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

Розвиток економічної науки на сучасному етапі

Збірник тез
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

4 червня 2013 р.

Тернопіль
2013

"Розвиток економічної науки на сучасному етапі": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2013. - 84 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Розвиток економічної науки на сучасному етапі», 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 захищенні. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов’язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

Бабкіна Євгенія Юріївна, Бугайова Інна Анатоліївна **УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМИ РЕЗЕРВАМИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА…….6**

Калініченко Олександр Володимирович **ОЦІНКА СУКУПНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ВИТРАТ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА……..….7**

Мельник Алена, Шалыгина Екатерина **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ……...10**

Мягких Ірина Миколаївна **ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ……...11**

Повшедний Сергій Володимирович **УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ РІВНЯХ ПІДПРИЄМСТВА……...14**

Сарахман Ксенія Ігорівна **АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ…….…….17**

Фоменко Ганна Григорівна **СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ……...20**

Менеджмент. Маркетинг

Винниченко Наталія Володимирівна **ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНІСЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ……25**

Голік Вікторія Вікторівна **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ……...26**

Грош Вячеслав Володимирович **БАНКІВСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ……..29**

Євтушенко Ганна Валентинівна, Об'їздова Олександра Володимирівна **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДОМОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ……..…31**
Літинська Валентина Анатоліївна **ПРАЦЯ ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ……..…...….33**

Слободенюк Аліна Олександрівна **МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ…….…..35**

Облік, статистика і аудит

Мурсалімова Олександра Вадимівна **ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОБЛІКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОПРОДУКТАМИ……...…….39**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

Бабкіна Євгенія Юріївна, Мороз Ольга Іванівна **КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИНЦИПІВ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ……..…42**

Борисюк О.В., Ковальчук І.І., Федік Б.В., Шуб`як О.Р. **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ……..44**

Грош Вячеслав Володимирович **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ…….……46**

Ісаєва Олена Володимирівна **СКЛАД ІНВЕСТОРІВ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ…….……..48**

Комолікова Олена Олександрівна **УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ…….……..50**

Могильна Наталія Сергіївна **РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ……...……52**

Петренко Євгенія Станіславівна **ЗАЛУЧЕННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ПРОЦЕСІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ……...……53**

Савлук Сергій Михайлович **БАЗОВІ ОПОРИ СТАБІЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ…….……..55**

Скопець Олександр Вікторович **ПРОБЛЕМА НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ В ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ ПІД ЧАС ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ……58**

Цуркан Юлія Іванівна **ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ……61**

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

Костюченко Ольга Сергіївна, Гайдамака Олена Валеріївна, Лаврик-Слісенко Людмила Петрівна **ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ……..64**

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

Білицька Анастасія Василівна, Дем`яненко Інна Вікторівна **ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ…….66**

Грішина Єлізавета Олексіївна **ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…….…..71**

Крупська Вікторія Олександрівна **ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ВИДУ ІННОВАЦІЙ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ……..……..74**

Світова економіка та міжнародні відносини

Орещенко Павло Олександрович **ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ……...…….77**

Економічна наука та освіта

Березовенко Людмила Володимирівна **СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НА ПІДГОТОВКУ ВІЙСЬКОВИХ ФАХІВЦІВ У ВИЩИХ ВІЙСЬКОВИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ МІНІСТЕРСТВА**

ОБОРОНИ УКРАЇНИ……..…80

УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМИ РЕЗЕРВАМИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Бабкіна Євгенія Юріївна
викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Бугайова Інна Анатоліївна
викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Сучасний ринок висуває тверді фінансові й економічні вимоги, об'єктивність яких орієнтує підприємство на ефективну і рентабельну діяльність. Тому неодмінною умовою результативної діяльності підприємства є повне використання внутрішніх можливостей підприємства, а отже, питання пошуку та управління резервами здобувають статус першочергових.

Дослідженню різних аспектів управління підприємством та забезпечення його сталого розвитку присвячено праці багатьох науковців та практиків. Суттєвий вплив на становлення сучасних вітчизняних концепцій управління підприємством зіграли роботи закордонних дослідників: Х. Андерсона, И. Ансоффа, Р. Акоффа, М. Мескона, М. Харрисона. Багатогранність цих питань з різних боків досконало розкрита у роботах вітчизняних сучасних авторів. Так, діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства всебічно розкрита у роботах Кострико Л.А.; стратегічне управління конкурентноздатним потенціалом підприємства вивчено у працях Воронкової А.Э.; управління прибутком опрацьовано Бланком І.А., Марковою Г.В., Савчуком В.П.; управління витратами розглянуто у Котлярова С.А., Лібермана І., Мишина Ю.А. та інших. Але проблемі управління внутрішніми резервами підприємства у сучасній навчальній та періодичній літературі приділено недостатньо уваги.

