навчання	Переваги	Недоліки
1.	Лекція	1. Повний контроль з боку лектора за змістом та якістю матеріалу. 2. можливість охоплення великої аудиторії. 3. Можливість передачі великого обсягу інформації за короткий час.	1. Низька активність слухачів, низька ефективність засвоєння навчального матеріалу. 2. Високі вимоги до майстерності лектора; 3. Неможливість урахування різних рівнів підготовки слухачів та здібностей до навчання.
2.	Ділова гра	1. Всебічне дослідження проблеми, підготовка і ухвалення рішення. 2. Навчання молодих спеціалістів моделювати реальні ситуації. 3. Оцінка готовності і умінь персоналу вирішувати ті або інші проблеми. 4. Бистре поновлення знань, практичне засвоєння навичок проведення розрахунків та прийняття рішень в умовах реальної взаємодії з партнером.	1. Неможливість опрацювання всіх ситуацій. 2. Неоднозначність рівня вивчення матеріалу.
3.	Модульне навчання	1. Гнучкість методу. 2. Можливість змінювати послідовність модулів залежно від запиту слухачів.	1. Неможливість застосування на будь-якому матеріалі. 2. Малоприсадибність для такого навчання емоційно-образного або описового матеріалу.

Продовження таблиці 2

4.	Кейс-навчання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість співвідношення своєї точки зору з точкою зору інших. 2. Актуальність проблем які вирішуються і їх тісний зв'язок з професійним досвідом працівників. 3. Висока мотивація та висока ступінь активності. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вірогідність не досягнення бажаного результату, якщо учасники не мають необхідних знань та навичок. 2. Високий рівень вимог до кваліфікації викладача. 3. Значні часові витрати на вирішення ситуації (проблеми).
5.	Бізнес-тренінг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення мотивації персоналу (емоційна зарядка працівників, пробуджується та актуалізується потреба застосування нових знань на практиці). 2. Оперативність реакції на всі зовнішні і внутрішні зміни; 3. Орієнтація в першу чергу на отримання практичних навичок. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дефіцит самодисципліни для відпрацювання і закріплення навичок/уміння, отриманого в ході тренінгу. 2. Можливість виникнення бажання робити відразу все швидко і правильно.
6.	Мозковий штурм	<p>Забезпечення інтерактивності учасників.</p> <p>Можливість вийти за межі стандартного мислення.</p>	Неповнота процесу (ступеню вирішення проблеми).
7.	Рольова гра	<p>Отримання практичних навичок та вмінь.</p> <p>Можливість опинитися на місці іншою людиною (клієнта, підлеглого).</p>	<p>Обмеження учасників групи.</p> <p>Штучність ситуації.</p> <p>Можливість виникнення опірності до участі у грі.</p>

Всі методи навчання є актуальними та не виключають один одного. При виборі методу треба враховувати особливості кожного працівника, а також специфіку діяльності компанії.

На даний час співробітники компаній розглядаються як об'єкт для інвестицій. Оскільки будь-які методи навчання пов'язані із певними фінансовими витратами, доцільно торкнутися питання щодо оцінки на навчання співробітників.

Навчання кваліфікованих кадрів є ефективним в тому випадку, якщо пов'язані з ним витрати будуть у перспективі нижче витрат організації на підвищення продуктивності праці за рахунок інших факторів або витрат, пов'язаних з помилками в найомі робочої сили. Оскільки визначення результатів, що досягаються з допомогою навчання кваліфікованих кадрів, пов'язане з певними труднощами, наявності економічна ефективність навчання у формі зниження витрат, які піддаються точному розрахунку. Навчання кваліфікованих кадрів зачіпає важливі чинники соціальної ефективності. Підвищення професійної майстерності позитивно відбивається на гарантії збереження робочого місця, на можливостях підвищення в посаді, на розширення зовнішнього ринку праці, на величині доходів організації, на почутті власної гідності та можливості

самореалізації[5].

Шляхом розрахунку витрат на навчання і зіставлення їх з фінансовими вигодами для компанії від роботи навченого співробітника перевірка дієвості навчання може бути розширена до його оцінки. При цьому простота і точність оцінки сильно варіюються:

- витрати на навчання з відривом від основної роботи набагато простіше оцінити, ніж витрати на навчання без відриву від виробництва;

- фінансові вигоди навчання набагато простіше вирахувати, якщо мова йде про фізичну, а не про розумовому працю;

- досить легко оцінити витрати неадекватного навчання, наприклад, вартість браку, зіпсованих вихідних матеріалів, скарг клієнтів, понаднормової роботи для виправлення помилок;

- користь від навчання виходить за межі простого підвищення ефективності роботи.

Значні труднощі можуть виникнути при спробі оцінити ці вигоди у фінансових показниках[5].

Список використаних джерел:

1. Алгоритм решения стратегических задач в области управления персоналом. – Режим доступа: http://www.algocons.ru/category.php?id_current_cat=122.
2. Безлепкина Е. Современные методы обучения персонала. – Режим доступа: <http://www.ngpc.ru/forum2010/Articles/Learnining%20methods.pdf>.
3. Толкованов В.В. Особливості державної кадрової політики в Україні / В.В. Толкованов // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2013. – Вип.1 (40). – 540 с. – С.435 – 444.
4. Управление персоналом организации: Учебник / под. ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с. – (Высшее образование).
5. Управление персоналом. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/obuchenie-personala.html>

МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ

Ничипорчук Людмила Вікторівна

магістрант, Луцький національний технічний університет

Аналіз вітчизняних наукових, навчальних та періодичних видань показує, що на сьогодні недостатньо приділяється уваги питанням, які

стосуються стратегічного аналізу та його ролі в процесі прийняття управлінських рішень. Місце та роль стратегічного аналізу в стратегічному управлінні визначається трактуванням його суті та співвідношенням аналізу та процесу управління.

Більшість дослідників вважають, що стратегічний аналіз є основою здійснення правильного стратегічного вибору на основі обґрунтованих альтернатив та критеріїв вибору. Погоджуємось з думкою вчених [1], що стратегічний аналіз являє собою комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне середовище підприємства, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства.

Необхідність проведення стратегічного аналізу на підприємстві визначається наступним: по-перше, він необхідний при розробці стратегії розвитку підприємства та в цілому для реалізації ефективного менеджменту; по-друге, він необхідний для оцінки привабливості підприємства; по-третє, стратегічний аналіз дозволяє виявити резерви та можливості підприємства, визначити напрямлення адаптації внутрішніх можливостей підприємства до змін умов зовнішнього середовища; по-четверте, дозволяє своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та використовувати їх на свою користь.

Стратегічний аналіз дає змогу чітко визначити, які саме сфери та напрямки діяльності потребують довго-, а які – середньострокових термінів їх здійснення в конкретних умовах. При цьому зростає й кількість доступних підприємству альтернативних варіантів розвитку, внаслідок чого відкривається широкий вибір дій на перспективу [3].

Як практична сфера діяльності, стратегічний аналіз є інформаційною основою стратегічного планування і прийняття стратегічних управлінських рішень. Потреба у стратегічному аналізі виявляється на таких стадіях прийняття рішень, як попереднє вивчення господарських явищ і процесів, аналіз реального стану діяльності підприємства, розробка і вибір варіантів господарських рішень, оцінка відповідності економічного аспекту іншим аспектам управління, узагальнення результатів аналізу, обґрунтування стратегічного управління рішень.

Концепція стратегічного управління передбачає, що кожне важливе рішення має прийматися на основі ґрунтовного стратегічного аналізу. Ці рішення, переважно, мають нестандартний (інноваційний) та суб'єктивний характер. Якість таких рішень майже неможливо оцінити до того, як вони будуть реалізовані, тому підготовка стратегічного управлінського рішення завжди має бути дуже ретельною, а всі пропозиції – обґрунтованими [2].

В цілому, стратегічний аналіз зосереджує свою увагу на вирішення трьох основних питань: 1) В якому становищі перебуває підприємство

зараз? 2) В якому становищі воно повинно бути через певний проміжок часу? 3) Які існують шляхи досягнення бажаного становища і якими способами його можна досягнути?

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що ефективне управління підприємством неможливе без стратегічного аналізу, який повинен здійснюватись на кожному етапі стратегічного управління: від формування стратегії до реалізації та контролю за реалізацією стратегії.

Список використаних джерел:

1. Левик І.С. Суть стратегічного аналізу, його місце та роль в системі управління підприємством / І.С. Левик // Основи фінансового аналізу. – 2009. – №3. – С. 173-178.
2. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посібн. / К.І. Редченко. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – Львів : Вид-во «Новий світ 2000», 2003. – 273 с.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. / З.Є. Шершньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Пономарчук Олена Дмитрівна

доцент Київського економічного інституту менеджменту

Стаття присвячена проблемі пошуку шляхів підвищення ефективності управлінських рішень в підприємствах малого та середнього бізнесу для забезпечення їх оптимальної поточної діяльності та подальшого розвитку. Проведено дослідження інформаційного забезпечення управлінських рішень в підприємствах малого та середнього бізнесу і запропоновано рекомендації щодо його покращення

Ключові слова: *управлінські рішення, інформація, омнібусні дослідження.*

Постановка проблеми. Управління підприємствами малого та середнього бізнесу як соціотехноеконічними системами вимагає цілеспрямованого впливу суб'єкту управління на об'єкт управління для забезпечення їх оптимальної поточної діяльності і подальшого розвитку. Такий вплив відбувається на підставі розробки планів організації як кінцевого результату управлінських рішень. В теперішній час у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації відбуваються дуже швидкі зміни і це постійно призводить до відхилень фактичних параметрів функціонування організації від запланованого розвитку. Тому для

повернення рівноваги в діяльності організації необхідні адекватні, ефективні управлінські рішення.

Управлінське рішення це продукт праці (діяльності) менеджера, свідомий вибір менеджером одного із кількох альтернативних варіантів розвитку майбутніх подій на основі аналізу наявної інформації [4,с.461].

Технологія розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень на перший погляд може здатися простою, але вона включає постійне нагромадження інформації про об'єкт управління і можливі напрями його розвитку.

Аналіз останніх наукових джерел. Дослідженням управлінських рішень присвячено велику кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, праці Р. Акоффа, В. Афанасьєва, Е. Голубкова, Р.Гріфіна, П.Друкера, В. Кнорринга, А.Колота, О.Кузьміна, О.Мельник, М.Мескона, А.Пушкаря, Г.Райта, Е.Уткіна, Р.Фатхутдінова, Ф.Хміля, Д.Юдіна, В. Яцури та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових робіт з теорії прийняття рішень, питання підвищення ефективності управлінських рішень в підприємствах малого та середнього бізнесу ще не знайшло остаточного вирішення, тому потребує подальшого дослідження.

Мета роботи. Метою даного дослідження є визначення можливостей для підвищення ефективності управлінських рішень в підприємствах малого та середнього бізнесу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливо розуміти, що кризова ситуація в економіці ще не подолана, а також фактори зовнішнього середовища швидко змінюються. Тому для виживання і розвитку малого та середнього бізнесу особливо важливо приймати швидкі та адекватні конкретній ситуації рішення. В даних умовах особливої важливості набуває наявність актуальної, своєчасної та достовірної інформації, яка є передумовою розроблення ефективного управлінського рішення, а також надходження інформації повинно бути організовано на регулярній основі. Зокрема, необхідно мати регулярну інформацію про кон'юнктуру ринку, тобто про попит, пропозицію, рівень цін, місткість ринку, стан товарних запасів, тощо. Особливо це стосується прийняття стратегічних рішень, помилка в яких може дорого коштувати підприємству.

Якщо підприємець володіє відповідною інформацією про сукупність економічних умов, які складаються на певний момент часу на ринку та за яких відбувається реалізація товару чи послуги, він може значно знизити ризик при прийнятті управлінських рішень і уникнути невірних рішень. Також регулярне отримання необхідної інформації дає можливість підприємству прогнозувати свою діяльність, оптимально використовувати

наявні ресурси, оперативно, згідно з прогнозами, регулювати виробничу потужність фірми та ціни на свої товари чи послуги.

При проведенні дослідження інформаційного забезпечення управлінських рішень в підприємствах малого та середнього бізнесу використано метод збору первинної інформації – анонімне анкетне опитування, тобто опосередкована соціально-психологічна взаємодія між дослідником і опитуваним (респондентом). Цей спеціальний метод систематизованого збору інформації від респондентів широко використовується в статистиці, маркетингу, соціології, психології, журналістиці та багатьох інших сферах діяльності. Існуючі правила проведення опитувань чітко дотримувались, тому вибірка є репрезентативною.

Результати проведеного дослідження показали, що більшість опитаних фірм малого та середнього бізнесу (61%) для підготовки управлінських рішень використовують тільки внутрішню інформацію про збут, про прибутки та збитки, про запаси, тощо, а також інформацію від споживачів та ділових партнерів, з видань державних установ, періодики, книг, певну комерційну інформацію. Тобто, з цього можна зробити висновок, що для підготовки рішень ці підприємства користуються тільки вторинною інформацією, яку можливо легко отримати, і яка, може бути цінною й корисною та має невелику вартість. Проте вторинна інформація, особливо зовнішня, часто є застарілою, не актуальною і тому буває недостатньою для прийняття ефективних рішень в практичній діяльності підприємства.

Як показало проведене дослідження, послугами фахових дослідницьких організацій користувалися лише 17% респондентів. Підприємства малого та середнього бізнесу найчастіше неспроможні за своїми обмеженими фінансовими можливостями замовляти виконання дослідження ринку фаховим спеціалізованим фірмам. Про це заявили 81% опитаних.

Результати власних досліджень ринку використовують 39% опитаних фірм. Проте часто при проведенні опитувань власними силами отримана інформація виявлялася недостовірною. Так 19% опитаних фірм відповіли, що в подальшому результати власних досліджень виявились зовсім невірними, 11% зазначили, що були частково недостовірними. Тому підприємствам, які не мають відповідних фахівців, важливо зрозуміти, що краще не проводити таких непрофесійних досліджень зовнішнього середовища, які в подальшому призводять до помилкових управлінських рішень. Дослідження, проведене самотійно, без участі фахівців, може давати неправдиву інформацію тому, що репрезентативність одержуваної інформації пов'язана з тим, наскільки професійно проведено цю складну роботу, чітко дотримано методичні та

технічні правила проведення досліджень, виконано заходи для посилення надійності одержуваної інформації (наприклад, чи репрезентативна вибірка, чи коректно складені запитання, чи буде зрозуміла їх сутність респондентам, чи володіють респонденти необхідною інформацією, чи адекватна відповідь, тощо).

Висновки та рекомендації. Вважаємо, що підприємствам малого та середнього бізнесу буде корисно для отримання достовірної, актуальної, своєчасної інформації використовувати омнібусні дослідження, які є синдикативними моніторинговими дослідженнями, що спрямовані на вивчення локальних ринків товарів й послуг та які проводяться фаховими консалтинговими, дослідницькими організаціями для декількох замовників одночасно. Омнібус – це опитування (анкетне, інтерв'ю), які включають блоки питань, що замовлені різними клієнтами. Омнібусні дослідження проводяться обов'язково за репрезентативною вибіркою, що забезпечує їх досить високу якість і достовірність отриманих даних. Такі дослідження мають визначену періодичність проведення, що дає можливість регулярно аналізувати динаміку різних чинників зовнішнього середовища та відстежувати ефективність прийнятих рішень. В той же час, фірма має можливість оплачувати тільки своє окреме питання або блок питань, що включено в спільне з іншими замовниками одночасне дослідження і це суттєво знижує вартість отриманої інформації в порівнянні з окремо замовленими спеціальними дослідженнями тільки для своєї фірми. Вартість для кожного із замовників залежить від кількості питань, які включаються в спільне дослідження та дешевше самостійного дослідження за такою ж методикою в 4–5разів. В Україні сьогодні достатньо дослідницьких організацій, які використовують омнібусні дослідження та завчасно повідомляють про терміни та умови їх проведення. Клієнти повинні до початку чергової хвилі досліджень звернутися до даної дослідницької фірми, узгодити коректне формулювання питань і через визначений період часу отримати звіт, який містить необхідні клієнту відповіді та дає можливість обирати найбільш ефективні управлінські рішення.

Тому пропонуємо підприємствам малого та середнього бізнесу більш детально ознайомитись з методикою проведення ринкових досліджень омнібус і в подальшому широко використовувати її для отримання регулярної, актуальної та недорогої інформації від фахових спеціалізованих фірм для підвищення ефективності управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: підручник/наук. Ред.. В. Яцура, Д. Олесневич. - Львів: Ба К, 2001 - 624с.
2. Косенков С.І. Маркетингові дослідження – К.: Скарби, 2004. – 464с.

3. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
4. Тарнавська Н. П., Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика: підручник для вузів.-Тернопіль: Карт-бланш, 1997.-456 с.
5. Хміль Ф. І. Основи менеджменту: Підручник. - К.: Академвидав, 2003.- 608 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ВО ФРАНЦИИ

Башмакова Н.А.

студентка специальности «Учет и аудит», Донецкий институт железнодорожного транспорта, г. Донецк

Характерной особенностью Французской модели учета является жесткий контроль банками и правительством деятельности коммерческих организаций. Во Франции используется единая унифицированная система учёта, ориентированная на информационное обеспечение государственных органов.

На современном этапе правительство влияет на французскую экономику посредством индикативного и стратегического государственного планирования.

Регламентация и контроль учета во Франции регулируется Парламентом, а также Национальным советом по бухгалтерскому учёту (НСБУ). Целью этих государственных органов является создание нормативно-правовой базы национального бухгалтерского учета, методическое обеспечение, а так же консультирование, координация проведения исследований и обучения бухгалтерской профессии.

Именно НСБУ в 1979 г. разработал План счетов бухгалтерского учета Франции (Plan Comptable General — PCG), которым и по сей день пользуются французские предприятия. Данный план счетов был откорректирован с учетом всех требований, выставленных Европейским Союзом, что оказало существенное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Ниже приведена таблица особенностей французского учета (табл. 1).

Таблица 1 – Особенности системы французского учёта

№ п/п	Позиция	Особенность
1.	Здания и сооружения	историческая стоимость
2.	Машины и оборудование	историческая стоимость
3.	Запасы (балансовая стоимость)	по меньшей из стоимостей: исторической или чистой реализационной
4.	Запасы (для расчета себестоимости)	взвешенное среднее или ФИФО; ЛИФО допускается только в консолидированной отчетности

Продолжение таблицы 2

5.	Учет амортизации	допускаются ускоренные методы
6.	Строительные подряды	метод процента завершенности
7.	Стоимость НИОКР	допускается капитализация
8.	Активы, приобретенные на заемные средства	допускается включение процентов в стоимость актива
9.	Обменные курсы иностранных валют	средние курсы или курсы закрытия
10.	Пенсионные планы для сотрудников	учитываются по начисленным или предполагаемым обязательствам
11.	Отсроченное налогообложение	не применяется
12.	Объединение фирм	в большинстве случаев обязателен метод приобретения
13.	Нематериальные активы	капитализация допускается при условии амортизации
14.	План счетов	Используется единый План счетов, который имеет такие особенности: – двухуровневая система счетов для финансового и управленческого (только в крупных компаниях) учета; – основывается на шестизначной системе кодирования счетов; – в зависимости от объема деятельности предусмотрены три уровня использования: сокращенный, стандартный и расширенный [5]; – отдельные субъекты хозяйствования, с годовым объемом продаж в пределах установленного лимита, могут вести простую бухгалтерию без использования двойной записи. Остальные, более крупные организации обязаны вести полноценный бухгалтерский учет с использованием плана счетов, двойной записи, формированием регистров бухгалтерского учета и составлением финансовой отчетности [2]
15.	Законодательная база	Основными документами, регулирующими бухгалтерский учёт, являются Коммерческий кодекс; Трудовой кодекс; Общий Налоговый кодекс; Закон о бухгалтерском учёте; Декрет о применении закона о бухгалтерском учёте, а также стандарты, разработанные Национальным советом по бухгалтерскому учету [3]

Продолжение таблицы 2

16.	Принципы учета	<p>1. принцип начисления – доходы и расходы подлежат сопоставлению в отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от их поступлений или погашения задолженности;</p> <p>2. принцип непрерывности деятельности – имеется объективная возможность использования для оценки активов и обязательств исторической (фактической, первоначальной) стоимости;</p> <p>3. принцип единства – методы формирования данных учета и отчетности должны применяться последовательно от одного отчетного периода (финансового года) к другому [4]</p>
17.	Источники капитала	<p>Основными инвесторами французских предприятий является государство и банки, меньшую долю занимают иностранные инвестиции [5]</p>
18.	Основные элементы финансовой отчетности	<p>1. Бухгалтерский баланс;</p> <p>2. Отчёт о прибылях и убытках;</p> <p>3. Отчёт о движении денежных средств;</p> <p>4. Отчёт об изменениях в капитале.</p>

Исходя из вышеприведенной таблицы, видно, что французский учет имеет свою специфику.

Французский план счетов, обладая интеграционными свойствами, позволяет вести учет по простой и двойной бухгалтерии, а также управленческой бухгалтерии в рамках единого национального плана счетов, повышая эффективность бухгалтерского учета в масштабах страны.

Список использованной литературы:

1. Галузина С.М., Пупшис Т.Ф. Международный учет и аудит. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://books.google.com.ua/books>
2. Поленова С.Н. Организационные особенности системы бухгалтерского учета Франции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/print/002639/>
3. Соколов Я.В., Семенова М.В. Бухгалтерский учет во Франции // Бухгалтерский учет. — 2007. — № 5. — С. 69—77.
4. Жарикова Л.А. Бухгалтерский учет в зарубежных странах Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. - 160 с.

5. Чувахин Н.Н. Введение в сравнительный учет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/chuvakhin/compacc.shtml>

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Величко Юлія Геннадіївна

Київський фінансово-економічний коледж Національного університету
ДПС України

Ресторанне господарство – це специфічний вид діяльності, який стоїть на трьох китах: торгівля, виробництво, послуги. Звідси й беруть свій початок особливості бухгалтерського обліку в сфері ресторанного бізнесу. Сьогодні немає єдиного підходу до організації обліку в цій галузі. Частково це пов'язано з різноманіттям типів та класів підходу до організації обліку в цій галузі. У діяльності одних (наприклад фабрик-кухонь, фабрик-заготівель) домінує виробнича складова, в інших (кафетеріях, буфетах, закусочних) – торговельна. А ось у ресторанів, як правило, присутнє співвідношення усіх трьох складових елементів. [1]

Тому, перед закладами ресторанного господарства постає проблема вибору підходу до обліку — або як для виробничого підприємства, або як для торговельного.

Порядок організації бухгалтерського обліку в закладах ресторанного господарства викладено в Методрекомедаціях № 157. Розділ 2 Методрекомедацій № 157 містить два підходи до обліку в закладах ресторанного господарства: торговельний і виробничий.

Бухгалтерський облік відповідно до торговельного методу ведеться аналогічно до обліку на підприємствах торгівлі, ґрунтуючись на положеннях. Згідно з виробничим методом калькуляція собівартості готової продукції провадиться так, як на промислових підприємствах.

Заклад ресторанного господарства має право на власний розсуд вибирати метод бухгалтерського обліку виготовлених продуктів харчування та закупних товарів, зазначивши його в наказі про облікову політику підприємства.