Проведений аналіз статистики країни та регіону за останні роки дозволив виділити наступні передумови управління резервами підприємства. По-перше, повне використання наявного потенціалу підприємства. Темпи зростання виробництва недостатні і не досягли рівня 90-х років. Це свідчить про недозавантаження потужностей підприємств, розрив між потенційними можливостями вітчизняного виробництва й рівнем їх фактичного використання, що веде до утворення резервів і необхідності управління ними. По-друге, необхідність підвищення ефективності виробництва. Переважна частка збиткових та низькорентабельних підприємств у промисловості України, високий

рівень операційних витрат на одиницю реалізованої продукції змушує звернути увагу на проблему підвищення ефективності діяльності перш за все за рахунок росту рівня використання внутрішньогосподарських резервів. По-третє, забезпечення конкурентоспроможності підприємства. В умовах кризового стану вітчизняних промислових підприємств гостро постає питання їх конкурентоспроможності та своєчасної адаптації до змін конкурентного середовища. Неконкурентоспособність української продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках є одним із головних факторів, які зумовили докорінний спад виробництва. Перед підприємством стоїть проблема формування сталих конкурентних переваг на основі координування можливостей з потенціалом та невикористаними резервами. По-четверте, потреба зниження ресурсоємності продукції. Високий рівень операційних витрат та надмірні матеріальні витрати у їх структурі сприяють пошуку резервів їх скорочення. Уваги набуває раціональне використання ресурсів, попередження їх втрат та усунення причин, які їх визивають, дотримання режиму економії. По-п'яте, необхідність вдосконалення управління та організації виробництва. Принципові зміни в економіці країни з переходом до ринку та особливості трансформаційного періоду зменшили зацікавленість питанням внутрішньогосподарських резервів підприємств. Але необхідність підвищення ефективності діяльності змушують згадати про них. Тому першочерговим напрямком поліпшення управління виробництва виступає механізм управління внутрішніми резервами підприємства.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315с.
2. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація. Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2002. – 560с.

ОЦІНКА СУКУПНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ВИТРАТ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Калініченко Олександр Володимирович
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

Будь-яке виробництво – це процес споживання енергії. Якщо є джерела енергії, то виробництво можливе, немає їх – неможливе взагалі.

Рослинництво є галуззю сільськогосподарського виробництва, в якій відбувається процес перетворення сонячної радіації на потенційну енергію органічної речовини. При цьому використовуються такі види енергії: поновлювана (сонячна енергія, енергопотенціал ґрунту, температура повітря і ґрунту); непоновлювальна (енергетичні ресурси – бензин, дизельне паливо, електроенергія; енергія, уречевлена в мінеральних та органічних добривах, пестицидах; енергія, уречевлена в насінні; енергія, уречевлена в техніці та обладнанні; енергія, уречевлена в будівлях та спорудах); енергія живої праці.

Автором розроблена оцінка сукупних енергетичних витрат та показники енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва.

Прямі енергетичні витрати на виробництво продукції рослинництва враховують енерговитрати на рівнях їх придбання (залучення), безпосередньо виробничого процесу та реалізації:

$$E_{пр} = \sum_{i=1}^{n}(E_{di} + E_{mi} + E_{zi} + E_{ui}), \qquad (1)$$

де $E_{пр}$ – прямі енергетичні витрати на виробництво продукції рослинництва, МДж; E_{di} – витрати енергії, уречевленої у паливно-мастильних матеріалах, електроенергії, МДж; E_{mi} – витрати енергії, уречевленої у насінні, мінеральних та органічних добривах, засобах захисту рослин, МДж; E_{zi} –витрати енергії живої праці, МДж; E_{ui} – витрати енергії, уречевленої в основних засобах виробництва, МДж.

Непрямі енергетичні витрати на виробництво продукції рослинництва визначаються як сукупність витрат енергії управлінського та обслуговуючого персоналу, засобів на забезпечення діяльності вказаної категорії працівників, на обслуговування виробничої та соціальної інфраструктури:

$$E_{непр} = \sum_{i=1}^{n}(E_{si} + E_{yi} + E_{di}), \qquad (2)$$

де $E_{непр}$ – непрямі енергетичні витрати, МДж; E_{si} – витрати енергії управлінського та обслуговуючого персоналу, МДж; E_{yi} – витрати енергії на засоби утримання управлінського та обслуговуючого персоналу, МДж; E_{di} – витрати енергії на обслуговування виробничої та соціальної інфраструктури, МДж.

Сукупні енергетичні витрати на виробництво продукції рослинництва:

$$E_c = E_{пр} + E_{непр}, \qquad (3)$$

де E_c – сукупні енергетичні витрати на виробництво продукції рослинництва, МДж; $E_{пр}$ – прямі енергетичні витрати на виробництво продукції рослинництва, МДж; $E_{непр}$ – непрямі енергетичні витрати, МДж/га.

Для оцінки енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва слід використовувати показник енергетичного прибутку на 1 га посівної площі, який розраховується як різниця між сукупною енергією, накопиченою в продукції урожаю, що приведена до стандартної вологості та енергетичними витратами на виробництво продукції:

$$Пр_e^{1га} = Вр_e^{1га} - В_e^{1га}, \qquad (4)$$

де $Пр_e^{1га}$ – енергетичний прибуток, МДж/га; $Вр_e^{1га}$ – сукупна енергія, накопичена в продукції урожаю, зібраного з 1 га посівної площі, що приведена до стандартної вологості, МДж/га; $В_e^{1га}$ – енергетичні витрати на 1 га посівної площі, МДж/га.

Коефіцієнт енергетичної ефективності розраховується як співвідношення кількості енергії, яка міститься у виробленій продукції рослинництва, до кількості непоновлюваної енергії, витраченої на її виробництво:

$$К_{ее} = \frac{Е_{пр}}{Е_с}, \qquad \textbf{(5)}$$

де $К_{ее}$ – коефіцієнт енергетичної ефективності; $Е_{пр}$ – сукупна енергія, накопичена у виробленій продукції, МДж; $Е_с$ – сукупні витрати енергії на виробництво продукції, МДж.

Зміни у технології виробництва продукції рослинництва доцільні лише тоді, коли коефіцієнт енергетичної ефективності більше одиниці ($К_{ее} < 1$ – виробництво неефективне; 1 – 2 – низький рівень ефективності; 2 – 3 – середній; 3 – 3,5 – вище середнього; $К_{ее} > 3,5$ – високий).

Основними чинниками, що визначають енергетичну ефективність виробництва продукції рослинництва, є: біокліматичні умови (фотосинтезуюча активна радіація, вміст гумусу в ґрунті, кількість опадів, температурний режим, властивості сортів та гібридів, що використовуються); технологічні чинники (система сівозмін, система обробітку ґрунту, система удобрення, система боротьби зі шкідниками та хворобами); рівень технічного забезпечення (система машин і обладнання, технічний стан засобів виробництва, матеріально-технічне забезпечення); організаційно-економічні чинники (рівень кваліфікації працівників, планування виробництва, організація виробництва, облік і контроль, мотивація працівників).

Отже, енергетична оцінка витрат і результатів виробництва продукції рослинництва дозволяє порівняти та оцінити різні технології виробництва, обрати оптимальний варіант раціонального використання природних і матеріальних ресурсів та максимального виробництва продукції на основі енерго- та ресурсозбереження.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мельник Алена
студентка Днепропетровского університета имени Альфреда Нобеля

Шалыгина Екатерина
студентка Днепропетровского університета имени Альфреда Нобеля

Специфика современных рыночных отношений таит в себе множество опасностей для всех субъектов хозяйственной деятельности и все более актуальным и важным вопросом становится вопрос экономической безопасности предприятия.

Экономическая безопасность – это состояние защищенности предприятия от негативного влияния внешних и внутренних экономических угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей предприятия в целом.

Существует система экономической безопасности предприятия (СЭБ) – это комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия.

Основной смысл подобной системы состоит в том, что она должна носить опережающий характер, а основными критериями оценки ее надежности и эффективности являются:

– обеспечение стабильной работы предприятия, сохранности и приумножения финансов и материальных ценностей;

– предупреждение кризисных ситуаций;

– защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;

– сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование развития обстановки;

– изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу;

– недопущение проникновения на предприятие структур экономической разведки конкурентов и лиц с противоправными намерениями;

– добывание необходимой информации для выработки наиболее оптимальных управленческих решений по вопросам стратегии и тактики;

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде.

В режиме устойчивого функционирования предприятие, при решении задач своей экономической безопасности, акцентирует главное внимание на поддержании нормального ритма производства и сбыта

продукции, на предотвращении материального и финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям.

Производственная сфера эффективно работающего предприятия не является источником экономической опасности, если она своевременно подвергается необходимой модернизации.

В кризисные периоды развития наибольшую опасность представляет разрушение его потенциала. Ресурсы для поддержания, предприятие может приобретать только исходя из результатов своей деятельности, а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты, поэтому и следует беспокоиться об этом заблаговременно.

В процессе функционирования службы безопасности значительную роль играет грамотная расстановка кадров, распределение прав, полномочий и степени ответственности, взаимодействие с правоохранительными органами, что позволяет обеспечить ее эффективную работу.