Зі свого боку зауважимо, що прогресивнішим є виробничий метод, оскільки він не тільки відповідає вимогам національних бухгалтерських стандартів, але й гарантує найбільш правильне відображення результатів діяльності. Але зважаючи на те, що виробничий метод порівняно з торговельним є більш трудомістким, то більшість бухгалтерів надають перевагу торговельному методу. [2]

Таким чином, урахувуючи вищевикладене, запропоновано:

— при виготовленні продукції (страв) у ресторанному господарстві необхідно в обов'язковому порядку дотримуватися норм витрат сировини, втрат, установлених чинними нормативними документами, а також норм технологічних карт на страви та вироби, технічних умов, державних стандартів тощо;

— підприємства ресторанного господарства повинні самостійно визначати перелік виробів, напоїв, страв, які вони виготовляють і реалізують, на підставі діючих збірників рецептур, керуючись при цьому низкою факторів: клас і тип підприємства, його розташування, контингент відвідувачів тощо;

— не встановлювати обов'язковий мінімум вартості замовлення і пропонувати споживачеві обов'язковий асортимент продукції;

— залишати право вибору напряму облікової політики за власником об'єкта ресторанного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік на підприємствах ресторанного господарства/ О.Алексевиц // Газета «Все про бухгалтерський облік» №65 від 13.07.2012р.
2. Особливості обліку в закладах ресторанного господарства/ Н.Дзюба//Газета «Податки та бухгалтерський облік» №57.
3. Методичні рекомендації № 157 — Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами, затверджені наказом Мінекономіки та з питань євроінтеграції України від 17.06.2003 р. № 157.

РОЗВИТОК АУДИТУ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Голощук Ірина Олексіївна

студентка Вінницького національного аграрного університету

Для позитивного та гармонійного розвитку економіки будь-якої держави, зокрема України, необхідною є впевненість у правдивості, достовірності та законності проведених господарських операцій. Жодна з країн світу не досягла успіху в економічній сфері без ретельної аудиторської діяльності.

Вивченню проблемних аспектів і методів їх вирішення щодо діяльності аудиторів та формування аудиторських висновків присвячено низку праць зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема М.Д Білика,

Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Білухи, М.І. Бондаря, Н.І. Дорош, Л.П. Кулаковської, О.А. Петрик, В.В.Глуценко, І.Є. Риженко, Д.В. Єременко, Н.Івануса та багатьох інших. Однак недостатньо дослідженими є проблеми щодо ефективності здійснення аудиту та визначення необхідних заходів їх вирішення.

Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни [1].

Нестабільна економічна ситуація, що склалася в Україні, потребує вирішення низки проблем, які мають місце у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм і унеможливають успішний розвиток аудиту. Однією з проблем є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що спричиняє нестачу знань та низьку компетенцію аудитора під час виконання своїх завдань. Крім того, такі тенденції призводять до пониження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, порівняно з іноземними, які пропонують значно ширший перелік послуг [2].

Іншим негативним явищем є брак кваліфікованих аудиторських кадрів, що призводить до зниження якості аудиторських послуг. Це питання порушується не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й власне аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії.

Аудит стає окремою складовою інфраструктури економіки України, яка потребує відповідного регулювання. Для ефективнішого регулювання аудиту в Україні слід забезпечити оптимальну комбінацію державного, професійного та економічного механізмів регулювання із поступовим послабленням першого. Необхідно розробити кожній аудиторській фірмі внутрішні програми їх діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту.

Оскільки актуальною проблемою аудиту є ціноутворення, її вирішенням має бути формування співвідношення «ціна – якість». Такий підхід надасть аудиторським фірмам сучасних цивілізованих рис, забезпечить можливість залучення та збереження клієнтів за рахунок не зниження ціни обслуговування, а підвищення якості аудиту. Поліпшенню якості аудиту в Україні сприятиме лише система цілісних та комплексних заходів, які будуть спрямовані на розвиток правового поля аудиту, запровадження якісної системи комп'ютеризації аудиту, здійснення контролю над рівнем професійної компетентності аудиторів та якості наданих послуг, забезпечення реальної професійної незалежності аудитора та запровадження санкцій і покарань аудиторів щодо недостовірності надання аудиторських послуг.

Список використаних джерел:

1. Глущенко В.В. Правове регулювання та методичне забезпечення аудиторської діяльності в Україні/ В.В. Глущенко, І.Є. Риженко// Актуальні питання розвитку фінансів, обліку та аудиту.-2013.-С.40-44
2. Єременко Д.В. Проблеми незалежності аудиторської діяльності в Україні/ Д.В.Єременко// ТДАУ.-2010.-№2.-С.128-133
3. Івануса Н. Напрямки вдосконалення системи організації аудиторської діяльності в Україні/ Н.Івануса// Аудиторська діяльність.-2012.-С 103-106
4. Саханевич К.В. Проблеми аудиторської діяльності в Україні та шляхи їх вирішення/ К.В. Саханевич// НЛТУ.-2011.-Вип.21.15.-С13-138

ДЕЯКІ АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Гордєєва Олена Вікторівна

ст. викладач, Одеський національний економічний університет

Трансформація економіко-правового середовища та ринкові перетворення в господарських правовідносинах України супроводжуються реформуванням бухгалтерського обліку та створенням відповідної нормативно-правової бази регулювання обліку в державі.

Важливу роль у системі нормативного регулювання бухгалтерського обліку відіграють національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, затверджені Міністерством фінансів України. В умовах глобалізації фінансових рішень, створення корпорацій особливого значення набувають проблеми уніфікації національних стандартів бухгалтерського обліку із стандартами міжнародними. Використання Україною Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у практичній діяльності сприятиме поглибленню міжнародної співпраці в галузі бухгалтерського обліку, поліпшенню якості національних стандартів.

Варто при цьому, наприклад, прийняти до уваги висновки експертів Міжнародної фінансової корпорації, які в своєму дослідженні «The Cost of Tax Compliance in Ukraine» зазначають, що на адміністрування податків український бізнес щороку витрачає більше 4 млрд. грн.

Отже, зазначені дані свідчать про глибоку кризу в податковій системі країни та відповідно в одній з її складових – системі податкового обліку. І хоча сьогодні науковці в сфері бухгалтерського обліку намагаються знайти вирішення даної проблеми, вони часто зосереджують свою увагу лише на податковому обліку як технічному процесі накопичення та надання інформації, упускаючи з поля зору питання податкової політики держави,

вважаючи це компетенцією макроекономічної науки, а не бухгалтерського обліку.

Механізм регулювання бухгалтерського обліку розвивався і змінювався протягом тривалого часу. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні на сучасному етапі не можна вважати досконалим, воно потребує модернізації, чим і пояснюється актуальність цієї статті.

Сучасна система регулювання бухгалтерського обліку України була запозичена з часів планової економіки, і її методи залишилися адміністративними. Це, зрозуміло, потребувало реформування. Але й проведення реформ, на думку багатьох дослідників цього питання, не дало достатнього ефекту.

Головною проблемою є інститути регулювання. Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в державі немає чіткого визначення суб'єкта, за яким визначена відповідальність за стан бухгалтерського обліку. Збирає та обробляє фінансову звітність Держкомстат України, визначає методологію бухгалтерського обліку і звітності - Міністерство фінансів. У правовому полі ці обмеження закладено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Пропонуються декілька шляхів подолання такої невідповідності – від удосконалення роботи існуючого регулятора до створення нового регуляторного органу.

На сучасному етапі дуже важливо чітко визначити, який інститут несе головну відповідальність за регулювання бухгалтерського обліку в Україні.

Слід внести відповідні корективи в Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Крім того, здається важливим зазначити необхідність саме державного регулювання бухгалтерського обліку, хоча власник підприємства теж повинен нести за це відповідальність. Подібні рекомендації були висловлені у Звіті Світового банку про стан дотримання стандартів та кодексів у сфері бухгалтерського обліку і аудиту. Для того, щоб провести таке реформування, слід провести спеціальні дослідження, які б довели доцільність цих змін.

Окрім зазначеного питання до основних актуальних проблем в регулюванні бухгалтерського обліку також можна віднести:

1. Неврахування, в повній мірі, досвіду професійних бухгалтерських організацій. Хоча вони й беруть певну участь в регулюванні бухгалтерського обліку, все ж їх співпраці з регуляторним органом не вистачає чіткості і правового визнання.

Україна, працюючи з міжнародними фінансовими інститутами, бере на себе певні зобов'язання економічного і організаційного характеру, в тому числі у сфері бухгалтерського обліку. Існуюча система державного регулювання безнадійно застаріла й у цьому вигляді нездатна продукувати кінцевий результат – своєчасну, якісну та достовірну інформацію для

прийняття рішень як на рівні підприємств, так і на рівні регіонів, галузей і держави.

2. Підготовка бухгалтерських кадрів. Міжнародний досвід і практика показують, що післядипломна підготовка й процес постійного підвищення кваліфікації практикуючих бухгалтерів – це прерогатива професійних бухгалтерських організацій.

В Україні потрібно створити систему постійного підвищення бухгалтерських кадрів, яка б відповідала міжнародним вимогам, а саме стандартам освіти Міжнародної федерації бухгалтерів. Мета такої системи – кваліфікаційний рівень професійного бухгалтера як загальноприйнятий у міжнародній практиці має відповідати європейському рівню.

3. Облік і звітність малих та середніх підприємств, які за своєю економічною природою не можуть вести облік і складати звітність у такому самому порядку й обсязі, як і великі. До того ж для потреб власників та інших користувачів не потрібна в такому обсязі фінансова інформація. У міжнародному бухгалтерському співтоваристві сьогодні відбувається обговорення проекту Міжнародного стандарту фінансової звітності щодо підприємств малого та середнього бізнесу. Доцільним було б включитися в таку роботу й в Україні.

4. Галузеві особливості обліку та звітності. Сьогодні склалася ситуація, коли стандарти фінансової звітності встановлює Міністерство фінансів України, але їхнє дотримання держава не контролює.

Тому необхідне розширення суб'єктів впливу на бухгалтерську діяльність шляхом участі в регуляторних органах представників галузевих міністерств і професійних бухгалтерських організацій.

5. Регулювання бухгалтерського обліку в країні. Тобто практично в усіх країнах, на відміну від України, де законом визначений єдиний метод регулювання бухгалтерської діяльності – державний, саморегулювання бухгалтерської професії є обов'язковою складовою

Слід зазначити, що існує можливість розв'язати існуючі проблеми шляхом менших змін, наприклад, посиленням правового статусу Методологічної ради з бухгалтерського обліку при Мінфіні України через розширення її повноважень і певної самостійності функціонування за окремим Статутом, а не за Положенням, як є на сучасному етапі.

Отже, можна зробити наступні висновки. В системі бухгалтерського обліку на сьогоднішній день існують ряд питань, які потребують нагального вирішення:

- нечітке визначення головного регуляторного органу і його функцій;
- проблеми правового сектору;
- недостатня увага держави до професійних бухгалтерських організацій.

Вирішення цих проблем допоможе вдосконалити систему державного регулювання та реформування бухгалтерського обліку, адаптація до ринкових

змін, міжнародних стандартів та потреб користувачів, в системі прийняття рішень, що буде позитивною зміною для бухгалтерського обліку загалом.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV
3. Коментарі до нового Плану рахунків бухгалтерського обліку / А.С. Бакаев, П.С. Безруких та ін. / За ред. А.С. Бакаева. – К.: ІПБ-БІНФА, 2008.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник.-6-е вид.,- М.: ИНФРА-М., 2009.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ

Грядова Анастасія Олегівна

студентка Донецького інституту залізничного транспорту

Нестабільна економічна ситуація, що склалася в Україні, потребує вирішення низки проблем, які мають місце у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм і роблять неможливим успішний розвиток аудиту [3].

Однією з проблем є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, що спричиняє нестачу знань та низьку компетенцію аудитора під час виконання своїх завдань. Такі тенденції призводять до пониження рівня конкурентоспроможності українських аудиторів, порівняно з іноземними, які пропонують значно ширший перелік послуг [1].

Іншим негативним явищем є брак кваліфікованих аудиторських кадрів, що призводить до зниження якості аудиторських послуг. Це питання порушується не лише користувачами аудиторських послуг і АПУ, але й власне аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії. Професійний контроль за якістю аудиторських послуг здійснюється через комітет з контролю за аудиторською діяльністю, який створений як структурний підрозділ при Аудиторській палаті України [2].

Більш розширений спектр проблем в аудиторській діяльності на Україні наведено в таблиці 1.

Таблиця 1- Проблеми та пропозиції їх вирішення в аудиті

Проблеми надання аудиторських послуг в Україні	Можливі пропозиції щодо поліпшення аудиту в Україні
Брак достатнього досвіду аудиторської діяльності	Удосконалення системи сертифікації аудиторів
Недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів	Підвищення якості аудиторських послуг шляхом провадження регулярних програм навчання, підготовки та перепідготовки аудиторів
Низька довіра до аудитора	Забезпечення незалежності аудиторів у процесі здійснення аудиторської діяльності та у разі необхідності застосування до них штрафів та грошових стягнень
Недотримання аудиторами якості аудиторських послуг	Здійснення ретельного контролю за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів
Відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг	Формування співвідношення «ціна – якість»
Відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту	Для чіткого визначення проведення аудиту в умовах комп'ютерної обробки даних доцільно розробити методичні рекомендації щодо його застосування
Недостатній контроль за видачею ліцензій аудиторам	Суворі сертифікація осіб, які будуть займатися аудиторською діяльністю.
Недосконалість методичних та теоретичних розробок з аудиторського контролю	Необхідно розробити кожній аудиторській фірмі внутрішні програми їх діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту

Здійснення системи заходів, спрямованих на усунення проблемних питань та недоліків у процесі проведення аудиту, матиме багато позитивних наслідків не лише у структурі діяльності підприємств, але й в економіці України загалом. Поліпшення аудиту в Україні надасть змогу:

- 1) уникнути шахрайства, помилок та грошових махінацій на підприємствах;
- 2) проконтролювати сплату підприємствами податків;

3) отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок виявлення підприємств, що частково або повністю приховують результати своєї економічної діяльності;

4) заощадити державні кошти котрі витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату [5,4].

Поліпшенню якості аудиту в Україні сприятиме лише система цілісних та комплексних заходів, які будуть спрямовані на розвиток правового поля аудиту, запровадження якісної системи комп'ютеризації аудиту, здійснення контролю над рівнем професійної компетентності аудиторів та якості наданих послуг, забезпечення реальної професійної незалежності аудитора та запровадження санкцій і покарань аудиторів щодо недостовірності надання аудиторських послуг [6].

Список використаних джерел:

1. Пилипенко І. І. 15 років аудиту в Україні: досвід захисту інтересів суспільства і держави / І. І. Пилипенко, В. О. Шевчук // Аудитор України. – 2008. – № 6 (134). – С. 16 – 20.
2. Редько О. Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46–54.
3. Бондар В.П.. Удосконалення системи організації аудиторської діяльності в Україні//Формування ринкових відносин в Україні. - 2008.- №9. - С. 16 - 19.
4. Усач Б.Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні//Регіональна економіка. - 2007. - №4.- С. 217-222.
5. Редько О. Аудиторські послуги в Україні: перші кроки до ринку// Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. №11. - С. 49 – 55.
6. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – С. 16.

АУДИТ В УКРАЇНІ:ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Гувернат Анастасія Василівна

студентка Київського фінансово-економічного коледжу НУДПС України

Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. Становлення громадянського суспільства, розвиток приватного підприємництва як його економічної основи зумовили появу аудиту в Україні.

Розвиток аудиту в Україні, як науки висвітлюється багатьма науковцями, зокрема такими як Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, М.В. Кужельний, Г.М. Давидов, Н.В.Печенюк, В.А. Кузьмін та іншими.

Протягом останніх двох років ситуація та відношення до аудиту в Україні істотно змінилися. Переважна більшість аудиторів розцінюють ці зміни як негативні, тому що вони призвели до зниження доходності цього виду підприємництва.

Проблеми розвитку аудиту є досить різні, всі вони пов'язані з розвитком аудиторської діяльності в Україні, і потребують нагального вирішення, саме тому дана тема є досить актуальною в наш час.

Основними проблемами сучасного професійного аудиту є розробка та впровадження економічного механізму регулювання аудиту, що включає в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності, розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг тощо. На сьогоднішній день відсутній достатній законодавчий фундамент і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів (аудиторських фірм), немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від не якісного аудиту, суди не завжди вирішують справи і впроваджують їх у життя, страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності. Також типовими проблемами є: відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту; громадські професійні організації обліковців не є масовими, тому це стримує процес обговорення та вирішення проблемних питань практики обліку та аудиту; відсутність єдиної, загальноприйнятої, обґрунтованої економічно методики розрахунку цін за аудиторські послуги; недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, що зумовлено перш за все невідповідністю підготовки українських бухгалтерів та аудиторів сучасним вимогам практики; відсутність типових форм документів з аудиту; значний негативний вплив «тіньового» бізнесу.

Отже, можна зробити висновок, що Україна має порівняно невеликий досвід функціонування аудиторської діяльності, існує ціла низка проблемних питань, які потребують якнайшвидшого вирішення, проте разом з тим наша країна має і потужний потенціал та перспективи розвитку незалежного аудиту.

Для вирішення вищезазначених проблем варто навести деякі шляхи їх подолання та перспективи розвитку аудиту в Україні:

- 1) «детінізація» економіки України;
- 2) розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги ;
- 3) підвищення престижу аудиторської професії;
- 4) розробка внутрішньо-фірмових методик аудиту, робочої документації;
- 5) розробка типових методик аудиторської перевірки у розрізі галузей їх функціонування;

б) скасування штучно вмонтованих елементів закордонної теорії та практики, які суперечать реальним потребам обліковців-практиків;

7) удосконалення навчальних планів підготовки обліковців у вищих навчальних закладах.

Список використаних джерел:

1. Сучасні проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48534.doc.htm.

2. Проблеми розвитку аудиту в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://otherreferats.allbest.ru/audit/00090415_0.html.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Дудченко Вікторія Юрївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської
справи Національного банку України»

Сучасний етап трансформування вітчизняної економіки у напрямку поглиблення ринкових відносин супроводжується активізацією процесів пошуку дієвого механізму фінансової дисципліни та безпеки державних установ, забезпечення яких актуалізується в умовах незбалансованості державних фінансів, нестабільності та недосконалості вітчизняного законодавства. Повільні структурні реформи бюджетної системи України, наявні внутрішньо-організаційні диспропорції бюджетних установ, нестабільність їх фінансового стану зумовлюють потребу використання внутрішнього контролю всіх напрямків життєдіяльності й функціонування господарюючого суб'єкта як інструменту підвищення ефективності його управління. На сьогодні актуалізується питання впровадження дієвої системи організації внутрішнього аудиту та адаптування його методики до діяльності бюджетних установ в умовах реформування та поглиблення інтеграційних процесів в економіці України.

На сьогодні цілі внутрішнього аудиту зосереджені на забезпеченості ефективного внутрішнього контролю витрат, наданні незалежних та об'єктивних рекомендацій з питань фінансово-господарської діяльності. Сутнісні характеристики процедури проведення внутрішнього аудиту в бюджетній установі, що відображені в цільовій спрямованості, незалежності оцінки, регламентованості, визначають формування та зміст його спеціальних функцій: внутрішнього оцінювання (проведення оцінки

внутрішнього контролю та внутрішніх процедур, дисципліни виконання персоналом вказівок та наданих рекомендацій), експертного дослідження (здійснення експертної оцінки та аналіз ефективності визначених аспектів фінансово-господарської діяльності); інформаційного консультування (проведення поточних консультацій інформування керівництва про результати перевірок, виявлені факти порушень вимог законодавства або внутрішніх правил), алокаційна (вплив на розподіл залучених фінансових ресурсів, сприяння оптимальному використанню ресурсів).

Проведення внутрішнього аудиту в бюджетних установах характеризується процедурними особливостями, що мають відобразитися у розробці та впровадженні методики проведення внутрішнього аудиту, що представляється як конкретизація методу аудиту, зведення певного алгоритму, процедури. Сутність методики проведення внутрішнього аудиту в бюджетній установі проявляється у конкретизації спеціальних методичних прийомів відповідно до ознак: фактичні прийоми, документальні, тести узгодженості, тести підтвердження. Методика проведення внутрішнього аудиту в бюджетній установі характеризується поетапністю та передбачає наявність наступних стадій: перевірка установчих, реєстраційних документів; ознайомлення з положеннями, що регламентують діяльність бюджетної установи; перевірка відповідності бюджетного рахунку і звітності; перевірка складання і виконання бюджетного кошторису і кошторису за рахунок коштів, отриманих від діяльності, що приносить дохід; перевірка обґрунтованості розрахунків за видами діяльності; перевірка відповідності показників бюджетного кошторису лімітам бюджетних зобов'язань та відомостям, що містяться в повідомленні про бюджетні асигнування; перевірка своєчасності надання бюджетною установою кошторису на затвердження розпорядкам бюджетних коштів; перевірка достовірності складання звітності бюджетної установи по виконанню бюджетного кошторису і кошторису коштів, отриманих від діяльності, що приносить дохід; оформлення результатів перевірки; підготовка організації аудиторської перевірки.

В умовах реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні відповідно до європейських стандартів зростає важливість такого елемента алгоритму проведення внутрішнього аудиту у бюджетній установі як планування. З метою розкриття процедурних аспектів методики проведення внутрішнього аудиту у бюджетній установі необхідним є формування постадійної схеми процесу планування внутрішнього аудиту з включенням наступних елементів: стадія підготовки до планування внутрішнього аудиту (дослідження особливостей бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю на основі оцінки суттєвості та рівня ризику), стадія планування внутрішнього аудиту (складання загального плану аудиту, розробка програми

аудиторської перевірки, зміна, коригування плану і програми аудиту в процесі перевірки, контроль виконання плану).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ

Захаркіна Людмила Сергіївна

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету

Шуваєва Наталія Володимирівна

студентка Сумського державного університету

При організації та веденні бухгалтерського обліку екологічних витрат у теорії і на практиці виникають такі основні проблеми:

1. Екологічні витрати цехів входять до складу виробничих витрат цехів і в бухгалтерському обліку відокремлено не відображаються.

2. Поточні витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням очисних споруд групуються на відповідних рахунках без виокремлення екологічної діяльності.

3. Поточні витрати на використання пристосувань екологічного характеру, що безпосередньо вбудовані в технологічний процес не піддаються локалізації.

4. Неможливість визначення величини екологічних витрат на запобігання наслідкам забруднення і збереження довкілля, а також витрат на ліквідацію наслідків забруднення в сукупності всіх витрат підприємства.

5. Капітальні інвестиції в екологічну діяльність суб'єктів господарювання не виокремлюються із загальної сукупності витрат в бухгалтерському обліку.

Для цілей бухгалтерського обліку екологічні витрати пропонуємо групувати на рахунках за видами діяльності (операційні, інвестиційні, фінансові).

Облік екологічних операційних витрат. До синтетичного рахунку 23 «Виробництво» пропонується відкрити субрахунок 231 «Витрати на охорону навколишнього середовища», а до нього відкрити аналітичні рахунки 2311 «Витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням очисних споруд» та 2312 «Витрати, пов'язані із здійсненням контролю за експлуатацією очисних споруд».

Для обліку екологічних витрат на запобігання і ліквідацію наслідків забруднення до субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності» пропонується відкрити аналітичний рахунок першого порядку 9491 «Інші операційні витрати екологічної діяльності», а вже до нього відкрити аналітичні рахунки другого порядку 94911 «Витрати на запобігання забрудненню навколишнього середовища» та 94912 «Витрати на ліквідацію наслідків забруднення навколишнього середовища». З метою обліку витрат на проведення науково-дослідних робіт в галузі охорони навколишнього середовища можна запропонувати: до субрахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки» відкрити аналітичний рахунок першого порядку 9411 «Витрати на дослідження і розробки екологобезпечних технологій», а вже до нього відкрити аналітичний рахунок другого порядку: 94111 «Витрати на проведення науково-дослідних робіт в галузі охорони навколишнього середовища».

Облік екологічних інвестиційних витрат. Для удосконалення ведення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій на охорону навколишнього середовища необхідно до існуючого субрахунку 151 «Капітальне будівництво» відкрити аналітичні рахунки залежно від напрямку діяльності і характеру витрат: 1511 «Витрати на створення нових очисних споруд»; 1512 «Витрати на реконструкцію діючих локальних очисних споруд».