Также важным фактором повышения эффективности деятельности СЭБ является система стимулирования работников в зависимости от итогов работы, быстрого выполнения поставленных задач и т.д..

Таким образом, хорошо налаженная СЭБ может предотвратить и помочь преодолеть руководству предприятия трудности возникшие перед ним даже в самые не простые времена.

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Мягких Ірина Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного авіаційного університету

Фінансовий менеджмент — це система управління фінансами підприємства, яка включає прийняття фінансових рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства, а також фінансовими відносинами, які виникають у процесі руху фінансових ресурсів [3, с.10]. Функції фінансового менеджера стосуються усіх сторін діяльності підприємства - операційної, інвестиційної і, звичайно, фінансової. У цьому виявляється взаємозв'язок фінансового управління та економічних процесів на підприємстві.

Під економічним процесом будемо розуміти сукупність послідовних дій для отримання економічного продукту, тобто того, що створюється економікою та в економіці. Бізнес-процеси можна в певному розумінні вважати частинним випадком економічних процесів. Тому на бізнес-процеси можна розповсюдити підходи для економічних процесів (наприклад, із точки зору їх результативності та пов'язаних із нею питань), і, навпаки, розглядаючи економічні процеси, можна узагальнити на них методи та прийоми, що застосовуються при дослідженні бізнес-процесів (наприклад, при класифікації останніх тощо).

Економічні процеси можна розрізняти із залежності від різних ознак класифікаційного поділу (за принципом поділу): 1) за кількістю охоплених ланок; 2) у відповідності з початковим та кінцевим статусом; 3) за предметною областю; 4) за масштабом; 5) за відношенням до основного економічного продукту суб'єкта господарювання; 6) за стадіями виробничого циклу економічного продукту.

Будь-який економічний процес має певний результат, за яким фінансовий менеджер може оцінити ефективність раніше прийнятих рішень. Сама ефективність як економічна категорія повинна мати кількісну і якісну характеристику. Кількісною характеристикою при найбільш загальному підході може слугувати обсяг випущеної продукції (наданих послуг).

Продукцією є вартість відповідного продукту у грошовому обчисленні. З кожним економічним процесом пов'язані відповідні результативні величини: валова (сукупна) продукція, чиста продукція, матеріальні затрати, кінцева продукція. З точки зору кінцевих результатів часто виникає необхідність досліджувати не лише певний економічний процес у цілому, але і його відповідні підпроцеси (складові частини). Якісну сторону ефективності економічних процесів на підприємстві, на нашу думку, може виражати співвідношення «затрати-випуск».

Валова продукція є економічною категорією, котра характеризує процес із точки зору як результату, так і сукупних затрат. Безпосередніми складовими валової продукції є чиста продукція і матеріальні затрати.

Матеріальні затрати характеризують економічний процес із точки зору затратності. Матеріальні затрати можна розбити на дві частини: частину, що припадає на частку матеріальних затрат у валовій продукції, та частину, що припадає на частку чистої продукції у валовій. Перша з них характеризує економічний процес з точки зору затрат, що припадають на частку матеріальних затрат у валовій продукції, а друга - із точки зору процесу як затрат, що припадають на частку чистої продукції у валовій. Кінцева продукція є економічною категорією, що

характеризує економічний процес із точки зору як результату, так і частини затрат, що відповідають частці чистої продукції у валовій.

Виходячи з необхідності дослідження фінансового менеджменту з погляду його кінцевих результатів, можна сформулювати закони, пов'язані зі складовими результативності економічного процесу: закон створення кінцевого продукту економічного процесу - твердження, згідно з яким зміна (збільшення або зменшення) кінцевої продукції (тобто вартості кінцевого продукту) економічного процесу відповідним чином залежить від зміни чисто продукції у валовому продукті та зміни частки матеріальних затрат у ньому; закон зміні ефективності економічного процесу - твердження, згідно з яким зміна (збільшення або зменшення) рівня ефективності управління відповідним чином залежить від зміни його кількісної та якісної складових частин; закон зміни результативності - твердження, згідно з яким зміна (збільшення або зменшення) рівня результативності економічного процесу відповідним чином залежить від зміни його кінцевої продукції та ефективності процесу.

Частинними випадками сформульованих законів є закон створення кінцевого продукту і процесу праці, закон зміни ефективності праці, закон зміни результативності праці. Однак, уся система управління економічними процесами не буде ефективною без наявності та вмілого використання інформації. Систему обробки даних для забезпечення потреб усіх рівнів менеджменту інформацією для прийняття рішень називають управлінською системою підтримки рішень. Фінансова інформація, основу якої здебільшого складають дані, сформовані в обліковій системі,- найважливіша складова управлінської інформації.