Для обліку фінансових екологічних витрат до субрахунку 951 «Відсотки за кредит» слід відкрити аналітичний рахунок 9511 «Відсотки за кредит на охорону навколишнього середовища», а до субрахунку 952 «Інші фінансові витрати» відкрити аналітичний рахунок першого порядку 9521 «Інші фінансові витрати на охорону навколишнього середовища» та другого порядку – 95211 «Витрати на погашення тіла кредиту на створення, реконструкцію, капітальний ремонт очисних споруд».

Реалізація зазначених пропозицій збільшить обсяг облікових робіт на підприємстві, але значно зменшить трудомісткість одержання інформації про екологічні витрати по, оскільки не буде необхідності у вибірці і перегрупуванні даних первинного й аналітичного обліку.

Список використаних джерел:

1. Замула І. В. Аналітична модель бухгалтерського обліку екологічної діяльності / І.В. Замула, М.М. Шигун // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст]. - Л. : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. - С. 337-343.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ТОРГІВЛІ

Ільницька-Гикавчук Галина Ярославівна

кандидат економічних наук, Національний університет «Львівська політехніка»

Торгівля - це господарська діяльність, пов'язана з реалізацією товарів. Торгова діяльність може здійснюватись у сферах роздрібної та оптової торгівлі, а також у сфері громадського харчування [1].

Для ведення торгової діяльності суб'єкт господарювання повинен мати свідоцтво про державну реєстрацію, дозвіл на розміщення об'єкта торгівлі, ліцензію (якщо продаються товари, які підлягають ліцензуванню, наприклад, тютюн, алкогольні напої), торговий патент, документи на товар.

Згідно із Законодавством України підприємства торгівлі та громадського харчування повинні здійснювати розрахунки із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій (РРО), які повинні бути зареєстровані та опломбовані у встановленому порядку.

Можна виділити наступні особливості обліку в торгівлі [1; 2; 3]:

1. У торгівлі немає витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, але є витрати, пов'язані зі зберіганням та реалізацією товарів. Ці витрати називаються витратами обігу і обліковуються на рахунках 93 «Витрати на збут», 92 «Адміністративні витрати».

2. Торгові підприємства закупляють товари за купівельними цінами, а продають за цінами продажу.

3. Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку облік товарів ведеться на рахунку 28 «Товари».

4. Фінансовий результат від реалізації товарів у торгівлі визначають як різницю між цінами продажу без ПДВ (доходом від реалізації) та собівартістю реалізованих товарів і витратами обігу. Ціни продажу, відповідно, мають встановлюватися в такому розмірі, щоб окупити витрати обігу і забезпечити певний рівень прибутку.

Так, ціна товару складається:

- в оптовій торгівлі - з оптової ціни промислового підприємства (яка включає собівартість та прибуток підприємства) та оптово-збутової націнки;

- в роздрібній торгівлі - з ціни оптової торгівлі і торгової націнки.

Дохід в торгівлі формується за рахунок встановленої націнки на товари, яка визначається як різниця між продажними і закупівельними цінами.

Згідно з П(С) БО 9 «Запаси» собівартість реалізованих товарів визначається методом цін продажу, який заснований на розрахунку

середнього відсотка торгової націнки на товар. Його застосовують торговельні підприємства, які мають значну і змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торгової націнки. Собівартість реалізованих товарів згідно з цим методом визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки на ці товари. Сума торгової націнки на реалізовані товари визначається як добуток продажною (роздрібною) вартості реалізованих товарів і середнього відсотка торгової націнки [1].

Середній відсоток торгової націнки визначається діленням суми залишку торгових націнок на початок звітного місяця і торгових націнок у продажній вартості отриманих у звітному місяці товарів на суму продажною (роздрібною) вартості залишку товарів на початок звітного місяця і продажною (роздрібною) вартості отриманих у звітному місяці товарів [1].

Список використаних джерел:

1. Сук Л.К. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Навч. посіб. / Сук Л.К., Сук П.Л., Стасишен М.С. – К.: Каравела, 2008. – 208 с.
2. Бухгалтерський облік в Україні / За редакцією Хом'яка Р. Л.– Львів “Інтелект – захід” , 2008. – С. 269 – 270, 599
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291 зі змінами і доповненнями.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лазаренко Екатерина Юрьевна

студентка Донецкого института железнодорожного транспорта

Система внутреннего контроля (СВК) – это совокупность организационных структур, политик, процедур и действий сотрудников предприятия, направленных на минимизацию рисков и обеспечение достижения ее целей [1].

Система внутреннего контроля включает комплекс разнообразных взаимосвязанных методик и процедур, которые разрабатывает и использует администрация, чтобы обеспечить снижение нежелательного риска в деловой и финансовой деятельности, а также в учете и отчетности [3].

Она направлена на обеспечение достаточной уверенности пользователей в надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности,

эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности субъекта нормативным правовым актам. Такие методики и процедуры представляют собой элементы системы внутреннего контроля.

Требования системы внутреннего контроля на предприятии не зависят от системы бухгалтерского учета в целом, а распространяются как на рабочие, совершаемые вручную, операции, так и на обработку документов при помощи электронной системы обработки данных [1].

Важным моментом при создании на предприятии службы контроля является разработка Положения об отделе внутреннего контроля и регулирования расходов с определением его состава, задач и функций. Целесообразно, в таком случае, создать программу контроля и методические рекомендации в виде тестов контроля непроизводительных расходов и потерь.

Основными элементами системы внутреннего контроля являются: среда контроля, системы бухгалтерского учета и процедуры контроля.

На среду контроля влияют внешние и внутренние факторы. К ним относятся: общее состояние экономики, нестабильность законодательства, государственное регулирование учета. Нестабильность состояния экономики Украины и ее законодательного регулирования негативно влияют на хозяйственную деятельность предприятий и не стимулируют организацию эффективного внутреннего контроля.

Бухгалтерский учёт выполняет свою контрольную функцию посредством учетной политики, формы учета и способа обработки учетной информации. Организация и регулирование бухгалтерского учета в Украине обусловили основные требования к системе внутреннего контроля. К ним относится, прежде всего: обеспечение контроля за выполнением обязательств, своевременное выявление негативных явлений деятельности предприятий, контроль за формированием полной, реальной, достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Осуществление внутреннего контроля предполагает применение специальных процедур: распределение прав, обязанностей, ответственности; документирование хозяйственных операций и их санкционирование; финансовую и статистическую отчетность; план счетов и инструкций по бухгалтерскому учету; инвентаризация и документальный контроль [2].

Наиболее ответственное место среди этих процедур принадлежит инвентаризации, с помощью которой обеспечивается достоверность данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия.

Таким образом, внутренний контроль создается для упорядоченного и эффективного ведения дел, обеспечения соблюдения политики руководства, охраны активов, обеспечения полноты и точности документации и всей внутрифирменной информации о производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Однако, несмотря на присутствие любой системе контроля изъяны, наличие даже простых видов контроля может способствовать достижению руководством уверенности в том, что все операции надлежащим образом записаны в учетных регистрах.

Список использованной литературы::

1. Дмитренко І. Системно-орієнтований аудит: проблеми методології та тенденції розвитку//Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 2 – с. 26-36.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року/ Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ “ІАМЦ АУ “СТАТУС”, 2006. – 1152 с.
3. Подоляничук О.А. Тенденції розвитку внутрішнього аудиту в Україні / О.А. Подоляничук, А.В. Слівінська //Збірник наукових праць ВДАУ. – 2009р. - №38. - С.147 – 153.

ОСОБЛИВОСТІ ІСЛАМСЬКОЇ МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Марініна А.Ю.

студентка спеціальності «Облік і аудит»,

Донецький інститут залізничного транспорту, м. Донецьк

Ісламська модель бухгалтерського обліку є одним з альтернативних напрямів розвитку бухгалтерського обліку в умовах глобалізації, адже покликана вирішити ряд назрілих соціально економічних проблем, зокрема: соціальна захищеність суспільства, подолання безробіття та бідності, підвищення соціальних стандартів, впровадження в економічні відносини принципів соціальної справедливості, підвищення екологічної безпеки як окремої країни, так і світу в цілому, побудова безкризового суспільства через систему зниження впливу окремих суб'єктів на національну економіку та світову економіку в цілому.

Ісламська економічна доктрина в сучасному її трактуванні спирається на систему викладених в Корані людських цінностей. У ній

сформульовані основні принципи правових, майнових і господарських відносин в сучасному мусульманському суспільстві.

Основні фактори, що сприяли розвитку ісламської економічної доктрини та становлення ісламської моделі бухгалтерського обліку, зокрема є наступними: звільнення від колоніального гніту; прихильність більшої частини мусульманського населення до впровадження в економіку принципів ісламу; неспроможність економічних систем західного типу забезпечити ефективність економічного розвитку держав; сучасний стан економічної дисципліни, що очолюється країнами заходу, утворює роздвоєння між ісламською вірою та діями, до яких спрямовують західні економічні концепції; зростання ефективності провадження на глобальному рівні ісламських фінансових інструментів.

Ісламська економічна доктрина пропонує три основні принципи розвитку соціально – економічних відносин в суспільстві: різноманіття форм власності, обмеження економічної активності, соціальна справедливість.

Ісламська модель бухгалтерського обліку характеризується особливостями об'єктів бухгалтерського обліку та виникнення нових, які пов'язані з побудовою безвідсоткової економіки (мудароба, мушарака, марабаха та інші), та визначити особливості методики бухгалтерського обліку(оцінка за ринковою вартістю, неприйнятність принципу консерватизму, орієнтація на баланс, обов'язковість розкриття в звітності інформації про розподіл доданої вартості та результати соціальної і екологічної відповідальності).

Стосовно особливостей об'єктів бухгалтерського обліку в країнах поширення ісламу, то вони полягають в наступному:

- майно суб'єктів господарювання для цілей сплати закят оцінюється за ринковою вартістю та класифікується у відповідності до ставки закят. З цією метою найважливішою формою звітності є баланс, в якому зазначається все майно, що належить підприємству. Закят – це податок, який сплачується згідно з нормами мусульманського права один раз в році за місячним календарем у чітко встановлений день під час мусульманського свята Рамадана;

- джерела утворення майна суб'єкта господарювання в країнах поширення ісламу пов'язані з використанням ісламських фінансових інструментів. Впровадження даних інструментів пов'язане з заборонаю нарахування та сплати відсотків – ріба;

- при здійсненні певних господарських процесів на підприємстві управління в першу чергу, повинне дотримуватися основних економічних принципів, які дозволяють здійснювати господарські та фінансові операції за типом розроблених фінансових інструментів;

- фінансові результати діяльності визначаються з метою розподілу

прибутку та задоволення певних соціальних потреб. З цією розроблені особливі форми фінансової звітності, наприклад звіт про додану вартість;

- мобілізація коштів через пряму участь у капіталі на основі принципу

«участі в прибутках і збитках» - суть ісламської фінансової системи. Активи утворюються у відповідь на інвестиційні можливості в реальному секторі, тому саме реальний сектор економіки визначає рівень прибутковості в фінансовому секторі, а не навпаки;

- оскільки в Корані заборонено лихварство, звітна документація не може показувати механізм отримання фінансового позареалізаційного прибутку;

- в комерційному страхуванні присутні такі елементи як лихварство (ріба), азарт (мейсір), невизначеність (гарар), які не відповідають нормам шаріату, то традиційне страхування не має місце в цій системі;

- соціальна направленість бухгалтерського обліку;

- повне розкриття інформації;

- використання ринкових цін при оцінці активів та пасивів.

Основоположні принципи ісламської економічної доктрини призводять до трансформації запитів користувачів в обліковій інформації та змін в організації та методиці бухгалтерського обліку. Впровадження даних принципів обумовлює особливості господарської діяльності суб'єктів господарювання, які діють на базі основних економічних категорій гарар, ріба, закят, мейсір.

Список використаних джерел:

1. А.П. Михалкевич Бухгалтерский учет в зарубежных странах; Учеб. пособие 2-е издание перераб. доп.- 2003
2. Н.И. Ладутько, Г.Е. Борисевский, А.В. Крупнова Бухгалтерский учет/Под общ. ред. Н.И. Ладутько. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: ООО «ФУАинформ», 2005.-742 с.
3. Н.С. Стражева, А.В. Стражев Бухгалтерский учет: Учебно-методическое пособие/ Н.С. Стражева, А.В. Стражев. – 11-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Книжный Дом, 2005.-608 с.
4. Грицишен Д.О. Ісламська модель бухгалтерського обліку в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/80/>

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ГЕРМАНИИ

Маслова Ю.А.

студентка специальности «Учет и аудит»,
Донецкий институт железнодорожного транспорта

Германская модель учёта характеризуется тем, что она ориентирована, прежде всего, на интересы кредитора и его претензии, поэтому здесь доминирует принцип осторожной оценки. Отчётность в германской модели зависит от налоговой системы. Правило достоверности здесь действует несколько иначе, в результате чего возникают большое количество разных факторов, обуславливающих уменьшение налога на прибыль. В этой системе разрешаются амортизационные отчисления дегрессивным методом и внеплановые отчисления. На основе принципа осторожности оценки создаются собственные резервы. Для оценки запасов страны, относящиеся к германской модели, используют преимущественно метод ЛИФО. Страны этой модели специализируются на создании скрытых резервов[4].

Для Германии все правила, которые регулируют вопросы по поводу ведения учета и составления финансовой отчетности собраны в Торговом кодексе (HGB:Handelsgesetzbuch)[3]. Основные характеристики учета и отчетности можно представить в таблице 1.

Таблица 1 – Особенности учета в Германии

Основные особенности	Характеристика
1) Основные задачи учета	<ul style="list-style-type: none">· точное определение прибылей и убытков предприятия в результате хозяйственной деятельности;· обеспечение калькуляции цен изделий путем обоснования необходимых данных;· предоставление сведений для контроля за хозяйственными процессами на предприятии и для выявления имеющихся резервов;· создание основы для точного исчисления налоговых платежей;· представление необходимых доказательств в случае правовых споров с банками;· формирование надежной основы для других разделов производственного счетоводства (расчета издержек, планирования, статистики) [6].

2) Этапы ведения бухгалтерского учета	1) указание вида и номера учетного документа; 2) внесение пометки о произведенной бухгалтерской записи в учетный документ (как правило, проставление специального штампа), что позволяет установить связь между бухгалтерскими записями и хозяйственными операциями[2].
3) Наличие единого плана счетов	Единая для предприятий всех форм собственности номенклатура счетов имеет ряд особенностей: возможность точного представления всех существующих счетов предприятия; сравнимость подобных затрат и доходов как внутри отдельного предприятия, так и между другими предприятиями; возможность сравнения данных в международном масштабе (в рамках ЕС); наличие общепринятой основы для применения современных эффективных методов ведения бухгалтерского учета с применением компьютерных технологий [1].
4) Законодательная система	Система бухгалтерского учета ориентирована на соблюдение норм принятого законодательства и относится к континентальной системе, для которой характерна высокая зависимость от банковской системы и государства; ориентация учета и отчетности на интересы государственного управления налогообложением[2].
5) Состав финансовой отчетности	-Баланс, -отчет о прибылях и убытках, - пояснительная записка. -отчет о движении денежных средств (обязателен только для тех компаний, акции которых котируются на бирже) [5].
6) Источники капитала	Главными поставщиками капитала для немецких компаний являются не индивидуальные инвесторы, а крупные банки [3].

Таким образом, организация учета и отчетности в каждой стране имеет свои особенности, которые формируются под влиянием государственного устройства, уровня экономического развития и уровня развития банковской системы[6].

Список использованной литературы::

1. Н. А. Миславская Бух. учет в Германии [электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.iprnou.ru>

2. М.Мацидовски Система регулирования учета и отчетности Германии [электронный ресурс]. –Режим доступа:<http://consulting.ru>
3. Галузина С. М., Пупшис Т. Ф. Международный учет и аудит.- СПб.: Питер, 2006. 272 с.
4. Соколов Я. В., Бутынец Ф. Ф., Горецкая Л.Л. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. - М.: Проспект, 2007. 659 с
5. Кабашкин В.А., Дубровская О.И., Лузгина Е.И. Основы организации и особенности бухгалтерского учета в Германии// Бухгалтерский учет в зарубежных странах. – 2010. - № 5. – С. 43-49
6. Жарикова, Л.А. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.

ПРАКТИКА ПРОВЕРКИ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЗА РУБЕЖОМ

Назарук Татьяна Валерьевна

студентка Донецкого института железнодорожного транспорта

В международных профессиональных объединениях существуют системы внешнего контроля качества. Специальные контролеры регулярно отслеживают работу аудиторов. Проверку проводят, как правило, по окончании аудита. Международный опыт свидетельствует, что внешний контроль качества повышает дисциплину среди членов объединений.

Надзор за качеством аудиторских услуг осуществляет частная общественная организация по поручению государства. Примером является Комитет по надзору за отчетностью публичных компаний (КНОПК), который был создан в США в соответствии с Законом Сарбанеса - Оксли от 2002. Вся деятельность комитета по надзору за отчетностью публичных компаний зависит от одобрения и находится под надзором Комиссии по ценным бумагам (КЦБ). Аудиторские компании и аудиторы могут возражать против решений КНОПК, обращаясь в КЦБ, которая имеет право модифицировать и опровергать решения КНОПК. В состав руководства КНОПК входит 5 членов, включая председателя, каждый из которых назначается КЦБ. Два члена КНОПК (только 2) должны быть сертифицированными аудиторами («общественными независимыми бухгалтерами») [1]. Однако, если председатель КНОПК является одним из тех двух членов, он не должен иметь практики аудита не менее пяти лет до назначения. Каждый член Комитета работает только в данной организации в течение пяти лет (срок может изменяться).

Таким образом, задачи контролирующих органов заключаются в следующем: регистрация публичных компаний, которые готовят аудиторский отчет для эмитентов; установление стандартов качества, правил, этических норм подготовки аудиторского отчета; проведение инспекционных проверок; установление штрафных санкций, они могут достигать огромных сумм. Например, «Эрнест энд Янг» пришлось выплатить 65 млн долл. в связи с тем, что ее сотрудники не вскрыли злоупотреблений в одном из проверяемых банков [3].

В Германии Аудиторская палата осуществляет надзор за качеством проверки аудита, однако АП контролирует независимый государственный орган - Комиссия по надзору за профессией аудитора. Палата контролирует деятельность аудиторов, в то время как Комиссия по надзору за профессией аудитора осуществляет контроль над Аудиторской палатой и имеет право отклонять ее решения или самостоятельно утверждать собственное решение, т.е. окончательное решение возлагается на комиссию по надзору за профессией. В состав АП входят 120 человек, они назначаются государственным министерством экономики [4]. АП является государственной корпорацией членами которой являются бухгалтера и аудиторы Германии. Государственное министерство экономики также осуществляет правовой контроль за деятельностью АП.

Таким образом, Аудиторская палата и Комиссия по надзору осуществляет: проведение экзаменов и тестирование государственных аудиторов; проведение квалификационного экзамена на бухгалтера или государственного аудитора для иностранных сертифицированных аудиторов; назначение аудиторов; назначение штрафных санкций за нарушения, связанные с составлением и представлением финансовой отчетности, различные – начиная от административных штрафов за не публикацию или опоздание с публикацией отчетности до 5 тыс. евро вплоть до лишения свободы сроком до трех лет и крупных денежных штрафов в случае искажения отчетности должностными лицами компании или ее аудиторами [2]; регистрацию, сертификацию аудиторов; профессиональный контроль за аудиторами и аудиторскими компаниями в стране; контроль качества предоставляемых аудиторских услуг;

Список использованной литературы:

1. Булыга Р.П. Контроль качества Аудиторской деятельности //Основы аудита – 2012 - № 9.
2. Мацидовски М. Учет в Германии // МСФО: практика применения – 2010 - № 3.
3. Ножкина Т.В. Западные скандалы и пути Выхода из Аудиторского кризиса //Международный аудит – 2010 -№ 8.

4. Лабынцев Н.Т. Регулирование аудиторской деятельности за рубежом. – М.: Аудиторские ведомости, 2011.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Очеретяна Віта Олександрівна

студентка Київського фінансово-економічного коледжу НУДПСУ

Одним з найбільш складних питань вітчизняних підприємств є дебіторська заборгованість та проблеми неплатежів, пов'язаних з її існуванням, адже суб'єкти господарювання на перший план висувують вирішення власних проблем, замість виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами. Важливе завдання стійкого росту та фінансової стабільності економіки підприємств та держави в цілому полягає в налагодженні системи розрахунків між підприємствами-дебіторами та підприємствами-кредиторами.

На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства неспроможні ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагомую частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаємонеоплатежів. Більшість підприємств практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відволікає кошти з обороту. В таких умовах особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів.

На нашу думку, до проблемних питань пов'язаних з обліком та управлінням дебіторською заборгованістю належать:

- 1) відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі;
- 2) вивчення обліку сумнівних боргів, зокрема резерву на їх покриття з метою зближення бухгалтерського та податкового обліку;
- 3) потреба змін у будові реєстрів аналітичного і синтетичного обліку дебіторської заборгованості.

Також уточнення вимагає визнання поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю [1]. Утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом. Дохід вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень, тому якщо не очікується погашення

дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом. Так, перерахування авансів за ще непередану продукцію призводить до виникнення дебіторської заборгованості, хоча доходу тут немає. Вважаємо, що ці пропозиції повинні бути взяті до уваги при подальшому вдосконаленні нормативної бази [6].

Проблемним питанням виступає класифікація дебіторської заборгованості. Для вирішення даного питання на підприємстві необхідно впроваджувати методику класифікації дебіторської заборгованості, що дасть можливість здійснювати порівняльний аналіз варіантів групування розрахунків з дебіторами за класифікаційними ознаками з метою розробки різних типів класифікації. Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. В умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально одержує лише частину вартості виконаних робіт. Тому необхідно розширити систему авансових платежів.

Окремо можна розглянути такі заходи для зменшення розміру дебіторської заборгованості:

- 1) визначати ступінь ризику не уплати рахунків покупцями;
- 2) збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями;
- 3) вести оперативний контроль за надходженням готівки;
- 4) визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди;
- 5) визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- 6) аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах;
- 7) своєчасно визначати сумнівну заборгованість [6].

Суб'єктам господарювання доцільно застосовувати такі методи рефінансування дебіторської заборгованості підприємства [7]:

- 1) спонтанне фінансування – призначення знижок покупцям за скорочення строків розрахунку (при оплаті товару до закінчення певного строку покупець одержує знижку із ціни, після цього строку – укладаючись у договірний строк платежу – він платить повну суму);
- 2) облік векселів – продаж наявних у підприємства векселів банку за дисконтною ціною (нижче від номіналу); величина дисконту, утримуваного банком, залежить від номіналу векселів, строку їх погашення й облікової вексельної ставки (при сумнівній платоспроможності векселедавця облікова ставка може включати премію за ризик);

3) факторинг – поступка продавцем банку (або спеціалізований «фактор-фірмі») права одержання коштів за платіжними документами за поставлену продукцію, при цьому банк (фактор-фірма) відшкодовує підприємству-продавцю основну частину суми боргу за такими платіжними документами, стягуючи певний відсоток комісійних залежно фактора ризику, від платоспроможності покупця продукції й передбачених строків її оплати.

Отже, для усунення всіх вище перелічених проблем необхідно вдосконалити політику управління дебіторською заборгованістю, адже саме ця політика, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10 жовтня 1999 р. № 237 зі змінами та доповненнями.
2. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання // www.nbuv.gov.ua
3. Горбачова О.М., Лахай Л.В. Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення// www.nbuv.gov.ua.
4. Дородня О.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення// www.rusnauka.com.
5. Євлаш Тетяна Методичні підходи до удосконалення класифікації дебіторської заборгованості // Економічний аналіз. – 2010. – №5.С. 255-258
6. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 54-57.
7. Курта Н.В. Сучасні проблеми обліку дебіторською заборгованістю// Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 370-373.

СУЧАСНИЙ СТАН БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Поченюк Тетяна Михайлівна

студентка Київського фінансово-економічного коледжу НУДПСУ

Для ефективного функціонування будь-якої структури в умовах ринкової економіки потрібно, щоб її учасники, приймаючи рішення, мали правдиву й об'єктивну інформацію про майно, грошовий та фінансовий

стан, результати роботи організації, а також особливості їх формування і на своєму підприємстві, і у партнерів. Таку інформацію надає бухгалтерський облік.

Традиційно бухгалтерський облік – інформаційна система, яка формується на мікрорівні, тобто об'єктом дослідження є діяльність підприємства, організації чи установи, де користувачі інформації приймають на основі облікових даних певні управлінські рішення. Але така система не є автономною, вона – складова частина системи менеджменту й виконує сервісну функцію управління. Тому першочерговим завданням науки та практики є створення такої моделі бухгалтерського обліку, яка б реально відображала господарську й фінансову діяльність підприємств України на сучасному етапі розвитку економіки.

Бухгалтерський облік як система – це сукупність елементів певної форми та змісту, які взаємно пов'язані між собою й об'єднані регулярною взаємодією. Традиційно виділяють елементи системи бухгалтерського обліку: носії інформації у вигляді документів, рахунки, подвійний запис, оцінювання господарських фактів, калькуляція, інвентаризація, бухгалтерський баланс, звітність, реєстри, форми обліку, спосіб обробки інформації [2, 101].

На нашу думку, розвиток системи бухгалтерського обліку має визначатися тим, яка інформація, кому та в які строки повинна подаватися. Цей підхід дає змогу проектувати систему так, щоб за мінімальних витрат отримати найбільший обсяг інформації та задовольнити потреби найбільшої кількості користувачів. Отож система управління є провідною, а система обліку – забезпечувальною ланкою, а тому основним завданням бухгалтерського обліку на сучасному етапі є упорядкування вхідної та вихідної інформації відповідно до потреб управління. Чим різноманітніша така інформація, тим більше рівнів

управління вона забезпечує і тим складніша внутрішня структура системи обліку.

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як симбіоз:

- 1) адміністративних та ринкових концепцій;
- 2) національних і міжнародних стандартів;
- 3) юридичної й економічної моделі.

Поряд із застосуванням у бухгалтерському обліку ринкової концепції капіталу, чітко сростежується спроба відновити концепцію фондового обліку, зокрема для контролю використання амортизаційного фонду, фондів розвитку, заохочення тощо [1, 272].

Виділимо суттєві моменти, які не вирішено в Україні:

- 1) не достаньо значним є роль бухгалтерського обліку в управлінні підприємствами;
- 2) вітчизняний облік ще не досяг рівня інших країн;
- 3) недостатньо застосовується економічний аналіз та управлінський облік у практичній роботі бухгалтерів;
- 4) підготовка українських бухгалтерів не завжди відповідає сучасним вимогам практики;
- 5) громадські професійні організації обліковців не є масовими, тисячі бухгалтерів перебувають поза їх межами, тому не відіграють суттєвої ролі в обговоренні та вирішенні проблемних питань практики обліку та аудиту.

Таким чином ураховуючи вищевикладене, ми пропонуємо:

По-перше, переглянути теоретичні основи бухгалтерського обліку, що передбачає перехід до вивчення сучасних теорій, зокрема доповнення таких категорій як предмет і метод бухгалтерського обліку, атже вони постійно змінюються в умовах сучасних інформаційних технологій та розвитку економіки.

По-друге, для подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні неохідно:

- 1) диференціювати вимоги до фінансової звітності;
- 2) відмовитись від уніфікації обліку та звітності;
- 3) забезпечити безперервну професійну освіту;
- 4) сформувати активну позицію бухгалтерської спільноти;
- 5) створити сучасну парадигму обліку та звітності.

Список використаних джерел:

1. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособ. / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Изд. Дом “Вильямс”, 2011. – 272 с. : ил.
2. Жук В. М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні / В. М. Жук // Фінанси України. – 2013. - №11. – С. 101-110.
3. Кулинич М. Б. Еволюція предмету і методу бухгалтерського обліку / М. Б. Кулинич // Наук. вісн. ВДУ ім. Лесі Українки. Екон. науки. – 2010. – № 7. – С. 218–225.

ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ВИЯВЛЕННІ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ ПІДПРИЄМТСТВА

Бабкіна Євгенія Юріївна

викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Мороз Ольга Іванівна

викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Гаврилова Вікторія Євгеніївна

викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Сучасні жорсткі умови конкурентної боротьби за споживача продукції вимагають від підприємств найбільш оптимального синтезу високих темпів зростання масштабів виробництва і зниження обсягів ресурсів, що витрачаються на одиницю готової продукції. Реалізувати подібне сполучення можливо лише на основі систематичного дослідження використання ресурсів, наявності інформації про можливості їхньої економії та дієвого впровадження виявлених резервів у даний період часу й у майбутньому.

Огляд літератури [1, с. 8; 2, с. 23; 3, с. 11; 5, с. 11; 9, с.25; 4, с. 62] показує, що загальноприйнятим методом виявлення резервів виступає економічний аналіз, як та галузь економічної науки, ціль і завдання якої безпосередньо пов'язані з пошуком резервів. Він дає найповніше уявлення про резерви шляхом комплексного вивчення господарської діяльності підприємства, його підрозділів на всіх етапах виробничого циклу.

На нашу думку основними перевагами економічного аналізу у процесі виявлення резервів виступають відносна легкість здійснення; наявність відпрацьованої схеми проведення; достатній рівень інформаційного забезпечення; можливість всебічного аналізу існуючої господарської ситуації й обліку нових виникаючих відхилень; можливість безупинного спостереження за змінами господарської діяльності тощо. В рамках виявлення резервів різні автори аналізують окремі показники діяльності підприємства: обсяги продукції; використання основних засобів; використання оборотних засобів; використання трудових ресурсів; собівартість, прибуток та рентабельність.

Так, Р. Г. Маніловський пропонує починати виявлення резервів з розрахунку виробничої потужності, аналізу використання основних

фондів шляхом порівняння показників родинних підприємств [6, с. 38]. Л. Е. Сиркін-Шкловский вважає, що розмір резерву полягає у встановленні різниці між фактичними витратами живої й упредметненої праці і відповідною прогресивною нормою [10, с. 159]. К.С. Петкевич для виявлення резервів росту продуктивності праці на робочому місці пропонує аналізувати виробітку працівників [8, с. 93]. На думку А.Ф. Аксененко для виявлення резервів необхідно здійснювати комплексний мікроаналіз господарської діяльності підприємства, який передбачає вивчення показників у постачальницько-заготівельної, виробничій, фінансово-збутовій і організаційній діяльності підприємства [1, с. 14]. Деякі автори окрім економічного аналізу в якості методів виявлення резервів виділяють також математичні методи аналізу, у які включаються: лінійне програмування, динамічне програмування, керування запасами, теорія ігор, теорія масового обслуговування, мережні методи, виробничі функції, імітаційне моделювання й ін.; методи технічних рішень у напрямках удосконалювання конструкції, зміни технології; методи удосконалювання організації виробництва; методи удосконалювання керування, що складаються з організаційно-розпорядницьких, економічних, соціально-психологічних, юридичних методів [7, с. 40]. Або пропонують для виявлення резервів виробництва використовувати методи експертних оцінок, об'єктивно обумовлених оцінок та регресійних моделей [174, с. 5].

Отже, пошук внутрішніх резервів здобуває на сучасному етапі величезне значення. Для ефективного виявлення внутрішніх резервів підприємства найбільш раціональним методом є економічний аналіз.

Список використаних джерел:

1. Аксененко А.Ф. Микроанализ и оценка внутрихозяйственных резервов. – М.: Финансы, 1980. – 127с.
2. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. / Под ред. М.И. Бакнова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 536с.
3. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики: Учебное пособие. – К.: Кондор, 2003. – 208с.
4. Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. И доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005, - 288с.
5. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Ровенска В.В. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400с.
6. Маниловский Р.Г. Выявление и использование внутрипроизводственных резервов. М., 1977

7. Маркин Ю.П. Анализ внутрипроизводственных резервов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160с.
8. Петкевич К.С. Выявление и использование резервов роста производительности труда на предприятии. М., „Экономика”, 1974. – 208с.
9. Проблемы интенсификации использования производственных ресурсов/ Л.М. Тимошенко. – К.: Вища школа. Головное издательство, 1985. – 175с.
10. Сыркин-Шкловский Л.Е. Методика анализа производственных резервов машиностроительного завода. – М.: Изд-во АН СССР, 1956. – 398с.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Арендар Лілія Миколаївна

здобувач, Національний авіаційний університет

Білковська Дар'я Ігорівна

здобувач, Національний авіаційний університет,
м. Київ

Одним з визначальних факторів забезпечення ефективного здійснення відтворювальних процесів промислових підприємств є розвиток вітчизняної банківської системи, яка виступає одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни, забезпечує внутрішньогалузевий, міжгалузевий, внутрішньорегіональний та міжрегіональний перерозподіл тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку і тим самим сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, виступає запорукою її довгострокового зростання.

Проблеми функціонування банківської системи, її регіональних особливостей, ролі центрального банку у ній висвітлено у працях багатьох науковців, таких як: В. Алєнін, З. Герасимчук, Я. Грудзевич, І. Гуцал, М. Долішній, С. Ільясов, Т. Клименко, К. Кремер, А. Кузнецова, В. Міщенко, М. Савлук, С. Сембер, Т. Смовженко, Я. Чайковський, М. Яремчук та ін. Однак, задачі, що постали перед вітчизняною банківською системою на сучасному етапі, вимагають подальших досліджень у цьому напрямі.

В Україні було проведено ряд позитивних законодавчих нововведень. Зокрема, було прийнято закони щодо підвищення прозорості банків, щодо спостереження на консолідованій основі і захисту прав кредиторів; склалася інфраструктура ринку, в обіг були введені основні інститути; задіяна система державного регулювання і контролю діяльності, необхідна законодавча база; підготовлена достатня кількість кваліфікованих банківських кадрів; склались базові передумови для повноцінного функціонування інститутів в умовах ринкової економіки.

Станом на 1.11.2013р. банківську ліцензію Національного банку України на здійснення банківської діяльності мав 181 банк України, один із них мав ліцензію санаційного банку (в 2011 та 2012 рр. ця кількість склала 176). За період з 2008 р. до сьогоднішнього дня найбільша кількість банків з банківською ліцензією припадає на 2009р. - 184; щодо загальної

кількості банків за Реєстром, на даний час вона складає 183 (за 2012 р. скоротилась від 198 до 176) (рис.1).

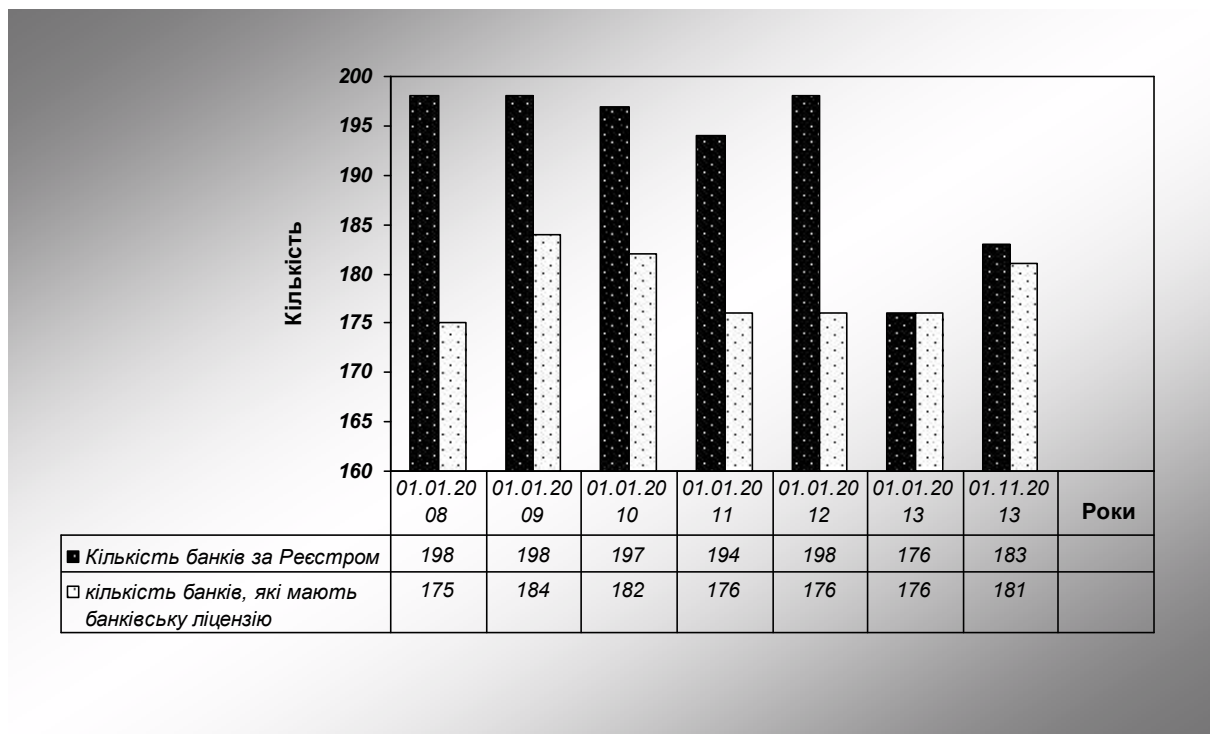


Рис.1 Кількість банків в Україні

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази, а також соціально-економічного розвитку держави. Кількість банків з іноземним капіталом в Україні, що мають банківську ліцензію, складає 50(із них зі 100% іноземним капіталом – 21); однак, частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків скоротилась: від 41,9% в 2011р., 39,5% в 2012р. до 33,7% (на 1.11) в 2013р. Спостерігається згорання діяльності банків з іноземним капіталом на роздрібних ринках і переорієнтація їх на корпоративний сегмент; разом з тим, деякі банки, із-за несприятливої ділової атмосфери, покидають український банківський ринок.

Серед позитивних тенденцій, що склалися у банківській системі України за аналізований період, можна виокремити такі: зростання регулятивного капіталу банків (за останні п'ять років він збільшився більш ніж у 2,4 рази, склавши на даний час 191317 млн. грн.); збільшення активів банків (величина активів банків за цей же період збільшилась з 599396 млн.грн. (на 01.01.2008р.) до 1242244 млн.грн. (на 01.11.2013р.) і, відповідно, готівкових коштів та банківських металів (з 18318 млн.грн. до 32022 млн.грн.) та коштів в Національному Банку України (з 19120 млн.грн. до 39985 млн.грн.). Відновились у 2013р.

В 2012р. та за 10 місяців 2013р. банківська система продемонструвала позитивний фінансовий результат своєї діяльності: 4899 млн.грн. та 2098 млн.грн. відповідно в порівнянні з попередніми збитковими роками.

Однак, для вітчизняної банківської системи залишається властивим невисокий рівень ділової активності, обмеженість ресурсної бази, недостатність коштів, залучених від юридичних осіб для здійснення довгострокового кредитування розвитку економіки.

Враховуючи вищесказане, можна спрогнозувати, що в найближчі роки банківському сектору прийдеться пройти нелегкий шлях якісного зростання, спрямований на подальше підвищення рівня капіталізації та ліквідності, підвищення рівня конкурентоспроможності банківських послуг на основі розширення практики впровадження міжнародних стандартів корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua>
2. Вісник НБУ, - жовтень 2012.-№25.
3. Деревська О.Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О.Б. Деревська // Вісник університету банківської справи Національного банку України. - 2012. - №15. - С.26-31.

ФОРМУВАННЯ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Бойчук Аліна Василівна

Буковинський державний фінансово-економічний університет

Ринок банківських послуг є однією з найважливіших і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банківських систем і методів управління ними.

Перед керівниками банку гостро постали такі проблеми, як вибір стратегічного управління розвитку банку, створення нових банківських продуктів, визначення основних принципів тактики і політики в усіх без винятку сферах банківської діяльності.

Створення та пропозиція нових якісних продуктів та послуг населенню – одна з найважливіших задач, яку покликана вирішити система управління якістю продуктів та послуг. Від ефективного вирішення цієї задачі в повній мірі залежить успіх діяльності банку.

На думку таких західних фахівців як Роуз С.П., Долан Е.Дж., нові фінансові продукти та послуги все в більшій мірі потрапляють під вплив ринків і споживачів, тому для банківських менеджерів зростає важливість системи якості банківських продуктів та послуг.

Поняття "новий продукт" використовується як для визначення вдосконалення та оновлення існуючих продуктів, так і для продуктів, які вперше пропонуються споживачам та можуть задовольняти їхні потреби більш раціональним способом, або можуть приводити до виникнення нових потреб.

Новий банківський продукт – це банківська послуга, що вперше пропонується на ринку, або є новою для банку при наданні її своїм клієнтам. При цьому новим продуктом вважається також модифікація вже існуючого продукту стосовно технології надання, або інших параметрів, які споживач вважатиме значущими для себе і які можуть привести до можливості продажу новим типам клієнтів.

Метою аналізу ринку банківських продуктів є виявлення можливостей банку зайняти конкурентні позиції на конкретному ринку або його сегменті. Маркетингове дослідження націлене на забезпечення більш ефективного пристосування банківських послуг до вимог ринку.

Аналізуючи банківську діяльність за I півріччя 2013р. бачимо, що основні показники мають тенденцію до зростання. Так, загальні активи українських банків на початку 2013 р. збільшилися на 6% або на 76,52 млрд грн, до 1 трлн 344,4 млрд грн.

Обсяг готівкових коштів і банківських металів у структурі активів банків зріс на 5,14%, до 31,908 млрд грн, а обсяг вкладів у цінні папери – на 44,05%, до 138,78 млрд грн.

При цьому, обсяг коштів в НБУ в активах банків України зменшився на 2,7%, до 32,82 млрд грн, а обсяг кореспондентських рахунків, відкритих в інших банках – на 13%, до 86,58 млрд грн, а резерви під активні операції банків – на 1,7%, до 138,93 млрд грн.

Динаміка активів банків за 2010-2013рр.

Таблиця 1

№ з/п	Назва показника	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.10.2013
1.	Активи банків	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192	1 232 433
2.	Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	1 001 626	1 090 248	1 211 540	1 267 892	1 367 953
3.	Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	51 323	67 596	78 395	99 472	90 872
4.	кредити, що надані суб`єктам господарювання	474 991	508 288	580 907	609 202	652 224
5.	кредити, надані фізичним особам	222 538	186 540	174 650	161 775	166 667
6.	Вкладення в цінні папери	39 335	83 559	87 719	96 340	127 895

Сукупний обсяг зобов'язань українських банків з початку року зріс на 1,4% (95 783 млрд.грн.) і станом на 01.10.2013р. склав 1 053 655млрд.грн. (станом на 01.01.2013р. – 957,9 млрд. грн.). Випереджаючі темпи зростання порівняно з зобов'язаннями показує обсяг залучених коштів від фізичних осіб. Так, їх розмір протягом II кварталу 2013 року збільшився на 6,7% (58 478 млрд.грн.) до 422 481 млрд.грн. станом на 01.10.2013р. (364 003 млрд. грн. станом на 01.01.2013р.).

Динаміка зобов'язань банків за 2010-2013рр.

Таблиця 2

№ з/п	Назва показника	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.10.2013
1.	Зобов'язання банків	765 127	804 363	898 793	957 872	1 053 655
	з них:					
2	кошти суб'єктів господарювання	115 204	144 038	186 213	202 550	219 993
3.	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	50 511	55 276	74 239	92 786	92 026
4.	кошти фізичних осіб	210 006	270 733	306 205	364 003	422 481

Розмір кредитного портфелю без урахування сформованих резервів за I півріччя 2013 р. зріс на 2,2% (17,59 млрд. грн.). Частка довгострокових кредитів в кредитному портфелі банків зменшилася протягом перших 6 місяців 2013р. на 1,3 п.п. (з 48,4% до 47,1%) в той час як станом на 01.01.2009р. вона складала 64,1%.

Протягом 2013 р. продовжилось зростання окремих складових кредитно- інвестиційного портфелю. Зокрема за результатами перших 6 місяців поточного року обсяг цінних паперів в портфелях на продаж збільшився на 50,17% (36,57млрд. грн.). Обсяг кредитів та заборгованості клієнтів зріс на 3,56%, або на 24,72 млрд. грн. При цьому залишки інших фінансових активів збільшились за I півріччя 2013 року на 21,24% (13,79 млрд. грн.).

Сучасні умови розвитку банківського ринку та запити клієнтів вимагають розвитку наявних і розробки нових банківських продуктів/послуг. Для розробки нового продукту/послуги потрібні певні ресурси, знання, організація робіт, тому можна говорити про певну технологію. Ця технологія – значний крок у формалізації діяльності банку, і її застосування має велике значення і вигоди для банку.

До основних вигод належать:

- Систематизація та уніфікація всіх правил, документів і засобів з розробки нових продуктів/послуг в єдину технологію;
- Зменшення часу і витрат за розробки та запуску нових продуктів/послуг;

- Підвищення якості управління продуктивним рядом та його характеристик;
- Впровадження інноваційних ідей у продукти/послуги;
- Підвищення задоволеності клієнтів і, як наслідок, зростання позитивної репутації банку.

Слід наголосити, що запропонована технологія придатна як для розробки нових, так і до модифікації наявних продуктів/послуг банку.

В умовах конкуренції найкращі результати буде мати той, хто точніше врахує всі чинники взаємодії банку і клієнта, і в першу чергу розмаїтість потреб клієнта. Отже, висуванню стратегії, плануванню конкретних дій передують етап маркетингових досліджень. Тобто виникає необхідність у реалізації ще однієї внутрішньо-банківської функції, яка полягає у збиранні, перевірці, переробці, аналізі, збереженні, розподілі і передачі всередині банку даних, необхідних для прийняття обґрунтованих фінансових рішень. Стратегія банку стосовно просування продукту на ринку визначається співвідношенням характеристик ринку та продукту.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. №2171-III (зі змінами та допов.).
2. Дворчук Н.Б. Сутність банківських послуг, їх відмінності від операцій та продукту. Технологія розробки нових банківських послуг в банку // Вісник одеського державного у-ту. – 2010. – №2. – С.134-14.
3. Муравьева А.В. Банківські інновації: факторний та структурний аналіз // Банківські послуги. – 2006. – № 9. – С. 2-37.
4. Малахова О. Проблеми розширення банківських продуктів // Вісник ТДЕУ. –2006. – №3. – С.36-41.
5. Офіційний сайт Національного банку України // Доступно з www.bank.gov.ua
6. Офіційний сайт АУБ // Доступно з <http://aub.org.ua>

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Захаркіна Людмила Сергіївна

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету

Лук'яненко Аліна Олександрівна

студентка Сумського державного університету

В наш час питання валютного регулювання є досить актуальним, оскільки розвиток економіки країни та стабільність національної грошової

одиниці на пряму залежить від ефективності методів та інструментів валютного регулювання та контролю.

Серед монетарних інструментів можна виділити облікову ставку НБУ, за допомогою якої встановлюється вартість розміщення грошових коштів на певний період для суб'єктів грошово-кредитних відносин, і є основною процентною ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній, бюджетній сферах та на грошово-кредитному ринку.

Щодо девальвації, то як інструмент валютного регулювання, вона майже не використовується в Україні. Фактичні тренди щодо девальвації гривні формуються з урахуванням об'єктивних тенденцій, що складаються у сфері зовнішньоекономічної діяльності резидентів України та зовнішніх шоків. У свою чергу, НБУ переважно намагається згладжувати вплив зазначених тенденцій для забезпечення поступальної та прогнозованої девальвації валютних курсів. Ревальвація як інструмент валютного регулювання застосовувалась НБУ навесні 2005 та 2008 років. Дані процеси переважно обумовлювались впливом зовнішніх чинників, які визначали структуру та динаміку платіжного балансу країни.