Враховуючи особливості класифікації та формування фінансового результату підприємства, досі залишається низка невирішених питань, які стосуються відповідності певних показників, що формують фінансовий результат, міжнародним вимогам. Зокрема, міжнародні стандарти передбачають дотримання принципу відповідності, згідно з яким витрати відображаються у тому періоді, коли очікується отримати доходи. У вітчизняній системі обліку витрати відображаються після виконання певних вимог щодо складання документації (особливо податкової). Вимоги до наявності необхідної документації часто не дозволяють українським підприємствам обліковувати всі операції, які відносяться до певного періоду.

Проблемним питанням, яке сприяє податковому тиску на підприємства, залишається визначення та представлення у фінансовій звітності інформації про податок на прибуток. Даний податок у звіті про прибутки і збитки формату ЗПБО відображається після розрахунку прибутку і збитків від усієї господарської діяльності. Це положення

збігається з вимогами нової форми українського обліку за винятком того, що деякі витрати, які враховуються при визначенні фінансового результату до оподаткування відповідно до ЗПБО, в українській системі обліку розглядаються як використання прибутку. Тобто, на використання прибутку відносять витрати, які не зменшують оподатковуваний прибуток відповідно до міжнародних відносин.

Висновки. Таким чином, фінансовий менеджмент потрібен підприємству для розробки та прийняття рішень щодо залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, що безпосереднім чином визначає економічні процеси на підприємстві. Оперативність прийняття фінансових управлінських рішень у значній мірі залежить від інформаційного забезпечення процесу прийняття цих рішень. Для покращення поінформованості фінансового менеджера потрібно привести структуру та обсяги й зміст фінансових звітів до певної уніфікації із міжнародними стандартами, а також забезпечити таке формування й оцінку фінансової звітності, коли економічні події будуть гармонійно періодизовані.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В. Реструктуризація системи управління фінансовими ресурсами підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2001. — №11 — 12. — С. 17—26.
2.Economica.or.ua [Електронний ресурс] / Верба. В.А. Формування ринкової економіки. Зб. наук. праць ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана». 2009 http://economica.org.ua/2010/infozabezprozv/
3.Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. — К.: Знання, 2006. — 439 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ РІВНЯХ ПІДПРИЄМСТВА

Повшедний Сергій Володимирович
слухач магістратури Одеської державної академії будівництва та архітектури

Більшість сучасних підприємств, основною організаційною структурою яких є виробництво, належать до категорії складних систем. Ця обставина має бути врахована в аналізі бізнес-процесів підприємства, оцінці його економічної ефективності та управління.

Поняття «система» передбачає цілісність об’єкта, що складається з багатьох взаємопов’язаних та взаємодіючих елементів. Функціонування

цього об’єкта визначається сформульованими місією та цілями.Окрім цілісності система характеризується структурою, певними параметрами, зв’язками між її елементами та із зовнішнім середовищем. Більшість підприємств належить до багаторівневих ієрархічних структур з такими характерними рисами:

- автономність окремих підсистем;
- пріоритет вищих за рівнем підсистем порівняно з нижчими;
- керованість нижчих за рівнем підсистем з боку вищих.

З умови пов’язаності підсистем підприємства між собою, а також із системою-резидентом, випливають певні вимоги до відносин між підсистемами, що суттєво впливають на ефективність управління підприємством:

- необхідність чіткого узгодження цілей між рівнями підсистем та системою загалом;
- забезпечення інформаційної сумісності підсистем, можливості оперативної обробки та передавання даних у наступні ланки системи;
- застосування єдиної формалізованої структури інформації для документування, обліку та контролю функціонування підсистем і підприємства загалом;
- обробка інформації, що надходить у режимі реального часу.

Організація управління підприємством залежить від складності його структури, масштабу і виду діяльності, наявності зв’язків з іншими суб’єктами господарської діяльності. Для більшості підприємств характерні три основні види управління їх діяльністю: виробниче, організаційне та економічне.

Вуправління підприємством виокремлюють таки основні процеси:

- планування – визначення мети діяльності підприємства;
- організація – визначення і розподіл серед виконавців окремих завдань, повноважень та відповідальності;
- мотивація – створення умов, за яких виконавці сможуть і бажатимуть виконувати пропоновану їм роботу якнайкраще;
- аналіз і контроль – вимірювання та порівняння результатів наміченої діяльності із запланованими показниками, коригування діяльності у разі виявлених відхилень від плану.

Таким чином, управління підприємством відображає сукупність взаємопов’язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування і досягнення цілей підприємства.