Отже, девальвація чи ревальвація не є повноцінними інструментами валютного регулювання в Україні. У Національний банк України достатньо ресурсів для практичної реалізації ринковими методами, незалежно від впливу зовнішніх чинників, стратегічної політики щодо девальвації чи ревальвації національної валюти.

Диверсифікація валютних резервів як інструмент валютної політики Національного банку спрямована на захист від валютного ризику офіційних резервів держави. Дані резерви необхідні для проведення міжнародних розрахунків і здійснення валютних інтервенцій. Таким чином, даний інструмент відіграє пасивну роль і застосовується переважно як допоміжний інструмент, який забезпечує ефективність інших інструментів валютного регулювання (перш за все валютних інтервенцій).

Ще одним економічним інструментом валютного регулювання, є девізна політика, основною формою якої в Україні є валютні інтервенції – пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі-продажу іноземних валют.

Протягом останніх років валютні інтервенції є основним економічним інструментом валютного регулювання в Україні. Здійснюючи валютні інтервенції, НБУ намагається збалансувати попит і пропозицію іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України, що сприяє забезпеченню прогнозованого та економічно обґрунтованого рівня валютного курсу.

Отже, інструменти валютного регулювання в країні є досить ефективними, хоча й мають певні недоліки. Серед окремих економічних інструментів найбільш дієвим є інтервенції НБУ на міжбанківському валютному ринку України.

Список використаних джерел:

1. Костюченко О. А. Банківське право: підручник / О. А. Костюченко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 544 с.
2. Журавка Ф. О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія / Ф. О. Журавка. – Суми : Ділові перспективи; ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 334 с.

BANCASSURANCE – ЯК НАСЛІДОК ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Захаркіна Людмила Сергіївна

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Сумського державного університету

Федчун Софія Володимирівна

студентка Сумського державного університету

Під впливом глобалізаційних процесів на фінансовому ринку відбуваються значні зміни. І, однією з таких змін, стала інтеграція банківських та страхових груп, що дістало назву “bancassurance” (банкострахування).

Сам термін “bancassurance” виник у середині 80-х років у Франції і означав просте розповсюдження страхових продуктів через відділення банків. З часом ця модель набула значної популярності у Європі, а з середини 90-х років почала проникати і в Україну.

Сутність “bancassurance” розглядається у вузькому та широкому значенні. У вузькому значенні це – продаж страхових продуктів через мережу банків. У широкому значенні – залучення банківських установ до процесу виробництва, маркетингу та поширення страхових послуг [1, с. 58].

На сьогодні даний метод розповсюдження страхових послуг набуває все більшої популярності у світі, і Україна не стала виключенням. Дана система приносить додаткові вигоди які для клієнтів банку, так і для страхової компанії: ,а саме – створення нових спільних продуктів, проникнення на нові ринки, залучення нових клієнтів (табл. 1).

Банки усіх країн мають певні обмеження чи навіть заборону на виробництво та реалізацію страхових послуг, те ж саме стосується і страхових компаній [2]. Відповідно до українського законодавства банкам заборонено провадити страхову діяльність, але не заборонено виступати страховими агентами, що є основою партнерських відносин цих двох фінансових посередників.

Таблиця 1 – Переваги bancassurance для різних сторін (авторська розробка)

Для банку	Для клієнта	Для страхової компанії
<ul style="list-style-type: none"> • Кошти страхової компанії можуть використовуватися для надання банківських кредитів клієнтам, фінансування експортно-імпортних операцій тощо. • Розширення спектру послуг діючим клієнтам та шлях до залучення нових клієнтів. • Підвищення дохідності шляхом отримання додаткового прибутку у вигляді комісійної винагороди за реалізацію страхових продуктів • Покращення іміджу банку від такої співпраці. • Розширення спектру послуг, пропонованих клієнтам. • Забезпечення лояльності клієнта, завдяки збільшенню кількості продуктів, які він купує у банку. 	<ul style="list-style-type: none"> • Комфорт від отримання декількох послуг в «одному віконці» (one-stop-buying). • Економія свого часу на пошук надійного страховика. • Можливість отримати низьку ціну на страховий продукт та спрощену систему страхування. • Гарантований страховий захист за оптимальною ціною. 	<ul style="list-style-type: none"> • Розширення клієнтської бази (без необхідності оплати послуг брокерів та агентів). • Диверсифікація каналів збуту страхових послуг. • Зміцнення бренду. • Зниження витрат на просування страхових послуг. • Підвищення ефективності роботи мережі, у порівнянні з іншими каналами продажу • Через банки іноземних держав страхові компанії можуть проникнути на іноземні ринки.

В Україні формування банківсько-страхових груп тільки набирає обертів. Поки що банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. Проте, концепція bancassurance має великий потенціал та перспективи розвитку, оскільки пропонує значні переваги як для банку, так і для страхової компанії, при цьому відповідаючи вимогам клієнтів та успішно задовольняючи їхні потреби. З впевненістю можна сказати, що найближчим часом темпи поширення страхових послуг через банки в Україні будуть активно рости, порівняно з іншими каналами збуту страхових продуктів. Оскільки на сьогодні банк в Україні – це традиційний інститут, де клієнти звикли здійснювати свої фінансові операції. Банки для страховиків це привабливий канал збуту своїх продуктів, оскільки банки володіють напрацьованою клієнтською базою та системою дистрибуції.

Список використаних джерел:

1. Остроушко Н. Є. Особливості використання страхових продуктів через мережу банківських установ за концепцією «bancassurance» [Електронний ресурс] / Н. Є. Остроушко, І. Е. Астахова – Режим доступу : [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/9.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/9.PDF).
2. Clipici E. Bancassurance – main insurance distribution and sale channel in Europe [Електронний ресурс] / E. Clipici, C. Bolovan – Режим доступу : http://economic.upit.ro/buletin_cd/Buletin_2012_Special.pdf.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Качанова Тетяна Євгенівна

аспірант кафедри фінансів, Інститут економіки і фінансів

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля,
м. Луганськ

Головна відмінність реструктуризації підприємств від інших способів подолання неплатоспроможності та нерентабельності полягає в тому, що антикризове управління компаніями, які долають збитковість реалізується за допомогою розробки і здійснення комплексних програм реструктуризації. Таке програмно-цільове антикризове управління набуває чітко виражене єдність завдань і способів досягнення заданих орієнтирів, ув'язку намічених рубежів з передбачуваними ресурсами.

Формуванню антикризової програми повинен передувати ґрунтовний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, його активів і пасивів, дебіторської і кредиторської заборгованості, забезпеченості власними коштами, існуючих і можливих замовлень, попиту і цін на продукцію і послуги. Це дозволяє виявити причини кризового стану, намітити способи його подолання. Як показує досвід реформування господарської діяльності виробничих комплексів, реструктуризація є дієвим інструментом інтенсивного підвищення конкурентоспроможності підприємств. При цьому вона розглядається як органічний набір заходів щодо приведення діяльності підприємств і компаній у відповідність з зовнішніми ринковими умовами господарювання і виробленої конкурентної стратегії функціонування і розвитку виробництва. Реструктуризація спрямована на зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємств і продукції, що випускається ними, а також на поліпшення їх інвестиційної привабливості. Часто вона включає в себе комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення організаційної структури та функцій управління: модернізацію технічних і

технологічних аспектів виробництва; вдосконалення фінансово-економічної політики; зниження виробничо-збутових витрат; краще використання матеріальних і трудових ресурсів; створення сучасної інформаційної системи та документообігу [1, 38].

Поряд з традиційними заходами «покращення та вдосконалення системи управління», потрібні глибинні перетворення, що базуються на переосмисленні ролі, місця та місії підприємства в цьому швидкоплинному світі. Найважливіші способи поліпшення фінансового стану підприємств - збільшення випуску конкурентоспроможної продукції, що користується попитом, зниження її собівартості і збільшення виручки на гривню продажів.

Така міра відновлення платоспроможності підприємства як реструктуризація активів включає наступні елементи:

консервацію, продаж або здачу в оренду виробничих потужностей;

продаж об'єктів незавершеного будівництва;

продаж зайвого устаткування, матеріалів, комплектуючих виробів і готової продукції, що знаходиться на складі. Ці об'єкти незатребувані необхідно продавати навіть у тому випадку, якщо їх продажна ціна нижча їх балансової вартості, так як при арбітражному управлінні головна мета - пошук необхідних коштів;

передачу місцевим адміністраціям або продаж іншим зацікавленим особам об'єктів соцкультпобуту;

списання (консервація) мобілізаційних потужностей;

передачу місцевим адміністраціям, виділення в окрему юридичну особу або продаж іншим зацікавленим' особам об'єктів енергопостачання.

Після проведення інвентаризації та оцінки майна боржника з допомогою незалежного експерта-оцінювача зовнішній управляючий вправі приступити до продажу майна боржника, яка проводиться, як правило, на відкритих торгах, якщо інше не передбачено планом зовнішнього управління.

Розробка і впровадження різних моделей відновлення платоспроможності промислових підприємств при арбітражному управлінні є творчою завданням арбітражного керуючого, рішення якого повинні ґрунтуватися на вивченні історії підприємства і перспектив його розвитку з використанням теоретичних і практичних знань у галузі антикризового управління [2, с. 52].

Поширеною помилкою діючих арбітражних керуючих є те, що вони строго слідують букві закону, тобто лише задовольняють вимоги кредиторів, але не викорінюють справжні причини неплатоспроможності підприємства-боржника.

Якщо розглянути викладену вище схему реструктуризації, то можна сказати, що арбітражні керуючі, як правило, зупиняються на оперативній

реструктуризації. Хоча, на нашу думку, важливу роль при зовнішньому управлінні відіграє стратегічна реструктуризація, так як без усунення дійсних причин неплатоспроможності підприємства застосування будь-якого методу дасть лише короточасний результат - задоволення існуючих вимог кредиторів. У довгостроковій же перспективі підприємство неминуче потрапить в кризу. Тому при розробці моделей відновлення платоспроможності боржника арбітражний керуючий повинен викорінювати причини неплатоспроможності, враховуючи як короткострокові, так і довгострокові цілі розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Калінеску Т. В. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Т.В.Калінеску, В.С.Альошкін, В.Г.Кудіна. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 372 с.
2. Коваленко О. В. Механізми та інструменти ефективного антикризового управління підприємствами / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2011_7.pdf.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМ ФОНДОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

Челоногова Д. Ю.

студентка Дніпропетровської державної фінансової академії

Проблема ефективного функціонування фондових бірж набуває дедалі важливішого значення для економічного розвитку України, оскільки саме вони є символом ринкової економіки розвинутих країн та грають важливу роль як ринковий механізм. На сьогоднішній день вітчизняна фондова біржа, яка є обов'язковим атрибутом ринкової економіки та важливим елементом фінансової інфраструктури, не виконує властивих їй функцій залучення фінансових ресурсів у фінансову систему та не забезпечує їх перерозподіл і спрямування в перспективні галузі виробництва.

Фондова біржа – це організаційна форма ринку, на якому здійснюється торгівля цінними паперами – акціями, облігаціями, зобов'язаннями державної скарбниці, сертифікатами, документами, пов'язаними з рухом кредитних ресурсів і валютних цінностей. Вона є юридичною особою, і в питаннях свого пристрою і роботи користується повною самостійністю [3, С.72]. Діяльність біржі фінансується за рахунок внесків учасників біржі, що придбали на ній "місце", щорічних внесків підприємств, що котирують на біржі свої цінні папери, зборів від біржових операцій та інших виплат учасниками біржі.

В Україні 1991 року діяло близько 60 товарних бірж, що на початковому етапі становлення національного ринку мало певне позитивне значення. Першим кроком на етапі створення фондових бірж стала участь вчених і практиків в розробці Закону України "Про цінні папери і фондову біржу", (Закон України "Про цінні папери і фондову біржу" № 120-ХІІ від 18.06.1991 р.), і на той період організацію українського ринку цінних паперів і створення необхідних умов для його функціонування прийняла на себе Українська фондова біржа [3, С. 72].

Біржова діяльність в основному зводиться до біржової торгівлі. За результатами 2011 року, основними гравцями серед організації торгівлі на фондовому ринку України є Фондова Біржа ПФТС (37.74% обсягів торгів у 2011 році), Фондова Біржа Перспектива (33.58% обсягів торгів у 2011 році) та Українська Біржа (26.96% обсягів торгів у 2011 році) [4]. Загалом ці три фондові майданчики мали 98,28% обсягів торгів цінними паперами в Україні у 2011 році. Але, організований ринок виконує незначну роль на світовому фондовому ринку.

У порівнянні із країнами з розвинутою ринковою економікою рівень потужності розвитку фондових бірж України в 2011 році, показником якого є капіталізація, надзвичайно низький і становить лише 0,4 % від сукупного світового ВВП, у той час як у США – 21,1 %, Японії – 7 %, Німеччині – 4,5 %, Африці – 3,2 %, Росії – 2,6 % [2, С. 92].

Але протягом останніх трьох років загальна кількість випусків акцій, які перебувають в обігу на фондових біржах, збільшується. На кінець 2012 року до біржових списків організаторів торгівлі включено 1 731 акцію, що більше майже на 40 % у порівнянні з показником на кінець 2011 року. Якщо говорити про ринок облігацій, то у 2012 році було зареєстровано 332 випуски облігацій підприємств на суму 51,39 млрд грн. [5]. У порівнянні з 2011 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 15,48 млрд грн або на 43,11 %.

Враховуючи позитивну тенденцію останніх років все одно необхідно говорити про досить низький рівень ефективності біржової торгівлі України як раніше, так і на сучасному етапі зумовлений відсутністю національної програми її розвитку та законодавчого регламентування, а також низкою невирішених проблемних питань, які потребують детальнішого вивчення. Це передусім стосується таких проблем, як: низький рівень капіталізації національного фондового ринку; недостатня пропозиція інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ліквідності та захищеності; відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації і, як наслідок, обмеженість вторинного ринку (щодо ринку боргових цінних паперів); складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку, що значно зменшує можливості доступу інвесторів до об'єктів інвестування.

Для вирішення існуючих проблем необхідно здійснити низку завдань і визначити механізм їх виконання: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку шляхом удосконалення засад функціонування боргового ринку та запровадження нових видів інструментів; удосконалення механізмів державного регулювання, податкове та валютне стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України шляхом формування сприятливого податкового клімату для учасників фондового ринку [1].

Також, потрібно удосконалити існуючу депозитарну систему, покращуючи та адаптуючи її до змін, що сталися в законодавстві України протягом останніх років відповідно до тенденцій на вітчизняному та світових фінансових ринках, беручи до уваги міжнародні стандарти та рекомендації депозитарного обліку цінних паперів.

Всі шляхи вдосконалення будуть сприяти суттєвому підвищенню інвестиційної привабливості як фондового ринку України в цілому, так і окремих його сегментів зокрема. Внаслідок цих змін країна отримає прозорий та доступний фондовий ринок.

Список використаних джерел:

1. Калинець К.С. Напрями удосконалення механізму управління фондовими біржами / К.С. Калинець // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Львів. Випуск 7 (25). – Ч. 4. – 2010.
2. Карпенко Г.В. Досвід розвитку фондового ринку країн Європи та його використання в Україні / Г. В. Карпенко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С.90-96.
3. Товелєв Д. Український фондовий ринок: впевненість, стійкість та зростання / Д. Товелєв // аналітичний журнал. – 2012. – С. 72-74.
4. Аналітичний огляд фондового ринку України за 2011 рік: аналітичний журнал. – національне рейтингове агентство «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
5. Відомості про фондовий ринок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>

ПРОБЛЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ НЕЗАКОННО ОТРИМАНИХ ГРОШЕЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Чіхрай Ольга Борисівна

Національний університет «Львівська політехніка»

На сьогоднішній день перед економічною безпекою банків стоїть завдання боротьби з так званим відмиванням грошей. Ця проблема характерна не тільки національній економіці України, але і для міжнародного банківського ринку.

З метою вирішення цієї проблеми уже сьогодні прийнято ряд доповнень до законів, нормативних актів, постанов, серед яких ключове місце займають: Конвенція Ради Європи «Про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом», затверджена із заявами і застереженнями Законом № 738/97-ВР від 17.12.97 р., Закон України «Про банки та банківську діяльність» № 2121-3 від 07.12. 2000 р., Постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку України «Про сорок рекомендацій групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням брудних грошей» № 1124 від 28.08.2001 р.

Відповідно до ст. 63 Закону України «Про банки і банківську діяльність» під легалізацією (відмиванням) грошей розуміється внесення до банку грошей чи іншого майна, набутих з порушенням вимог законодавства, або переказ таких грошей чи майна через банківську систему з метою приховування джерел походження цих коштів чи створення видимості їх легальності. Банки зобов'язуються запобігати використанню банківської системи з метою незаконної легалізації грошей, а також не повинні вести анонімні рахунки або рахунки, відкриті на явно фіктивні прізвища. Якщо ж фізичні або юридичні особи здійснюють значні або сумнівні операції, банки повинні ідентифікувати таких осіб.

Цей закон визначає сумнівними також ті операції, які передбачають безготівкові розрахунки за угодами, що перевищують суми, еквівалентні 50000 євро, або за угодами з готівкою на суми, що перевищують еквівалент 10000 євро за офіційним курсом гривні до іноземної валюти (установленим НБУ).

Також банкам необхідно ідентифікувати осіб, які здійснюють розрахунки за угодою на суму, нижчу, ніж зазначено вище, але угода явно пов'язана з іншою угодою і загальна сума оплати за угодами перевищує встановлену межу, або у разі обґрунтованої підозри в тому, що кошти набуті злочинним шляхом [1].

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного Банку України «Про сорок рекомендацій групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням брудних грошей» від 28 серпня 2001 р. банки зобов'язані розробляти програми протидії легалізації незаконно отриманих грошей. Проте постановою не зазначено як саме ці програми слід розробляти та з яких джерел вони фінансуватимуться.

Важлива роль у схемах по «відмиванню» грошей належить компаніям, які розміщені в офшорних зонах. Засновниками таких компаній можуть бути особи, громадяни інших країн. Також для них існує право без обмежень відкривати і вести рахунки не тільки в країні, де вони зареєстровані, але й в інших країнах. Таким чином, ці компанії не платять податків за місцем реєстрації, а сплачується тільки щорічний збір. Тому на

діяльність цих компаній та їх фінансові операції банкам потрібно звертати особливу увагу [2].

Узагальнення вищевказаних проблем та шляхи їх вирішення наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Проблеми легалізації незаконно отриманих грошей та шляхи їх вирішення

Проблеми легалізації незаконно отриманих грошей	Шляхи їх вирішення
1. Відсутність належного фінансового забезпечення реалізації програм протидії легалізації незаконно отриманих грошей	Виділення коштів для реалізації даних проблем
2. Низька результативність операцій з виявлення незаконно отриманих грошей	Реалізація заходів із протидії легалізації незаконно отриманих грошей аудиторського характеру
3. Недоліки національного законодавства щодо протидії легалізації незаконно отриманих грошей	Ініціювати законодавчі зміни в напрямі протидії легалізації незаконно отриманих грошей

Таким чином, економічна безпека є основою всіх заходів системи безпеки банків. Для підвищення її рівня слід протидіяти незаконним операціям з грошима шляхом: виділення банкам додаткових коштів для постійної реалізації програм підготовки службовців, заходів аудиторського характеру з метою перевірки системи роботи установи банку у даному напрямі тощо.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» №2121-3 від 07.12.2000.- [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку України «Про сорок рекомендацій групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням брудних грошей» № 1124 від 28.08.2001. - [Електронне джерело]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1124-2001-%D0%BF>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Титаренко О.С.

студентка, Дніпропетровська державна фінансова академія

Серьогін С.С.

кандидат наук з державного управління, доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія

Медичне страхування це одна з найважливіших складових ефективного функціонування національної системи охорони здоров'я та є формою захисту від ризику, який загрожує найціннішому в особистому і суспільному плані — здоров'ю і життю людини. На даний момент страхування у сфері охорони праці виступає реальною альтернативою бюджетному фінансуванню, яке вже не спроможне забезпечити конституційне право громадян на отримання безоплатного медичного обслуговування. Розвиток медичного страхування являється необхідністю в умовах погіршення економічної ситуації в країні для покращення життя суспільства в майбутньому

На сьогодні в Україні діє недосконала система медичного забезпечення, що перебуває в кризовому становищі. Недосконалість системи виявляється в недостатньому фінансуванні, що призводить до низького рівня медичної допомоги населенню. Цьому передують нерівномірний розподіл ресурсів та низька частка видатків на охорону здоров'я по відношенню до ВВП. Медичне державне страхування може стати основним джерелом відшкодування витрат системі медичного забезпечення.

Згідно Закону України «Про страхування» передбачено здійснення медичного страхування як в обов'язковій, так і добровільній формах [1]. Добровільне медичне страхування виступає доповненням до обов'язкового і у його рамках передбачається оплата медичних послуг понад програму обов'язкового медичного страхування. Але, оскільки медичне страхування поки що є добровільним видом страхування, з цією метою підготовлено проект закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який перебуває на стадії удосконалення, а введення його в дію планується 1 січня 2015 року. Тому за цей час необхідно вжити необхідні заходи щодо реорганізації системи охорони здоров'я для

переходу від утримання закладів охорони здоров'я до принципів оплати наданих медичних послуг [5, 99].

Впровадження обов'язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов у суспільстві може породити безліч проблем. Зокрема, якщо не буде проведена реструктуризація системи медичної допомоги, не будуть реалізовані відповідні стратегії підвищення ефективності витрат, раціоналізації використання наявних у галузі фінансових, матеріально-технічних і кадрових ресурсів, впровадження обов'язкового медичного страхування, замість очікуваного позитивного ефекту може призвести до небажаних наслідків. Це і підвищення вартості медичних послуг, додатковий податковий тиск на працюючих та роботодавців, ухилення від сплати податків, високі витрати на утримання персоналу ще одного фонду соціального страхування і т. п [4, 33].

Шляхи вдосконалення системи надання та фінансування медичних послуг окреслені так:

- персоніфікований облік виділяються державних коштів і витрат для розрахунків подушного принципу фінансування програми державних гарантій;

- поява і розширення платоспроможного попиту на добровільне медичне страхування у середнього класу великих міст у міру стабілізації економіки України. Ширше залучення в сферу добровільного медичного страхування;

- законодавче врегулювання питання про можливість віднесення витрат на медичне страхування працівників до валових витрат;

- розширення маркетингової діяльності у сфері добровільного медичного страхування;

- розмежування верств населення відповідно до середнього рівня заробітної плати з метою надання безкоштовних медичних послуг лише конкретним категоріям громадян (пенсіонери, діти, інваліди тощо) та громадянам з низьким рівнем доходів [2, 201].

У контексті необхідності реформування системи охорони здоров'я в залежності від конкретної обраної моделі медичного страхування доцільно впроваджувати податкові знижки для громадян зі сплати податку з доходів фізичних осіб. Це може бути реалізовано у формі податкових кредитів для найбільш вразливих верств населення. При цьому для забезпечення максимальної справедливості доцільно надавати кредит з податку на доходи фізичних осіб у розмірі, обернено пропорційному доходам громадян [3, 184].

Для досягнення реальної ефективності української системи охорони здоров'я необхідний час та значні інвестиції. Оскільки система державного медичного соціального страхування є важливою і

стратегічною для держави, то необхідно погодитись, що до її впровадження необхідно підійти зважено і конструктивно: розробити і у встановленому порядку прийняти закони та підзаконні акти про медичне страхування громадян; розробити положення про національний і територіальні Фонди медичного страхування і здійснити їх формування, а також захист прав пацієнта на отримання своєчасної і якісної медичної допомоги.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про страхування» № 86/96-ВР від 07.03.96, ВВР, 1996, N 18, ст. 79, — редакція від 01.01.2013.
2. Білик О.І. Медичне страхування у фінансовому забезпеченні системи охорони здоров'я в Україні // Національний університет „Львівська політехніка”. – 2012. - №739. –С.195-201.
3. Задорожня Л.А. Фінансові інструменти реалізації реформи обов'язкового медичного страхування в Україні / Л.А. Задорожня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 180 – 185.
4. Коропецька Т.О. Проблеми та результати впровадження медичного страхування в Україні / Т. О. Коропецька, І. І. Мельничук // Інноваційна економіка. – 2011. – С.31-34.
5. Шулик Ю. В. Перспективи впровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування в Україні / Ю. В. Шулик, Л. В. Дубняк // Наукові записки. Серія “Економіка”. – 2013. – Вип.22. – С. 97-100.

ВПЛИВ ЗМІН АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

Челогова Д. Ю.

студентка Дніпропетровської державної фінансової академії

Бредюк Ю.А.

студентка Дніпропетровської державної фінансової академії

Титаренко О. С.

студентка Дніпропетровської державної фінансової академії

Податки та інвестиції як економічні категорії значно впливають на розвиток кожної держави. Вони взаємодіють між собою як головні елементи єдиного державного механізму на постійній основі та мають бути направлені на забезпечення підвищення економіки Аналіз впливу

податків на інвестиційну привабливість держави є важливим з огляду на перспективу формування ефективної економічної політики в країні.

У цьому контексті найбільші в країні регуляторні властивості притаманні податку на прибуток. Він сплачується як частина від прибутку отриманого підприємством, зменшуючи можливості розширеного відтворення та, таким чином, суттєво впливаючи на функціонування суб'єктів господарювання і стан економіки в цілому.

Держава вирішила слідувати світовим фіскальним тенденціям, тому було прийнято рішення поступово зменшувати ставку податку на прибуток. Якщо на початок 2011 ставка податку на прибуток становила 25%, то протягом останніх років вона знизилась до 19% у 2013 році, а з січня 2014 року буде становити 16%. [1]. Однак, при більш детальному аналізі, виявляється, що зменшення відсотків вирішують далеко не все. Для появи серйозних інвестиційних стимулів недостатньо лише формального зниження податкового навантаження на підприємства.

Однією з новацій Податкового Кодексу України стало запропонування нульової ставки на прибуток для окремих категорій платників. В той же час, було визначено перелік винятків з 16 пунктів для застосування такої ставки. Вона поширюватиметься на підприємства, створені після 1 квітня 2011 р. за винятком тих, які виникнуть шляхом реорганізації, приватизації, корпоратизації. Тож, таким чином, зменшилась кількість суб'єктів, що можуть скористатися даною пільгою.

Від оподаткування було тимчасово звільнено деякі види економічної діяльності. Зокрема це стосується виробників біопалива на період до 1 січня 2015 р., газовидобувних підприємств – до 1 січня 2020 р., готельного бізнесу (для готелів, введених в експлуатацію до 1 вересня 2012 р.), підприємств легкої промисловості, електроенергетики, суднобудування, літакобудування, машинобудування для агропромислового комплексу – з 1 січня 2011 р. до 2020 р., видавничої діяльності – до 1 січня 2015 р. Для таких підприємств у ПКУ поставлена умова, що звільнені від оподаткування кошти мають спрямовуватися на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази, впровадження сучасних технологій [1]. Такий підхід є правомірним, оскільки спрямований на стимулювання розвитку перспективних галузей та, водночас, на цільові використання додаткового отриманого ресурсу.

Слід зазначити, що з 1 січня 2013 року згідно із Законом № 5083-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» платникам податку на прибуток із річним доходом понад 10 млн. грн. потрібно сплачувати щомісячні авансові внески з податку на прибуток. Розмір внесків становитиме не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний рік. Таким чином,

запроваджено механізм авансових платежів з податку на прибуток. Це є не обов'язковим для новостворених підприємств, виробників сільськогосподарської продукції, неприбуткових установ (організацій) [3].

Нагадаємо, що сільгоспідприємства незалежно від форми власності можуть платити податки за двома системами оподаткування як на загальних засадах, тобто бути платниками податку на прибуток, так і за спрощеною системою оподаткування. Згідно зі ст. 209 п. 6 ПКУ сільськогосподарським вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 % вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно. Отже, ті аграрні підприємства, які відповідають вищеназаним умовам, не сплачують авансові платежі. Також з 1 січня 2013 р. докорінно змінюється підхід до декларування та сплати платниками податків своїх податкових зобов'язань [4].

Таким чином, проаналізувавши головні зміни в адмініструванні податку на прибуток, можна сказати, що на теперішній час підприємства в нашій країні не можуть стабільно розвиватися. Зменшення ставок цей податок, неточна практика пільг є причиною навпаки ускладнення процедури адміністрування, а не її спрощення. Це все не є гарантіями динамічного розвитку економіки в цілому. Іноземним інвесторам недостатньо зрозумілою є система податкового законодавства нашої країни, що створює додаткові бар'єри для залучення їх коштів в економіку країни.

Для стимулювання інвестиційної привабливості України необхідно провести більш глибокі та доречні реформи, які б не обмежувалися, головним чином, зниженням податкових ставок, а й спростили б процедури адміністрування податків, передбачали б використання напрацьованого світового досвіду (зокрема тих країн, яким притаманна невелика кількість податків).

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=300762&cat_id=300760
2. Україна встановила світовий рекорд за кількістю податків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.risk-stop.com/ua/news2/638>

3. Що нового чекати у 2013 році платникам податків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2010-12-17-07-49-54/1426--2013-.html>

4. Щодо сплати податку на прибуток у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=61843>

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Челогова Д.Ю.

студентка, Дніпропетровська державна фінансова академія

Серьогін С.С.

кандидат наук державного управління, доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія

Останнім часом одним із здобутків України є підвищення рівня соціального захисту населення за допомогою реформування пенсійної системи. Усі держави мають певні зобов'язання щодо своїх працюючих громадян і осіб похилого віку, які не працюють. Діюча система в Україні є неспроможною задовольнити потреби населення для виплати гідних розмірів пенсій. Також має місце соціальна несправедливість існуючої системи та низьке співвідношення розміру пенсії із заробітною платою.

У сфері пенсійного забезпечення зміни проявилися в запровадженні приватного (недержавного) пенсійного забезпечення, яке функціонує в багатьох державах світу. У свою чергу, це спричинило появу якісно нових суб'єктів права – недержавних пенсійних фондів. Таким чином, актуальним постає питання їх розвитку, адже вони можуть стати оптимальним варіантом вирішення багатьох проблеми в нашій країні.

НПФ в Україні розпочали свою діяльність з 2004 р і с новими інститутами в економіці країни. Згідно закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» НПФ – неприбуткова юридична особа, яка не може бути проголошена банкрутом та ліквідована згідно з законодавством про банкрутство. Відповідно до норм законодавства, НПФ створюються у формі відкритих, корпоративних і професійних пенсійних фондів [1]. Діюча модель пенсійного забезпечення розглядає пенсійний фонд як юридичну особу, яка не має ні власного апарату, ні функцій, велике значення у їхній діяльності має інфраструктура, яка призначена забезпечувати роботу недержавних пенсійних фондів [4, С. 373].

Аналіз динаміки розвитку НПФ свідчить, що в 2011 р. в Україні функціонувало 97 НПФ, з них 83 – відкриті, які є доступними для усього населення, 9 – корпоративні та 9 професійні. Найбільша кількість НПФ в

Україні була в 2008 р. – 110 [3]. Та незважаючи на зменшення загальної кількості НПФ у посткризовий період, кількість укладених з ними пенсійних контрактів постійно зростає. При цьому переважною більшістю учасників контрактів є особи вікової групи 25-40 років.

У період з 2006 по 2011 р. частка активів НПФ у ВВП зросла від 0,022 % до 0,12 %, а інвестиційний дохід цих фондів зріс за цей же період з 0,004 % ВВП до 0,0454 ВВП [3].

У цілому, спостерігається позитивна динаміка діяльності НПФ, проте в цій сфері залишається багато проблем. Основна з них, яка стримує зростання інвестиційного доходу НПФ, – це незначний обсяг залучених пенсійних внесків для здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Причиною проблеми є те, що для більшості українців НПФ залишаються невідомим явищем, а нестабільність економічної системи втратила довіру населення до фінансових установ.

Саме тому з майже 21 млн. осіб працюючого населення до НПФ залучено менше 2 %. Більшість тих, хто робить внески до НПФ – це юридичні особи, лише 4 % внесків до НПФ становлять платежі фізичних осіб [2, С. 164].

Структура вкладень накопичених пенсійних активів є дещо традиційною й направлена в основному на збереження пенсійних заощаджень громадян, а не на отримання інвестиційного прибутку. Таким чином, має місце наступна проблема: розподілення пенсійних активів, зокрема нестача фінансових інструментів, в які можна прибутково інвестувати накопичені в НПФ кошти. Переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках, облігації підприємств-резидентів України, акції українських емітентів і цінні папери. Можливо, в умовах нерозвиненості фінансового ринку в Україні така політика і є виправданою, проте вона суттєво уповільнює розвиток діяльності НПФ.

Варто звернути увагу на проблему розподілу страхових внесків з пенсійного страхування між роботодавцем і працівниками. На думку деяких зарубіжних фахівців, для того щоб підтримувати й підвищувати конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку було б доцільно фінансування пенсійного забезпечення перерозподілити на всіх платників пенсійного страхування однаково. Зокрема, країни з розвинутою ринковою економікою шляхом впровадження накопичувальної пенсійної системи, через обов'язкове і добровільне пенсійне страхування зняли з підприємств частину тягаря з фінансового забезпечення пенсійних виплат населенню. Вказане фінансування було перекладено на працездатне населення [5, с. 184].

Для розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні можна запропонувати наступні заходи: удосконалити нормативно-правової бази у сфері регулювання діяльності НПФ; забезпечити українців гарантіями повернення своїх внесків і створення механізмів їх захисту на підставі використання існуючого міжнародного досвіду; розподілити повноваження різних надавачів послуг НПФ і надання доступу до інформації щодо їх діяльності (за допомогою системи звітування та оприлюднення інформації); розширити напрямів інвестування пенсійних активів за наявності макроекономічної стабільності.

Отже, на сьогодні відсутність цілеспрямованої державної політики щодо формування та розподілу доходів населення викликає значні труднощі на шляху подолання бідності та диференціації суспільства, а відповідно, і розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, яка створюється з огляду на достатньо високий рівень доходів значної частини населення. НПФ в ідеальному випадку повинен займатися не лише пенсійним забезпеченням громадян, але забезпечувати внутрішній ринок інвестиціями, в яких наша держава має потребу.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003 р. (станом на 31.12.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15&p=1326026073719239>
2. Демченко М. В. Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / М. В. Демченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 161-168.
3. Електронна система оприлюднення інформації про діяльність недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://npf.dfp.gov.ua>
4. Птащенко Л. О. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в системі національних фінансових інтересів / Л. О Птащенко // Збірник паркових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – 2012. – С.367-377.
5. Рудик В.К. Використання зарубіжного досвіду в розвитку пенсійного страхування в Україні: стаття / В. К. Рудик // Формування ринкових відносин. – 2010. – № 2. – с. 180-185.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Бойко Ольга Вікторівна

кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету

Адамук Валентина Віталіївна

магістр, Луцький національний технічний університет

В умовах економічної інтернаціоналізації досвід успішних підприємств свідчить, що інновації та креативні рішення забезпечують виключні конкурентні переваги, довгострокову прибутковість та високі темпи розвитку [5, с. 156]. Орієнтація економіки України на розвиток ринкових відносин, становлення різних форм власності та організацію виробництва на фоні кризової ситуації в національній економіці вимагає радикальної реорганізації та активізації економічної політики, в першу чергу інноваційної. Лісогосподарські підприємства не є винятком, до того ж сфера, в якій вони функціонують, особливого стратегічного значення та потребує з боку держави посиленої уваги і підтримки.

Розвиток ринкових умов господарювання поставив перед працівниками лісу складні завдання в зв'язку з приватизацією державного майна і можливою зміною форм організації виробництва на лісогосподарських підприємствах [2, с. 83]. Як виявилось, на даному етапі розвитку ринку лісопродукції впровадження в управління лісами інноваційних підходів значно важливіше, ніж заміна обладнання та освоєння нових технологій, оскільки процес відтворення та використання лісових ресурсів України не відповідає критеріям сталого розвитку лісового господарства.

Лісовий сектор економіки становить близько 5 % промисловості України [4]. Ведення лісового господарства на місцевому рівні здійснюють державні підприємства, які належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України та координуються його відповідним територіальним органом. Нинішня організаційна структура управління лісовим господарством дає галузі змогу виконувати перед державою зобов'язання щодо відновлення, охорони і захисту лісів, забезпечення необхідними лісоматеріалами [3].

Слід відзначити, що метою інноваційного розвитку лісового сектора економіки є стійке та стабільне забезпечення населення й підприємницьких структур деревиною та недеревиною сировиною, захисними та рекреаційними послугами, екологічна рівновага та збереження біорозмаїття [6, с. 375]. Виходячи з цього, генеральним принципом інноваційного розвитку лісового сектора української економіки має бути формування механізму, збалансованого у нерозривній системі використання та відтворення багатогранних лісових ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів.

Інноваційний розвиток лісопромислового комплексу (ЛПК) України передбачає три пріоритетних напрями інноваційної лісової політики [1, с. 178]:

- розвиток ефективно функціонуючої регіональної інфраструктури лісового сектора інноваційного типу;
- підтримка й регулювання сталого розвитку інноваційної діяльності всіх суб'єктів лісових відносин у секторі лісового бізнесу;
- сталий розвиток соціально-економічних параметрів життя населення, бізнес-процесів у лісовому секторі на базі прискореного розвитку й високої концентрації науково-технічного, освітнього та інноваційного потенціалів.

В умовах ринкової економіки загострюються суперечності між суспільними та приватними інтересами у сфері інвестування у лісогосподарське виробництво. Держава повинна забезпечувати пріоритет суспільних інтересів і достатній рівень інвестування тих заходів, котрі забезпечують розвиток підприємств ЛПК [7, с. 141]. Інноваційний розвиток лісового сектора повинен базуватися на балансі інтересів населення, бізнесу й екологічних пріоритетів конкретного регіону, що визначає генеральну мету концепції, яка спрямована на реалізацію стратегічних національних пріоритетів та програм – підвищення добробуту населення, соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку науки й освіти, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, відзначимо, що інноваційний розвиток підприємств ЛПК на сьогодні потребує застосування нових підходів, оскільки процес відтворення та використання лісових ресурсів України не відповідає критеріям сталого розвитку лісового господарства. Метою інноваційного розвитку лісового сектора економіки повинно бути стабільне забезпечення населення й підприємницьких структур деревиною та недеревиною сировиною. Таким чином, інноваційний розвиток підприємств ЛПК, з одного боку, є складовою частиною розвитку економіки і важливим аспектом відтворення виробничих відносин, а з іншого, – процесом

цілеспрямованого, послідовного руху підприємства до збалансованого інноваційного стану.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навч. посіб.] / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, Л. Я. Малюта. – Тернопіль : ТНТУ, 2010. – 238 с.
2. Бойко О. Проблеми інноваційного розвитку в промисловості України / О. Бойко // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 82-85.
3. Дані Державного агентства лісових ресурсів України: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua>
4. Державна цільова програма “Ліси України” на 2010–2015 роки: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Крылова И.К. Формирование конкурентоспособной инновационной стратегии развития предприятия / И.К. Крылова // Реструктуризация промышленных предприятий: материалы Всероссийской научно-практической конференции, 3-5 мая 2005 г., Казань. – Казань: КГФЭИ, 2005. – С. 156-159.
6. Кузьмін О. Є. Управління інноваційним процесом на підприємствах: проблеми і шляхи їх розв’язання / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Л. І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2010. – № 2. – С. 371-382.
7. Шершун М. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств лісового господарства України / М. Шершун // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10, Ч. 2. – С. 141-144.

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ЗАВДАННЯ ТА ЦІЛІ

Воробйова Наталія Вікторівна

кандидат економічних наук, викладач, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

Проблема формування та реалізації регіональної інноваційної політики України все ще залишається відкритою, у зв’язку з цим виникає необхідність формування типології інноваційного розвитку регіонів. Найбільш часто визначення поняття „типологізація” трактується як установлення якісних взаємозв’язків між групами регіонів із близькими значеннями економічних показників, які характеризують найважливіші сторони економічного розвитку регіонів [1].

Оскільки регіони не є однорідними, то вони мають свою специфіку, пов'язану з характером і поєднанням на їх території різних економічних і соціальних проблем. Це, у свою чергу, зумовлює відповідні особливості методів і механізмів їх підтримки. Виявлення різних типів регіонів визначається вимогами наукового аналізу причинно-наслідкових зв'язків в процесах територіального розвитку, його прогнозування на перспективу, а також необхідністю обґрунтування рішень, що приймаються у сфері регіональної інноваційної політики.

Мета раціоналізації участі регіонів України в інноваційній діяльності полягає в максимальному сприянні нарощуванню інноваційного потенціалу та підвищенні інноваційної активності регіонів. Звідси з'являється необхідність постійної роботи щодо типології регіонів з погляду їх участі у інноваційному розвитку, оцінки привабливості для зарубіжних інвесторів, що дозволяє розглядати доцільність розробки інноваційної політики для того чи іншого регіону [2].

Між регіонами України у сфері інноваційної діяльності спостерігаються явні диспропорції, обумовлені розподілом на регіони з високою та середньою інноваційною активністю та на регіони, які обирають традиційні напрями виробництва. Серед регіонів України виділяються промислово розвинені, з наявністю дослідних інститутів, які майже формують кластерні об'єднання (дослідні організації – промислове підприємство – ринок збуту), та регіони, які не мають потужних промислових вузлів та орієнтовані на сільське господарство. Особливо очевидна роль інноваційної складової для регіонів з потужним ресурсо-виробничим потенціалом. Сильні в промисловому відношенні регіони, основу економіки яких складають великі підприємства металургійного, хімічного та нафтохімічного комплексів, мають реальні можливості для активного впровадження інновацій для подальшого розвитку. Для таких регіонів інноваційна діяльність стає найважливішим, домінуючим фактором соціально-економічного розвитку, що розширює попит на продукцію підприємств регіону і стимулює підвищення конкурентоспроможності, збільшує доходи і зайнятість населення [3]. Інноваційно активні регіони стають привабливими для фінансування, залучають значні обсяги іноземних інвестицій, орієнтуються на виробництво конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції. Внаслідок чого регіони активно беруть участь у зовнішньоекономічних зв'язках, мають більш широку податкову базу і, отже, опиняються в більш сприятливому фінансово-економічному стані [4, С. 259].

Крім того, інноваційно активні регіони мають більше можливостей для розвитку та модернізації. Такі регіони за допомогою збалансованої інноваційної політики зі своєю продукцією можуть самостійно виходити на світовий ринок, що надає їм більше переваг і робить більш

економічно привабливими. Проблема виявлення особливостей інноваційного розвитку регіонів країни стає важливою для отримання достовірної інформації щодо диспропорцій їх інноваційного розвитку з метою формування адекватних заходів підтримки з боку держави та формування збалансованої регіональної інноваційної політики відповідно із встановленими стратегічними цілями розвитку (на мікро-, макрорівні з урахуванням глобалізаційних процесів). Особливо важливим з цього приводу є, крім пошуку адекватних методів дослідження інноваційного розвитку регіону, розвиток методології адаптації отриманих результатів до реалій розгортання інноваційної діяльності у таких аспектах, як процесний (з урахуванням етапів інноваційного процесу), просторовий (з урахуванням просторової специфіки реалізації інноваційної діяльності), галузевий (через галузеву специфіку розвитку інноваційного процесу та його територіально-галузевий аспект), функціональний та управлінський. Така побудова спостережень за інноваційним розвитком регіону закладає, з одного боку, відповідні основи виміру ефективності територіальної організації інноваційної діяльності, а з іншого – дає змогу визначити просторові диспропорції в ефективності її організації на регіональному рівні. Завдання типології інноваційного розвитку регіону визначаються її змістом та цілями, а саме створенням умов взаємодії всіх учасників інноваційного процесу, що забезпечують науково-технічний прогрес, а також формуванням умов для продуктивного використання наявного виробничого, техніко-технологічного, наукового, підприємницького потенціалу регіону як основи зростання його конкурентоспроможності [5].

Таким чином, невирішеність ряду вище позначених теоретичних і практичних проблем в інноваційній сфері обумовлює необхідність проведення подальших досліджень типології інноваційного розвитку регіонів, виявлення співвідношення інноваційного потенціалу й інноваційної активності та їх впливу на інноваційний розвиток регіону, що сприятиме підвищенню результативності методів державної підтримки регіонів і дозволить сконцентрувати обмежені фінансові ресурси на вирішенні ключових задач їх розвитку, зокрема подолання кризових тенденцій.

Список використаних джерел:

1. Шпильова В.О. Регіон – центр знань та інновацій: стратегічні пріоритети / В.О. Шпильова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, т. 2. – С. 205-208.
2. Барковский А.Н. Внешнеэкономические связи субъектов РФ и укрепление единого экономического пространства России / А.Н.

Барковский, А.В. Комиссаров // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 3. – С. 129-142.

3. Лихачев В.К. Европе регионов: субъекты Российской Федерации обладают значительным потенциалом международного сотрудничества / В.К. Лихачев // Независимая газета. – 2000. – 29 сент. (№ 184).

4. Третяк В.В. Розвиток регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: питання теорії та практики: монографія / В.В. Третяк; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005.–331 с.

5. Комеліна О.В. Діагностика інноваційної діяльності регіону: проблеми організації / О.В. Комеліна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр. – Маріуполь: ПДТУ, 2008. – С. 98-101.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дерев'янка Тетяна Олексіївна

аспірант Уманського національного університету садівництва

При розробці стратегії розвитку на інноваційні основі необхідно дати оцінку інноваційності сільськогосподарських підприємств, яка залежить від наукомісткості виробничого процесу, якості продукції, конкурентоспроможності, рівня модернізації, експортної спроможності виробленої продукції та орієнтації на прибуток.

В сільському господарстві, порівняно з іншими галузями економіки, прослідковується відставання в освоєнні інновацій. Однією з причин є низька наукомісткість виробничого процесу, через слабкий механізм передачі наукових досягнень господарюючим суб'єктам. На нашу думку, однією із причин є те що підприємства практично не спрямовують кошти на науково дослідні проекти, тому швидкість передачі знань від науки до виробництва дуже повільна. Співпраця сільськогосподарських підприємств з науковою сферою може найбільше сприяти розробці наукової продукції, що відповідатиме сучасним потребам ринкової економіки та прискорить темпи впровадження наукових досліджень на виробництві. Тому на державному рівні необхідно розвивати такі напрями як:

- прогнозування науково-технологічного розвитку сільського господарства;

- пошук шляхів фінансування аграрної науки;

- підготовка високоякісних професійних кадрів з практичними навичками в обраній сфері діяльності;

-створення системи впровадження вітчизняних новаторських розробок, з подальшим патентуванням та отримання новатором частки прибутку від економічного ефекту запроваджених інновацій.

Одним із критеріїв оцінки інноваційності сільськогосподарських підприємств є якість виробленої продукції, яка повинна відповідати встановленим стандартам, що задовольняти потреби споживачів. Якість виробленої продукції забезпечується на всіх етапах виробництва, а також у процесі виявлення недоліків та їх подальшого виправлення з метою покращення якісних властивостей. Саме використання інноваційних технологій сприяє підвищенню якості сільськогосподарської продукції відповідно світовим стандартам.