Методи управління на підприємстві – це способи впливу на окремих виконавців та трудовий колектив загалом, необхідні для досягнення цілей підприємства. Оскільки методи управління спрямовані на людей, то основою класифікації цих методів є внутрішній зміст мотивів, якими

керується людина у процесі виробничої діяльності. Розрізняють економічні, соціально-психологічні та адміністративно-правові методи управління.

Система управління підприємством складається з певних елементів, структурованих по вертикалі і горизонталі залежно від взаємовідносин та взаємопідпорядкованості суб'єктів управлінського впливу. Удосконалення управління підприємством має відбуватися за такими основними напрямками:

- удосконалення організаційної структури управління підприємством;
- оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;
- удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами;
- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості продукції.

Удосконалення оргацізаційної структури підприємства означає насамперед встановлення оптимальної чисельності управлінського персоналу, а також чисельності працівників виробничих підрозділів згідно з виробничими завданнями та діючими нормативами.

Поліпшити систему планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства можна за допомогою широкого і всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів: інформаційних технологій та технологій управління. Насамперед це стосується системи організації фінансового менеджменту, бюджетування, управління фінансовими потоками та витратами.

Удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами має рухатися у напрямку більш раціональнішого використання всіх видів матеріальних ресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, регулювання виробничих запасів згідно з прогресивними нормами.

Список використаних джерел:

1. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т. Економіка підприємства – К. : Центр учбової літератури, 2010. - 304 с.
2. Економіка підприємства. За ред. Покропивного С.Ф. – К.: Хвиля-Прес, 2000.
3. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку: Посібник / МАУП. – К.: МАУП, 2005 – 80 с
4. Козловський В. О. Організація виробництва. Навчальний посібник. - Вінниця: ВНТУ, 2005. - 154 с.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сарахман Ксенія Ігорівна
аспірант Херсонського державного аграрного університету

Сьогодні перед суб'єктами господарювання гостро постають проблеми забезпечення життєздатності та пошуку джерел підтримки економічної стійкості бізнесу. Принципового значення набувають не тільки питання освоєння сучасних ринково-орієнтованих методів господарювання, але і розробка нових концепцій, підходів, методологій до стратегічного аналізу і управління економічною стійкістю.

З метою визначення та забезпечення належного рівня економічної стійкості на підприємстві та розробки відповідних заходів для управління нею об'єктивно необхідним є аналіз методів розрахунку даної економічної категорії. Оцінка економічної стійкості підприємства являє собою комплекс дій, що дозволяє виявити динаміку й тенденції зміни в часі показників, які характеризують результативність діяльності досліджуваного підприємства.

Проблеми обґрунтування методичного інструментарію та порядку проведення аналізу економічної стійкості в своїх роботах розглядають такі науковці, як Л.А. Костирко, В.А. Гросул, В.О Ареф'єва, І.В. Брянцева, І.В. Гончар, І.О. Бланк, Л.Г. Мельник, О.М. Новоселецький та інші.

Сьогодні існує значна кількість методик оцінки економічної стійкості підприємства, які можна об'єднати в три основні групи:

– побудовані на аналізі фінансового стану і визначення ймовірності банкрутства;

– засновані на принципах системного підходу з визначенням узагальненого (інтегрального) показника (середньої арифметичної, середньої геометричної, рейтингової оцінки та ін.) економічної стійкості, який включає оцінку різних структурних елементів (підсистем), що відображають окремі аспекти діяльності підприємства.

– використання відносних показників та вагових коефіцієнтів, розрахунок яких проводиться за допомогою експертних методів.

Методичне проведення аналізу рівня економічної стійкості включає в себе низку інструментів та алгоритмів аналітичних розрахунків. До основних етапів оцінки рівня стійкості підприємств відносимо:

- формування мети розрахунків та визначення системи узагальнюючих показників економічної стійкості;

- збір, систематизація та аналітична обробка інформаційних ресурсів (вихідної інформації), необхідних для розрахунку показників;

- розробка методології обчислення показників економічної стійкості підприємства та обґрунтування еталонних значень;

- розрахунок показників економічної стійкості згідно запропонованої методології;

- порівняння отриманих результатів з еталонними та аналіз результатів дослідження;

– розробка управлінських рішень щодо механізму забезпечення економічної стійкості досліджуваного підприємства.

Найбільшого поширення сьогодні набули оцінки рівня економічної стійкості підприємства з визначенням її узагальненого (інтегрального) показника. Прихильниками даної методики є О.М. Новоселецький [1], Л.В. Фролова та Т.В Кореніцина [2].