Розглядаючи критерій конкурентоспроможності, відзначимо тісний взаємозв'язок з інноваційною активністю на підприємстві. Ще М.Портер відзначав, що інновації здатні проявити конкурентні переваги виробленої продукції [1]. Ріст конкурентоспроможності проявляється через задоволення потреб споживачів, рівень їх купівельної спроможності, кількість каналів збуту та постачання виробленої продукції, зайняту частку ринку та ринкову структуру.

Особливе місце в стратегії розвитку на інноваційній основі відведено модернізації галузі. Потреба в модернізації постає в тому, що основна кількість технологічного оснащення не відповідає сучасним потребам виробництва і є морально застарілим та зношеним, як наслідок, низькоякісна продукція, ріст собівартості та спад продуктивності. Саме модернізоване виробництво забезпечить перехід до розвитку інноваційної економіки в сільському господарстві та сприятиме досягненню високої конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Експортна спроможність характеризується обсягом або відсотком збуту за кордон виробленої продукції та кількістю зарубіжних ринків. Експортно-спроможною є інноваційна, конкурентоспроможна, якісна продукція, що відповідає світовим стандартам або стандартам країни експортера. На сьогодні, система державного контролю за безпекою харчових продуктів не відповідає вимогам СОТ, що прямо впливає на експортний потенціал держави [2].

Орієнтація на прибуток полягає у визначенні мінімальних обсягів товарообігу, виходячи з умов самокупності і самофінансування та проявляється через зацікавленість у отриманні максимально можливого прибутку при реалізації виробленої продукції за рахунок зменшення затрат та покращення якісних характеристик сільськогосподарської продукції.

Отже, базовими напрямками для стратегічного розвитку мають стати:

- 1 модернізація галузі;
- 2 підвищення якості роботи персоналу;
- 3 підтримання інноваційного клімату;
- 4 інноваційне оновлення організації виробництва та праці;
- 5 оцінка інноваційного рівня сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер; [пер. С англ.] – М.: ИД «Вільямс», 2001. – 495 с.
2. Лозинська І.В. Контроль якості продукції тваринництва в контексті підвищення конкурентоздатності вітчизняного товаровиробника / І.В. Лозинська // Вісник СНАУ. – 2012. – № 3 (51). – С.85-89.

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Єгорова Анна Олексіївна

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

В сучасних умовах розвитку економіки будь-якої країни та становлення соціально-орієнтованої ринкової системи важливо знайти шляхи економічного зростання. Як свідчить світовий досвід, впровадження інвестиційної діяльності є вирішальним фактором, який забезпечує стабільний розвиток економіки держави, є одним із дійових механізмів соціально-економічних удосконалень.

Інвестиції становлять глибинну основу господарювання, визначаючи процес економічного зростання в цілому. На сьогодні інвестиції залишаються важливим засобом забезпечення умов виходу з фінансово-економічної кризи, структурних перетворень в економіці, технічного розвитку, зростання якісних показників господарювання. Активізація інвестиційного процесу є одним з найбільш дійових механізмів соціально-економічних перетворень [1].

Одне з економічних тлумачень інвестицій визначає їх як сукупність витрат, що реалізуються в формі вкладів приватного чи державного капіталу в різноманітні галузі національної чи зарубіжної економіки з метою отримання прибутку: грошових коштів, цільових банківських вкладів, акцій та інших цінних паперів, технологій, машин, устаткування, ліцензій, кредитів, будь-яке інше майно чи майнові права, інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку [2].

За чинним законодавством України: фінансова інвестиція – це господарська операція з придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Інвестування вільних коштів у фінансові інструменти передбачає різні цілі, головними з яких є: одержання в майбутньому доходу, перетворення вільних заощаджень на високоліквідні цінні папери, контроль над підприємством-емітентом тощо [3].

В сучасних економічних системах велика увага приділяється фінансовим інвестиціям, про це можна судити з обсягів фондових торгів та надходження безпосередньо прямих інвестицій. А високий розвиток інститутів фінансового інвестування в значній мірі сприяє зростанню реальних інвестицій і зазвичай ці дві форми є взаємодоповнюючими, а не конкуруючими.

За даними Держкомстату у цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо за 2009 рік становив 4,2 млрд. дол. США, що склало 70,6 % від рівня відповідного періоду попереднього року.

У 2010 році в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 5,99 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій. У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо за 2010 рік становив 4,66 млрд. дол. США, що склало 108,5 % від рівня відповідного періоду попереднього року.

Згідно з підрахунками Державного комітету статистики станом на 1 січня 2011 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці, склав 44,7 млрд. дол. США (в розрахунку на одну особу становить 978,5 дол. США).

На підприємствах промисловості зосереджено 31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах – 33,7%.

Приріст іноземного капіталу у 2011 році спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, у сумі 2,6 млрд. дол. США, промисловості – 0,8 млрд. дол. США, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям, – 0,5 млрд. дол. США, а також на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, – 0,4 млрд. дол. США [4].

Таким чином, для того, щоб фінансові інвестиції стали джерелом економічного розвитку, на нашу думку, необхідні певні передумови: наявність достатньої конкуренції в галузях, в які надходять інвестиції; здатність виробників інвестувати в засвоєння новітніх технологій; дієва та справедлива конкурентна (антимонопольна) політика в країні; збереження

ділових зв'язків між підприємствами, що ввійшли до складу міжнародних компаній, та місцевими підприємствами; відсутність концентрації фінансових інвестицій в сферах торгівлі та фінансів, їх надходження в галузі обробної промисловості; формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Показано, що недостатня державна підтримка інвестиційної діяльності та неналежна система підготовки програм і проектів для державного інвестування є несприятливою умовою для економічного зростання як в коротко- так і в довгостроковому періоді. Без застосування екстрених заходів з поліпшення інвестиційного статусу України не вдасться підвищити рівень інвестування для повноцінного економічного зростання.

Крім того, вкрай важливими є боротьба з бюрократією, розвиток фінансових ринків, полегшення умов ведення бізнесу, формування адекватної законодавчої бази.

Список використаних джерел:

1. Кабанов В.Г. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки // Фінанси України. – 2010. – №5. – С. 39-47.
2. Буряк С.В. Активізація інвестиційної діяльності в перехідній економіці України: К.: КНЕУ. – 2011. – 20 с.
3. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22 трав. 1997 р. № 283/97-ВР.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2009/1109/235.zip>

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Лелеко Анастасія Миколаївна

Херсонський Національний Технічний Університет, Херсон

Латкіна Світлана Антонівна

Херсонський Національний Технічний Університет, Херсон

У статті проаналізовано інноваційну політику країни, визначено основні завдання щодо структурної перебудови національної економіки на наукових засадах. Запропоновано шляхи і засоби розв'язання проблем у розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Реалізація інноваційної моделі економічного розвитку України завжди передбачає створення та освоєння у виробництві і просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій. Важливим інструментом даного напрямку розвитку є реалізація інновацій на підприємствах. В наш час марна віддача від інноваційних проектів значно перевищує будь яку сферу застосування капіталу. В оновленому ринковому укладі з'явилися нові можливості реалізації дослідницьких проектів та використання їх результатів. Тобто це – інноваційне підприємство (технопарки, венчурні фірми), як головний інструмент виробничо-технологічного партнерства та можливість придбання результатів дослідницьких розробок зовні. Зараз в Україні функціонують лише п'ять технопарків, тому про масштабність зовнішніх зв'язків у даному напрямку поки що говорити складно. На даному етапі краще звернути увагу на ефективність співпраці підприємств із зовнішніми науково-дослідницькими установами та конструкторськими підрозділами інших великих підприємств. Але, ефективність такої співпраці є достатньо низькою. Система управління інноваційним розвитком потребує великих змін, а саме:

- розвиток фінансово-економічної підсистеми інноваційної інфраструктури як недостатньо розвиненої;
- розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури з поступовим впровадженням окремих елементів фінансово-економічної підсистеми;
- розбудова інфраструктури кадрового забезпечення інноваційної діяльності;

Не менш важливою проблемою для розвитку інновацій є те, що іноземні інвестори не поспішають із фінансуванням. Головними причинами що стримують іноземних інвесторів є: нестабільне законодавство, економічна криза та політична нестабільність.

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», стаття 4, вказано стратегічні пріоритетні напрями на 2011-2021 роки:

- 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

б) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

На цей час не надала очікуваних результатів реалізація вказаних напрямків. Причиною такого становища є незавершеність і не комплексність заходів відновлення машинобудівної галузі, як основи будь-якого розвитку промисловості. Саме тому, створені на пільгових умовах в Україні промислові зразки знаходять свою реалізацію, впровадження у виробництво за кордоном.

Розв'язанням проблем інноваційного розвитку є також сприяння організаційно-фінансової структури інноваційної діяльності по забезпеченню дії ланцюжка: «наука-технологія-виробництво-ринок». Це б дало змогу існувати адаптивної інфраструктури інноваційної діяльності. Тому, без створення належних приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримують державні та суспільні фонди майже не може досягатися.

Висновки. Отже, забезпечення рівня конкурентоспроможності вітчизняних наукових досліджень на внутрішньому і міжнародному ринках повинно стати основним напрямком сучасної політики держави у сфері активізації інноваційної діяльності, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва. Саме від цього нині найбільшою мірою залежать можливості реалізації інноваційних процесів і забезпечення високої ефективності національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2012. - N 19-20, ст.166
2. Гаман М. В. Державне регулювання інноваційного розвитку України / М. В. Гаман. – К. : Видавництво НАДУ, 2008. – 386 с.
3. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14.
4. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навч. посіб. / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К. : Центр навч. літ., 2009. – 320 с.
5. Проект Концепції розвитку національної інноваційної системи та план заходів на 2007-2008 роки щодо її реалізації, 2007р.

СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

Магомедова М.О.

кандидат економічних наук, Харківський національний університет міського господарства ім.О.М. Бекетова

Писаренко Я.С.

студентка Харківського національного університету міського господарства ім.О.М. Бекетова

Реалізація заходів з енергозбереження є пріоритетним напрямком інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств теплопостачання. Оцінка екологічного ефекту в науковій літературі зводиться до визначення зменшення витрат на енергоносії та зменшення суми зборів, сплачених до бюджету за забруднення навколишнього середовища. Впроваджені інноваційні енергозберігаючі технології є вигідними не лише для підприємств теплопостачання, а і для споживачів, муніципальної влади (точніше для муніципального бюджету). Якщо розумно перерозподілити кошти, що вивільняються при впровадженні енергозберігаючих технологій, то можна отримати і соціальний, і економічний, і інноваційний ефекти.

Згідно Методичних рекомендацій оцінки економічної ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти на підприємствах житлово-комунального господарства основними показниками економічної ефективності є [1]:

1) термін окупності – період часу, за який інвестиційні витрати на впровадження енергозберігаючого заходу відшкодовуються за рахунок прибутку, одержаного від його реалізації;

2) рентабельність інвестицій за рахунок впровадження енергозберігаючих заходів – економічний ефект у відносних одиницях (відношення прибутку або доходів до витрат), який відображає частку витрат, що повертається щороку у вигляді прибутку або доходу за рахунок впровадження енергозберігаючих заходів;

3) економічна ефективність енергозберігаючого заходу – економічний ефект від впровадження енергозберігаючого заходу, розрахований на основі його технічних показників.

Сучасна наукова оцінка економічної ефективності проекту здійснюється за допомогою методів дисконтування. Економічна ефективність інноваційно-інвестиційного проекту визначається на основі

наступних показників: чистий дисконтований дохід; індекс прибутковості; внутрішня норма прибутковості; строк окупності.

Крім перелічених основних показників також оцінюють можливі ризики за проектом. Процес аналізу ризику включає такі процедури:

- виявлення можливих варіантів розв'язки проблеми;
- визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого рішення;
- інтегральна оцінка ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Існуючі методи оцінки ризику покликані в комплексі реалізовувати зазначені процедури. Але і в їх рамках зберігаються загальні тенденції оцінювання ризику за двома напрямками: рівень ризику та ризик часу. Рівень ризику представляє собою оцінку співвідношення масштабу очікуваних втрат до обсягу майна підприємства, а також ймовірність настання цих втрат. При здійсненні оцінки рівня ризику будь-яким методом вихідним параметром є мінливість наслідків конкретного рішення. Мінливість – це кількість коливань, які трапляються в ряді значень при відхиленні їх від характерної середньої величини. Основний постулат рівня ризику: чим вища мінливість, тим більший рівень ризику проекту. Під вільними від ризику інвестиціями розуміють такі, для яких ймовірність настання втрат (відхилень від середнього) близька до нуля, а розмір втрат по відношенню до наявного майна не великий.

Виділяють наступні основні методи оцінки економічного ризику:

1) Статистичний. Статистичний метод оцінки ризику полягає у вивченні статистики втрат (негативних наслідків реалізації рішень), які мали місце в аналогічних видах підприємницької діяльності. При цьому можуть використовуватись різні способи оцінки, у тому числі і дисперсійний аналіз. Основним показником, який розраховується на підставі статистичного методу, є частота втрат, пов'язаних із даним видом діяльності.

2) Метод доцільності витрат. Метод доцільності витрат орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику по проекту. Узагальненим фактором ризику тут вважається перевитрата коштів порівняно з запланованим обсягом. При цьому, перевитрати по проекту можуть бути викликані одним із чотирьох факторів або їх комбінації:

- 2.1) первісна недооцінка вартості проекту;
- 2.2) зміна границь проектування;
- 2.3) зміни в продуктивності;
- 2.4) збільшення первісної вартості проекту.

Врахування таких факторів дозволяє після розбивки інвестиційного процесу на окремі стадії оцінити зону ризику, в яку потрапляє проект на кожній стадії, і таким чином захистити інвестора від критичного та катастрофічного ризиків, оскільки на кожній стадії інвестор може прийняти рішення про припинення асигнувань по проекту.

3) Метод експертних оцінок. При дослідженні складних систем, до яких входять і фінансові системи, виникають проблеми, які виходять за межі формальних математичних постановок задач. Тому дуже часто для оцінки ризику використовують метод експертного оцінювання. Основна ідея цього методу полягає у використанні інтелекту людей та їх здатності знаходити рішення слабо формалізованих задач.

Підбір експертів повинен здійснюватись таким чином, щоб фахівці, які увійшли в групу, по-перше, були обізнані в специфіці роботи даного підприємства (об'єкту рішень); по-друге, не були б зацікавлені у результатах оцінювання.

4) Аналітичний метод. В основі аналітичного методу лежить класичне правило ринкової економіки про те, що більший ризик пов'язаний з більшим доходом, тому застосування будь-якого аналітичного методу, менеджер зводить до оцінки приросту доходу проекту і приросту ризику проекту, тобто граничної корисності. В рамках аналітичного використовують різні методи, серед яких можна виділити: метод аналізу абсолютних і відносних показників; метод аналізу чутливості.

5) Метод аналогів. Для аналізу ризику, яким може бути обтяжений проект, може стати в нагоді інформація про вплив факторів ризику, подібних за сутністю проектів, виконаних раніше. Для цього створюється інформаційна база і на підставі її дослідження роблять узагальнення і приймаються рішення щодо проекту. Недоліком цього методу є його описовий характер, а також той факт, що з часом вплив факторів ризику навіть на подібні проекти може змінитись, так само може змінитись і сам “ набір” факторів ризику.

Всі перелічені показники чітко визначають економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту. Але при реалізації інноваційно-інвестиційних проектів на підприємствах теплопостачання ефект не повинен оцінюватись лише економічно. Дещо новими є підходи сучасних науковців до оцінки інноваційного ефекту.

Українські науковці Р. В. Скалюк та О. В. Дека дають наступне визначення інноваційному (науково-технічному) ефекту – це перспективна перевага, яка здатна забезпечити оптимізацію розвитку й діяльності підприємства й поява якої пов'язана з послідовним процесом розробки, створення та реалізації певного виду інноваційного продукту, що залежно від цього сприятиме визначенню певних особливостей конкретного типу переваг, що отримують на мікро- та макрорівні економічного середовища [58, с. 3].

Якщо розглядати комплексну оцінку інноваційного (науково-технічного) ефекту, то доцільним є оцінка ресурсного потенціалу

підприємства до впровадження інновації та після. В дискретній формі оцінка ресурсного потенціалу може бути представлена у вигляді [2]:

$$D = e \sum_0^t F(t) \Delta t, \quad (1.1)$$

де e – ефект дії удосконаленої або побудованої економічної системи, що виникає в перший рік її експлуатації, у вигляді приросту доходу, прибутку тощо (грн. /рік);

t – число років – циклів дії системи;

Δt – одиничний цикл дії системи (частіше використовують 1 рік).

$F(t)$ – безрозмірна щільність ресурсного потенціалу.

Залежно від типу завдання, що розв'язується, щільність ресурсного потенціалу можна представляти у такому вигляді:

$$F(t) = \left[\frac{1 + p(t)}{1 + B} \right]^t, \quad (1.2)$$

де $p(t)$ – прогнозований, залежний від часу, темп приросту (спаду) ефекту в частках одиниці;

B – усереднені за часом коефіцієнти знецінювання майбутніх благ або оцінки знецінювання поточних витрат за рахунок віддачі від функціонування.

Інакше кажучи, ефективність впровадження інновації може бути представлена як різниця показника природно-ресурсного потенціалу до і після інвестування та реалізації заходів, яка зворотно пропорційна дисконтованим інвестиційним витратам і залежить від інвестиційного ефекту $p(t)$.

Таким чином, інноваційна ефективність ($E_{ін}$) за попередженням зниження ресурсного потенціалу буде визначатися їхньою різницею, віднесеною до дисконтованих капітальних витрат K :

$$E_{ін} = \frac{D_2 - D_1}{K / (1+r)^t}, \quad (1.3)$$

де r – коефіцієнт дисконтування;

D_2 – щільність природно ресурсного потенціалу після капітальних витрат;

D_1 - щільність природно-ресурсного потенціалу до капітальних витрат.

На основі проведених досліджень можна зазначити, що методичні рекомендації щодо оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства ґрунтуються, перш за все, на економічному ефекті, методології оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств

теплопостачання та орієнтовані на розрахунок зниження витрат від впровадження енергозберігаючих технологій.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації оцінки економічної ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти на підприємствах житлово-комунального господарства станом на 14 грудня 2007 р. / Кабінет Міністрів України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2007. – 193с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Посилкіна О.В. Інноваційно-інвестиційний розвиток фармацевтичного виробництва і проблеми його фінансового забезпечення/ : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня док. фарм. наук: спец. 15.00.01 «Технологія лікарств и організація фармацевтичного дела»: Харків, НФУ. – 2003, – 342 [2] с.
3. Студінський В. А. Маркетинг у житлово-комунальній сфері /Студінський В.А. –Житомир: Волинь, 2001. –312 с.

ЗНАЧЕННЯ ТРАНСФЕРУ ІННОВАЦІЙ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Охримович Мар`яна Михайлівна

студентка Тернопільського національного економічного університету

В умовах великих матеріальних і ресурсних затрат на виробництві постає питання про можливість їх скорочення за рахунок застосування нових технологій. Однак, незважаючи на те, що Україна має великий потенціал, який характеризується наявністю значної кількості наукових установ та фахівців, її місце на ринку науково-технічних відкриттів є незначним. Однією із причин такого становища є недостатність фінансування, державних механізмів стимулювання та сприяння трансферу інновацій.

У простому випадку під терміном «трансфер технологій» можна розуміти передачу технологій, яка оформляється угодою згідно між двома або декількома фізичними або юридичними особами. Унаслідок цієї угоди змінюються майнові права і обов'язки суб'єктів трансферу відносно технології, яка є предметом угоди [1, с. 15].

З економічної точки зору трансфер технологій являє собою взаємовигідний обмін знаннями і технологіями між наукою та приватним сектором, заснований на передачі прав інтелектуальної власності і процесах комерціалізації, в той час, коли саме інтелектуальні ресурси є головною рушійною силою розвитку економіки та суспільства.

Інноваційний тип розвитку – це спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному «перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг [2].

Через ряд факторів, що перешкоджають ефективному трансферу технологій між економіками, особливо між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, процеси передачі можуть загрожувати національній економічній безпеці і в першу чергу її технологічній складовій. При цьому може відбуватися поглиблення технологічної відсталості, яка в свою чергу не дозволяє подолати технологічну залежність.

Згідно показників наданих Державним комітетом статистики [3] у 2011 році питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП становить 0.79, що на 0.12 менше за показник у 2010 році, можна робити висновок, що обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт має тенденцію до зниження, що є вкрай незадовільним і сприяє подальшому відставанню України в інноваційній сфері. На промислових підприємствах у 2011 році було впроваджено 2510 інновацій порівняно з показником у 2043 інновації 2010 року, що відображає прагнення підприємств до інтенсивного та випереджального розвитку наукоємних технологій. Фінансування інноваційної діяльності у 2011 році становило 14333, 9 млн. грн., порівнюючи з показником у 8045,5 млн. грн. у 2010 році, свідчить про підвищення фінансування інноваційної діяльності, але в більшості за рахунок залучення власних коштів.

Сучасний стан трансферу технологій в Україні вимагає удосконалення і реформування. З метою збільшення розподільчої спроможності національної інноваційної системи України пропонуємо створити інститути трансферу знань і технологій у формі сучасних організаційних структур: наукових і технологічних парків, центрів експертизи тощо. Такі новації сприятимуть ефективному розповсюдженню інноваційного продукту серед потенційних користувачів.

В умовах великих матеріальних і ресурсних затрат на виробництві постає питання про можливість їх скорочення за рахунок застосування нових технологій. Однак, незважаючи на те, що Україна має великий потенціал, який характеризується наявністю значної кількості наукових установ та фахівців, її місце на ринку науково-технічних відкриттів є незначним. Однією із причин такого становища є недостатність

фінансування, державних механізмів стимулювання та сприяння трансферу інновацій.

Підсумовуючи зазначимо, що створення і використання знань, інноваційних технологій, продуктів і послуг набуває глобального характеру. Інновація стає головним інструментом конкурентної боротьби як між суб'єктами господарювання, так і між державами. Сучасний стан трансферу технологій в Україні вимагає удосконалення і реформування. З метою збільшення розподільчої спроможності національної інноваційної системи України ми пропонуємо створити інститути трансферу знань і технологій у формі сучасних організаційних структур: наукових і технологічних парків, центрів експертизи тощо. Такі новації сприятимуть ефективному розповсюдженню інноваційного продукту серед потенційних користувачів.

Список використаних джерел:

1. Соловійов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія / Соловійов В.П., Кореняко Г.І., Головатюк В.М. – К.: Фенікс, 2008. – С. 15.
2. Правдюк М.В. Трансфер інновацій як економічна категорія/ М.В. Правдюк // Серія «Фінанси і кредит». – 2011 –. №1.
3. <http://ukrstat.gov.ua/>

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИРАКА

Карим Дхеяб Ахмед

аспирант, Европейский Университет
г. Киев

Туристская деятельность — это непрерывная работа с людьми. С одной стороны, это общение с клиентами — потребителями туристских услуг, а с другой — это управление человеческим ресурсом турфирмы. Эти аспекты взаимосвязаны, так как качество работы менеджеров и персонала турфирмы непосредственно отражается на удовлетворенности туриста, приобретающего турпакет. Поэтому вопросам управления персоналом в менеджменте туризма уделяется особое внимание.

Формирование и развитие системы управления персоналом в сфере туризма и гостеприимности предприятий Ирака базируется на парадигме управления персоналом, определяются с помощью комплексного взаимодействия четырех подсистем управления персоналом: количественной обеспеченности предприятия персоналом; качественной обеспеченности предприятия персоналом; мотивации и стимулирования персонала; эффективности использования персонала предприятия. Основу концепции управления персоналом организации в настоящее время должны составлять такие факторы, как возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формулировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Главное, что составляет сущность управления персоналом, — это системное, планомерно организованное воздействие с помощью взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер на процесс формирования, распределения, перераспределения рабочей силы на уровне предприятия, на создание условий для использования трудовых качеств работника (рабочей силы) в целях обеспечения эффективного функционирования предприятия и всестороннего развития, занятых на нем работников.