Досліджуючи категорію економічної стійкості, О.М. Новоселецький зазначає, що у виборі інтегрального показника необхідно орієнтуватися на те, щоб він забезпечував порівнянність її деталізованих критеріїв, простоту методики розрахунку, яка ґрунтується на даних, що є загальнодоступними, а також можливість її широкого використання. Для кількісної оцінки рівня економічної стійкості використовується наступна формула інтегрального показника:

$$S_c = \sum_{m}^{M} a_m S_m, \qquad (1.1.)$$

де Sc – значення рівня економічної стійкості; Sm – значення m-ої складової економічної стійкості підприємства; M – кількість складових економічної стійкості підприємства (M=1,m); am – питома вага m-ої складової у загальному показнику, що визначається експертним шляхом, причому Σam = 1. Оцінка рівня стійкості кожної підсистеми Sm економічної системи з урахуванням вагомості (пріоритетності) кожного з обраних деталізованих показників (критеріїв) розраховується наступним чином:

$$S_m = -1 + \prod_{i}^{n} (1+K_{ij})^{ki}, \qquad (1.2.)$$

де Sm - ненормалізований показник кількісної оцінки стійкості підсистеми Sm; Kij – розраховане значення деталізованого показника (коефіцієнта) підсистеми Sm; ki – питома вага кожного деталізованого показника, причому Σki = 1; n – кількість деталізованих критеріїв економічної стійкості підприємства.

Для коректного відображення значення інтегрального показника рівня економічної стійкості підприємства, автором проводиться нормалізація кожної складової Sm. Нормалізація показника Sm, враховуючи, що показники рівня стійкості підсистем підприємства матимуть позитивний інгредієнт, здійснюється наступним чином:

$$S_m = (S_m - \min S_m)/(\min S_m - \max S_m), \quad (1.3.)$$

де minSm (0 ≤ minSm ≤1) - мінімальне кількісне значення m-го показника, maxSm (maxSm = 1) - максимальне кількісне значення m-го показника.

Дана методика дає можливість виявляти чинники, які як підвищують, так і знижують рівень економічної стійкості підприємства [1].

Л.В. Фролова та Т.В Кореніцина пропонують методологічний підхід до інтегральної оцінки економічної стійкості торговельного підприємства будувати на основі заздалегідь встановлених пріоритетів дослідження об'єкта, а саме показників ефективності операційної діяльності. Підтримання високого рівня ефективності управління операційної діяльності на підприємстві обумовлено трьома основними аспектами: забезпечення формування позитивного фінансового результату від реалізації (рентабельність реалізації), забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства (рентабельність ресурсів) та обґрунтованість витрат операційної діяльності (рентабельність витрат). Така модель ключових індикаторів ефективності управління економічною стійкістю на підприємстві дозволяє сформувати систему факторних оцінок, яка включає три цільові підсистеми: підсистему X, яка включає показники забезпечення фінансових результатів від операційної діяльності (рівень чистого торгового доходу від реалізації, рентабельність продажів та маржинальна рентабельність), підсистему Y, до якої відносять показники ефективності використання ресурсного потенціалу (оборотність оборотних активів, фондовіддача основних фондів та продуктивність праці), а також підсистему Z, що включає показники обґрунтованості витрат торговельної діяльності (коефіцієнт витратовіддачі за витратами обігу, коефіцієнт витратовіддачі за витратами на оплату праці та рентабельність витрат обігу).

Для розрахунку інтегральної оцінки економічної стійкості (P) застосована наступна формула:

$$P = 1/n*(\Sigma\alpha_i * P_{oj}/P*_j), \quad .. \quad (1.4.)$$

де n – кількість показників, що використовуються при розрахунку інтегральної оцінки; αj – коефіцієнт вагомості j-го показника факторних оцінок економічної стійкості; Poj – рівень реалізації j-го показника факторних оцінок економічної стійкості; P*j – еталонна оцінка j-го показника факторних оцінок економічної стійкості.

Вагомість показників встановлюється методом експертних оцінок шляхом анкетування робітників певного підприємства. При цьому слід дотримуватися виконання наступної умови: $0 < \alpha j \leq 1$ [2].

Дослідивши запропоновану методику бачимо, що інтегральна оцінка економічної стійкості підприємства дозволяє оцінити як загальний рівень стійкості на основі розробленої шкали, так і окремі її елементи. Такий

метод доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використання вже існуючих методів оцінки та системи показників, а також дає змогу порівнювати показники з різною розмірністю та ознаками. Значення інтегральних показників можна використовувати для обґрунтування управлінських рішень, для оцінки ефективності їх реалізації на рівні всіх суб'єктів господарювання.

- Отже, необхідність комплексного підходу оцінки економічної стійкості зумовлена тим, що сучасні підприємства є складною системою, до складу якої входить ряд таких підсистем, як виробничо-технічна, організаційна, соціальна, економічна, інформаційна, екологічна та адміністративно-правова. Варто зауважити, що при визначенні рівня економічної стійкості певної підприємницької структури важливо враховувати особливості тієї галузі, в межах якої вона здійснює свою господарську діяльність.