Распределение системы управления персоналом по указанным четырем подсистемами осуществлено по признакам наибольшей доступности информации, которую можно получить на предприятиях, и самой возможности сделать математически обоснованные расчеты. Показатели использования персонала в рамках каждой подсистемы избраны на основании существующих на предприятии показателей

деятельности и с учетом фактора возможности осуществления математических расчетов.

Для разработанной организационной модели характерно три уровня организационного воздействия на персонал: обеспечение предприятия в необходимом количестве сотрудников определенных категорий/ групп (первый уровень); качество – обеспечение требуемого уровня образования / квалификации сотрудников (второй уровень); обеспечение возможности предприятия использовать мотиваторы труда персонала – оплаты и стимулирования труда (второй уровень), что в совокупности подталкивает персонал к повышению эффективности труда (результатирующий – четвертый уровень). Использование разработанной организационной модели характеризуют структурные и управленческие меры по повышению маневренности и динамики материальной, статусной, социально-психологической мотивации трудовой деятельности, отражает мотивацию персонала к повышению уровня профессионализма и квалификации.

К ВОПРОСУ О ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ УКРАИНЫ

Родина О.Г.

кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний технічний університет

Почётная А.А.

студентка, Донецький національний технічний університет

Уровень финансового благосостояния страны определяется многими факторами, одним из которых является её роль на международном рынке товаров и услуг. Либерализация внешней торговли, начиная с 1994 года, обеспечила Украине предпосылки для наращивания экспорта товаров и услуг.

Вопрос внешней торговли Украины исследовали такие ученые, как А.А. Соловьева, Б.В. Дидковская, Ю.В. Колосова, Б.Е. Кваснюк, С.И. Киреев, Ю.В. Голубцова, но некоторые аспекты проблемы требуют более глубокого анализа.

В связи с этим целью данной работы является анализ внешнеторговой политики государства и выявление путей решения сложившихся проблем.

Главной проблемой украинской экономики является устоявшаяся роль экспортёра преимущественно сырья и полуфабрикатов для товаров, которые позже будут импортированы в страну. После кризиса 2008 года

Украина начинает восстанавливать свою экономику, но объем экспорта не в состоянии покрыть импортируемый объем благ (рис. 1), что влечет за собой увеличение отрицательного баланса внешней торговли в послекризисный период.



Рис. 1. Динамика экспорта и импорта Украины за 2002-2012 гг.

Подобная тенденция увеличения показателей имеет ряд причин:

- вступление Украины в ВТО в 2008 году;
- вступление в Зону свободной торговли СНГ в 2012 году;
- увеличение объема экспорта зерна, неблагородных и черных металлов, минеральных продуктов.
- укрепление экономических связей с ЕС, политика заключения ассоциации.

Показатели экспорта и импорта за девять месяцев 2013 года сократились на 10% по отношению к аналогичному периоду 2012 года. Подобная тенденция снижения показателей в 2013 году обусловлена последними событиями:

- введение утилизационного сбора на автомобили в России (третий квартал 2012 года);
- таможенная и торговая «войны» с Россией, которые начались в 2013 году (третий квартал 2013 года);
- политика Украины, направленная на ассоциацию с ЕС.

Украине необходимо соблюдать баланс, т.к. у страны высокое соотношение внешнеторгового оборота к ВВП, о чем свидетельствуют данные, представленные в таблице 1.

Динамика макроэкономических показателей Украины в 2005-2012 гг.

Годы	Объем экспорта, млн. долл.	Объем импорта, млн. долл.	ВВП, млн. долл.	Внешнеторговый оборот, млн. долл.	Соотношение внешнеторгового оборота к ВВП, млн. долл. (%)
2005	34286,7	36141,1	86000	70427,8	81,89
2006	38367,7	45034,5	108000	83402,2	77,22
2007	49248,1	60669,9	143000	109918	76,87
2008	66954,4	85535,4	180000	152489,8	84,72
2009	39702,9	45435,6	117000	85138,5	72,77
2010	51430,5	60740	136000	112170,5	82,48
2011	68394,2	82608,2	163 000	151002,4	92,64
2012	68809,8	84658,1	176 000	153467,9	87,20

Такой показатель, один из самых высоких в мире, говорит об открытости экономики страны в международной экономической системе (для сравнения: в США и Японии этот показатель колеблется в диапазоне 24–25 %, в России и Германии — около 40–42 %, а в Китае — примерно 50 %). Это обусловлено такими факторами как недостаточность внутреннего рынка, слабая технологичность индустриального сектора[2].

Для стабилизации ситуации необходимо принятие ряда мер:

- развитие экспорта неблагородных и черных металлов в рамках международной специализации, и обновление мощностей в данных отраслях.

- увеличение доли разработок, а также коопераций с другими научными центрами в наиболее перспективных секторах мировой экономики (IT-технологии, научно-технические и инжиниринговые исследования, электроники, биотехнологических разработках).

- создание конкурентоспособных транснациональных корпораций и выведение их на крупные рынки по всему миру.

- диверсификация структуры внешней торговли. Частично этот процесс уже начался. С начала 2012 года Украина начала уменьшать объем закупаемого газа за счет роста добычи собственного газа, а также замены импортного газа отечественным углем.

Следовательно, высокое социально-экономическое развитие невозможно без эффективного внешнего сотрудничества, ни одна страна не в состоянии достигнуть высокого уровня развития экономики, опираясь только на свои внутренние ресурсы. Сотрудничество, твердость экономической политики государства на уже изученных мировых торговых аренах и развитие в научной сфере, поможет Украине занять новые геоэкономические локации.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Комитета государственной статистики Украины. www.ukrstat.gov.ua.
2. Голубцова Ю.В. Тенденции развития внешней торговли Украины после вступления в ВТО // Молодой ученый. — 2013. — №3. — С. 209-212.
3. Дидковская Б.В. Внешняя торговля товарами Украины со странами западной Европы // Бизнес Информ. – 2013. – №4. – С. 62-67.
4. Рысина В.А. Тенденции роста экспорта товаров и услуг Украины // Основные проблемы на съвременната наука – София, 2009. - С. 71-80.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сойма Світлана Юрївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту Ужгородського національного університету

***Анотація.** У статті досліджуються особливості зовнішньоекономічної діяльності Закарпатської області. Проаналізовано основні показники результативності зовнішньоторговельної діяльності та основні тенденції в прямому іноземному інвестуванні Закарпатської області.*

***Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, регіон, експорт, імпорт, сальдо зовнішньої торгівлі, зовнішньоторговельні зв'язки, зовнішньоторговельний оборот, прямі іноземні інвестиції*

На сучасному етапі трансформації економічної системи України та її регіонів особливу актуальність набувають міжнародні економічні господарсько-торгівельні відносини, у сферу яких входять обмін товарами і послугами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво, надання економічного і технічного сприяння, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва.

Метою даної роботи є визначення основних тенденцій у зовнішньоекономічній діяльності Закарпатської області на основі опублікованих статистичних матеріалів актуального поточного етапу.

Значне місце в економічній діяльності регіону займають зовнішньоекономічні операції, які характеризуються великим розмаїттям.

Зовнішня торгівля була і є важливою формою зовнішньоекономічних відносин. На сучасному етапі вона характеризується швидким зростанням, яке значно випереджає

збільшення світового виробництва. Такі тенденції характерні і для України та її регіонів, зокрема для Закарпатської області.

Дослідження статистичних даних показали, що за 2012 р. обсяг експорту товарів та послуг Закарпатської області становив 1450,6, а імпорту 2048,5 млн. дол. США. Сальдо зовнішньоторговельного балансу області становило 597,9 млн. дол. [6, с. 191].

У зовнішньоекономічній діяльності як України, так і її регіонах важлива роль відводиться прямим іноземним інвестиціям, які є внесками нерезидентів до статутного фонду підприємства резидента, що забезпечить права власності нерезидентів на придбані майно, майнові комплекси, або на акції, облигації та інші цінні папери, та складають не менше 10 % вартості статутного фонду підприємства-резидента, а також інвестиції, що отримані в результаті укладання концесійних договорів та договорів про спільну інвестиційну діяльність. До категорії прямих інвестицій відносяться кредити та позики, що надійшли від прямих інвесторів [8, с. 258].

Зовнішньоекономічна діяльність Закарпатської області проявляється як в прямих іноземних інвестиціях, так і в реалізації інвестиційних проектів на територіях пріоритетного розвитку та у СЕЗ „Закарпаття” за видами економічної діяльності про, що свідчать наші дослідження:

- з прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку області першість належить секції D – переробній промисловості, по якій вони збільшилися за період з 2001 по 2012 р. більше ніж у 4 рази, в той час як в цілому за всіма видами економічної діяльності вони зросли тільки в 3,7 рази;

- провідними видами економічної діяльності в переробній промисловості були підсекції DK, DL, DM – машинобудування (виробництво машин та устаткування, електричного, електронного, оптичного та транспортних засобів), на які у 2009 р. припало більше 96,3 млн. дол. США, або 27,1 % від загального обсягу ПІІ в економіку області, а у 2012 р. 105, 4 млн. дол. США або 26% від загального обсягу ПІІ в економіку області за аналізований період обсяг їх збільшився більше ніж у 14 разів;

- другу позицію займає підсекція DA – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, частка якої щодо ПІІ в економіку області становила понад 68,9 млн. дол. США, або 16,9 % до підсумку;

- третю позицію займає підсекція DD – оброблення деревини та виробництво виробів з деревини (крім меблів), на яку припало майже 6,1 %, або 24,5 млн. дол. США всього обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку області;

- четверту позицію в переробній промисловості регіону займає підсекція DV – легка промисловість (текстильне виробництво,

виробництво одягу, хутра та виробів з хутра), на яку припало понад 19,8 млн. дол. США, або 5 % всього обсягу прямих іноземних інвестицій;

- в секцію А – сільське господарство, мисливство, лісове господарство прями іноземні інвестиції збільшилися лише в 1,7 рази за аналізований період (2012 порівняно з 2001 р.), але частка їх в загальному обсязі таких інвестицій незначна і в 2012 р. становило лише 0,7 % до всього обсягу таких інвестицій;

- прогресує в іноземних інвестиціях секція І – діяльність транспорту та зв'язку, в яку до 2009 р. надійшло 17,5 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, або 5 % до всього обсягу, а в 2012 р. вже майже 30 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, або 7,4 % до всього обсягу

Висновки. При співставленні зростання валового регіонального продукту та зовнішньоторговельного обороту товарами і послугами виявлено, що цей показник відповідає світовим тенденціям щодо випереджаючого збільшення ЗТО порівняно з ВВП.

Управлінню зовнішніх економічних зв'язків ОДА та органам самоорганізації підприємців доцільно здійснювати більш ефективну підтримку та координацію напрямків діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу, як резидентів, так і нерезидентів, що здійснюють економічну діяльність в області, оскільки спостерігається негативна для економіки регіону тенденція спаду зовнішньоторговельної діяльності регіону.

Дослідження засвідчують, що прями іноземні інвестиції в економіку Закарпатської області активно зростали до 2008 р., а з 2009 р. проявилась спадна тенденція внаслідок світової фінансової кризи. Але починаючи з 2010 року пряме іноземне інвестування в економіку області мало незначну позитивну динаміку. Зокрема з прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку області першість належить секції D – переробній промисловості, по якій вони збільшилися за період з 2001 по 2012 р. більше ніж у 4 рази, в той час як в цілому за всіма видами економічної діяльності вони зросли тільки в 3,7 рази; негативна тенденція спостерігалась щодо підсекцій DD – оброблення деревини та виробництво виробів з деревини (крім меблів) та E – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води на які припадало лише 6,1 %, або 24,5 млн. дол. США всього обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку області та 0,2%, або 987 тис. дол. США відповідно. У 2012 році обсяг прямих іноземних інвестицій за цими видами економічної діяльності зменшився на 60 та 85% відповідно у порівнянні із 2011 роком.

Abstract. The article investigates the peculiarities of foreign economic activity of the Transcarpathian region. The main measures of foreign economic activity efficiency and the key tendencies in the direct foreign investment in the Transcarpathian region are analyzed.

Key words: *foreign economic activity, region, export, import, balance of foreign trade, foreign trade ties, foreign trade, direct foreign investment.*

Анотація. В даній статті досліджені особливості зовнішньоекономічної діяльності Закарпатської області. Проведено аналіз показателів результатів зовнішньоторгової діяльності та основних тенденцій в прямому іноземному інвестуванні Закарпатської області.

Ключевые слова: *вовнеэкономическая деятельность, регион, государственное регулирование, внешнеторговые связи, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, прямые иностранные инвестиции.*

Список использованной литературы:

1. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. / голова редакційної ради : Гаврилишин Б. Д. (голова) [та ін.]. Т. 1 / [відп. редактор Мочерний С. В. та ін.]. – 2002. – 864 с.
2. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: [навч. посібник] / В. І. Кравченко. – К.: Знання, 1999. – 487 с.
3. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: [навч. посібник] / О. С. Передрій. – Ужгород, 2005. – 224 с.
4. Статистичний щорічник Закарпаття за 2009 / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2010.
5. Статистичний щорічник Закарпаття за 2011 / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2012. – 189 с.
6. Статистичний щорічник Закарпаття за 2012 / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2013. – 191 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Видавництво „Консультант”, 2010 – 566 с
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Видавництво „Консультант”, 2012 – 566 с

СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ

Волкова Наталія Вікторівна

кандидат наук з державного управління, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Дніпропетровської державної фінансової академії

Сьогодні в Україні існують несприятливі умови для реалізації завдань адміністративної реформи. Це пов'язано, зокрема, із використанням кадрового потенціалу державних службовців та службовців органів місцевого самоврядування. Девізом підготовки державних службовців та службовців органів місцевого самоврядування в сучасних умовах має бути перехід від навчання на все життя до навчання через все життя. Багатоаспектність функцій і завдань, що реалізуються органами державної влади та органами місцевого самоврядування у різноманітних сферах, актуалізують необхідність отримання професійної підготовки та її постійного оновлення відповідно до потреб економічного та соціального розвитку країни.

Професійне навчання державних службовців вже визнано обов'язковою та невід'ємною складовою їх професійної діяльності та роботи з персоналом, а держава має створювати умови для професіоналізації державної служби [1]. В умовах розробки профілів професійної компетентності державних службовців стає більш очевидним необхідність підвищення вимог до професіоналізму цих службовців. Зазначені профілі мають включати наступні складові: опис професійної діяльності, набір компетенцій з визначенням їх структурних складових та елементів у вигляді знань, розумінь, умінь і навичок, потрібних для успішного здійснення повноважень [2].

Закон України «Про державну службу», що набирає чинності з 1 січня 2014 року, на думку експертів, попри свої недоліки, робить значний крок у наближенні системи державної служби до стандартів розвинених держав. Актуальним питанням у функціонуванні системи підготовки службовців органів публічної влади є андрагогічна компетентність профільних фахівців цієї системи, що забезпечують професійну підготовку дорослих працівників. Державна цільова програма розвитку державної служби на період до 2016 року має за мету удосконалення організаційних засад державної служби з урахуванням компетентнісного підходу та формування висококваліфікованого кадрового складу державної служби.

Серед пропозицій щодо покращення системи підготовки державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування вчені та практики в галузі державного управління вбачають прийняття Цільової комплексної програми реформування системи підготовки кадрів для державної служби, посадових осіб місцевого самоврядування та формування кадрового резерву, закону України «Про професійну підготовку державних службовців». Отже, сучасний етап розвитку українського суспільства актуалізує завдання щодо модернізації системи професійного навчання державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та формування їх кадрового резерву.

Професійний розвиток персоналу органів державної влади та органів місцевого самоврядування є одним із основних напрямів реформування державного управління та важливим чинником ефективності соціально-економічних реформ.

Список використаних джерел:

1. Верба С. М. Впровадження сучасних методів навчання державних службовців із застосуванням європейських стандартів для професіоналізації державної служби України Том 130. Випуск 117. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/State_management/2010_117/117-13.pdf. – Назва з екрану.
2. Кукуля А., Мацокін А. Профілі професійної компетентності посад державної служби: розробляємо на практиці // Держслужбовець. – №3 (вересень), №4 (жовтень), 2012. – Режим доступу: www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/.../2.doc. – Назва з екрану.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ КАРЛА МАРКСА І СУЧАСНІСТЬ

Дрозд Вадим Васильович

студент факультету економіки та менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет Вінницького торговельно-економічного інституту

Горшков Максим Анатолійович

асистент, Київський національний торговельно-економічний університет Вінницького торговельно-економічного інституту

Марксистська політична економія. Ґрунтується на позитивних сторонах економічного вчення К. Маркса. Водночас сучасні марксистисти виступають за синтез трудової теорії вартості та позитивних сторін концепції граничної корисності з урахуванням вирішальної ролі

першої, за плюралізм типів і форм власності, в тому числі приватної, за умов домінування трудової колективної та державної (що враховує загальнонаціональні інтереси) власності; за оптимальне поєднання ринкових та державних важелів регулювання економіки при переважанні державних (а в його межах економічних важелів); визнають роль функціонуючих капіталістів у створенні вартості й додаткової вартості тощо [2, с. 81].

Основні методологічні принципи марксистського економічного вчення це діалектичний матеріалізм, історизм та аналіз внутрішніх суперечностей економічних явищ і процесів.

Сучасні дослідники вважають теоретичну систему К. Маркса одним із важливих напрямків світової економічної думки, якому притаманні наукові помилки і прозріння і без якого було б не повним мозаїчне полотно сучасної економічної науки: "Коли б наука могла сьогодні вирішити підняті Марксом проблеми, то він належав би минулому. Оскільки цього дотепер не сталося, то Маркс залишається нашим сучасником".

Маркс визначив природу криз у капіталістичному суспільстві та довів невинуватість та закономірну періодичність криз у буржуазному суспільстві. Капіталіст (власник фабрики, корпорація) намагається збільшувати свої прибутки, а для цього збільшує норми вироботки та систематично зменшує витрати на оплату найманої праці. Однак, оскільки, працівники є членами суспільства, яке споживає вироблену продукцію, відповідно зменшується попит та виникає криза перевиробництва, коли вироблену продукцію немає кому купувати.

Слід зазначити, що у часи, коли жив Маркс, не було таких понять як «глобалізація», «споживацтво», «постіндустріальне суспільство», «інформаційне суспільство», не було масового «експорту» технологій та перенесення транснаціональними корпораціями виробництва у країни з дешевою робочою силою. Тому у наукових працях Маркса та Енгельса немає відповідей на деякі гострі проблеми сучасної світової економіки. Але це не зменшує значення творів Маркса як цінного першоджерела для вивчення проблем сучасної глобальної економіки та кризових явищ глобальної економіки.

Марксизм — це закономірний етап пізнання дійсності, що зумовлювався відповідними вимогами часу й соціальними інтересами.

Загальна критична оцінка марксистського вчення зумовлена не його економічним змістом, а ідеологічними підходами, що певною мірою визначили і напрямки дослідження, і сутність багатьох узагальнень цього вчення. Якби не радикальні послідовники марксизму, то сьогодні, напевне, його сприймали б як науковий

напряму, що доповнював і завершував розвиток класичної політичної економії.

Нині марксистське економічне вчення знов опинилося в центрі уваги західних дослідників, які намагаються переглянути доктрину Маркса та формалізувати її за допомогою економіко — математичного моделювання. Однак не завжди ці спроби є вдалимими, оскільки більшість вирішуваних Марксом проблем за своєю природою не піддаються кількісному аналізу.

Маркс і його послідовники у своїх дослідженнях відштовхувались від трудової теорії вартості, критикуючи теорії граничної корисності, факторів виробництва. Та в сучасному макроекономічному аналізі ці теорії посідають чільне місце саме тому, що марксистська трудова теорія вартості не може бути базою для прикладних досліджень, не дає змоги простежити за допомогою кількісних показників і зобразити у вигляді лінійних моделей процеси нагромадження, розподілу суспільного продукту, економічного зростання, закономірності й фактори ціноутворення, тобто процес відновлення економічної рівноваги[1, с. 329].

Економічна теорія Маркса була спрямована на обґрунтування висновку про скороминущість капіталізму, його обов'язкову загибель, зумовлену негативними закономірностями розвитку цього суспільного ладу. Проблеми капіталістичної економіки (кризи, анархія, інфляція, безробіття), на думку марксистів, не можна вирішити в межах капіталізму, оскільки вони є наслідком ринкової форми організації господарства, породжуються приватною формою власності.

Треба наголосити, що цей висновок сучасна економічна теорія Заходу зовсім не відкидає. Навпаки, визнаючи справедливість твердження про недоліки ринкової економіки, сучасна економічна наука шукає способи розв'язання її проблем. Саме так виникли теорії соціально-ринкового господарства, неокласична, монетаристська та кейнсіанська доктрини.

Внесок марксистської економічної теорії в науку визнано економістами всіх поколінь і всіх наукових напрямів. Багатьма аспектами теоретико-економічної концепції, запропонованої Марксом, науковці користуються й досі, бо ця концепція є логічною, побудованою за допомогою методу, який базувався на принципах діалектичності та історичності, поєднання теорії та практики, зіставлення та порівняння, використання статистики й моделювання. У багатьох випадках Маркс був провісником сучасних економічних теорій. Тому марксистську економічну теорію можна вважати плідним напрямом розвитку економічної думки[3, с. 163].

Аналізуючи роль, яку відіграв марксизм у розвитку економічної науки, та наслідки практичного втілення цієї доктрини в життя, слід урахувати його складність і неоднозначність. Передовсім слід розмежовувати економічну теорію і політичні погляди К. Маркса, а також оцінку марксизму (зокрема економічного вчення) західними економістами і дослідниками в пострадянських країнах.

Щодо перших, то не треба забувати, що з самого початку виникнення марксизму він мав як палких прихильників і послідовників, так і запеклих критиків.

Те саме спостерігається і тепер. Навіть ті економісти, які високо цінують загальний теоретичний доробок Маркса, не сприймають його теорій трудової вартості, заробітної плати, додаткової вартості тощо, не кажучи вже про теорію «наукового соціалізму».

Оцінки марксизму пострадянськими дослідниками також неоднозначні. У перші роки після розпаду СРСР спостерігались діаметрально протилежні оцінки: від продовження вихваляння й абсолютизування марксизму, як за радянських часів, до численних спроб його абсолютного заперечування.

Поступово пристрасті вщухали, і нині серйозні науковці намагаються переосмислити теоретичний доробок Маркса, збагнути те позитивне й негативне, що в ньому є.

Безперечно, Маркс заклав основи нового напрямку в дослідженні економічних і соціальних процесів. Західні дослідники вважають його видатним теоретиком, який спромігся синтезувати

історію, політичну економію, філософію, соціологію у створенні відповідних підходів до дослідження суспільного розвитку[4, с.64-73].

На жаль, на блискучих економічних дослідженнях Маркса надто негативно позначилися його радикальні революційні погляди. Погану послугу Марксу зробила і радянська економічна наука, рекламуючи його теорію як «єдино правильну і всеосяжну», перетворюючи на догму навіть його помилки.

Між тим марксизм і, зокрема, його найважливішу складову — економічну теорію, слід розглядати тільки як один (щоправда серйозний і глибокий), з численних напрямів суспільно-економічної думки, не абсолютизуючи його і не вбачаючи в ньому панацею від усіх економічних і суспільних негараздів.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К.: Знання, 2008. – 647 с.

2. Мочерний С. В. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка) : навч. посібник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко ; за ред. С.В. Мочерного. – 3-тє вид., стер. – Львів : Новий Світ-2000, 2007. – 488с.
3. Лісовицький В. М. Історія економічних вчень : навч. посібник / В. М. Лісовицький. – 3-тє вид. випр. і допов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.
4. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – №9. – С.64-73.

Підписано до друку 23.12.2013
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 90 прим.

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72
E-mail: tooums@ukr.net