Список використаних джерел:

1. Новоселецький О. М. Моделювання стійкості функціонування підприємства з урахуванням ризику: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.11 – Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / О.М. Новоселецький; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". – К., 2008. – 18 с.
2. Фролова Л. В., Кореніцина Т. В. Інтегральна оцінка економічної стійкості торговельних підприємств Донецької області / Сборник научніх трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции под. ред. Куприенка С.В., том 19, випуск 2, 2012 рік, с. 80-85.

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Фоменко Ганна Григорівна
аспірант Донецького університету економіки та права

Соціальний захист працівників є показником соціальної відповідальності підприємств, установ, профспілкових організацій та держави. Розвиненість системи соціального захисту працюючого населення формує авторитет держави в межах країни та на міжнародному рівні. Тільки соціально захищені працівники здатні ефективно працювати на користь суб'єктів господарювання та держави. Останнім часом, питання соціального захисту працівників стоять особливо гостро, що пов'язано з розвитком інтеграційних процесів та прийняттям Україною міжнародних стандартів та вимог до ведення бізнесу. Забезпечення гідних

умов праці та відпочинку, адекватного заробітку витраченим зусиллям та формування довіри працівників до керівництва, впевненості у завтрашньому дні є не менш важливими питаннями ніж отримання прибутку та оптимізація витрат.

Аспекти соціального захисту працівників як на державному рівні так і на рівні підприємства все частіше висвітлюються в роботах науковців, молодих вчених, журналістів та політиків. Соціальний захист працівників тісно пов'язаний з такими питаннями як соціальна відповідальність бізнесу, соціальна політика держави і підприємства та соціальні витрати. Соціальний захист населення досліджували у своїх роботах такі економісти як Н.П.Борецька, З.С.Варналій, Л.І.Вороніна, Н.С.Іщенко [1], які приділили більше значення визначенню соціального захисту та його реалізації на державному рівні. У розвиток теорії та практики соціального захисту працівників на рівні підприємства значний вклад зробили В.Сапко, В.Пархоменко [12] та Т.О.Стрибулович [13], які у своїх роботах розглядали соціальні витрати підприємства, зокрема вітчизняний та зарубіжний досвід ідентифікації соціальних витрат, О. Пацула [9], яка досліджувала соціальні витрати підприємства та розробила їх класифікацію, Л.Прийма [11] особливу увагу приділила структурі соціального пакета підприємств. Питання соціальної відповідальності бізнесу висвітлені в працях Е.В. Воловодові, Е.Д.Прогнимак, А.В.Ищенко [3], виділені мотиви добровільної соціальної відповідальності бізнесу, С.В. Мельник [8] особливу увагу приділив зарубіжним моделям управління, И.П.Булєєв, Н.Ю.Брюховецька, Е.В.Черних [2] розглядали теорію та практику соціальної відповідальності в Україні.

Аналізуючи різноманітність існуючих визначень соціального захисту працівників пропонованих науковцями, публіцистами та політиками можна запропонувати узагальнене поняття – соціальний захист працівників – це система заходів направлений на забезпечення відтворення праці, стимулювання професійної діяльності та забезпечення безпечного та гідного рівня життя, створення умов для духовного розвитку, які носять як законодавчо закріплені гарантії так і індивідуальні, які забезпечується такими соціальними інститутами як держава, профспілки, союзи та асоціації підприємств, неприбуткові організації та окремими особами – правозахисниками.

Соціальний захист працівників охоплює три основні складові: соціальне страхування, соціальні послуги та соціальне забезпечення. Відповідно до Закону України «Про соціальні послуги» [5] соціальні послуги це – комплекс засобів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем. До соціальних послуг на підприємстві можна віднести:

допомогу при народженні та на поховання; допомога при настанні інвалідності чи отриманні травми на виробництві; витрати на навчання, оздоровлення чи лікування працівників; оплату сніданків та інші напрями пов'язані з забезпеченням потреб працівників пов'язаних з трудовою діяльністю та відтворенням фізичних та розумових здібностей персоналу. Основними формами надання соціальних послуг є матеріальна допомога та соціальне обслуговування. Підприємства, які мають розширену соціальну інфраструктуру здебільшого соціальні послуги надають у формі соціального обслуговування, а саме можливості користування на пільгових умовах об'єктами соціальної інфраструктури (закладами громадського харчування, оздоровчо-лікувальними закладами, спорткомплексами, домами культури). Соціальні послуги є показником соціальної відповідальності підприємства перед працівниками та суспільством, чим більше таких послуг тим більш конкурентоспроможне підприємство на ринку праці. Однак, головним напрямом соціального захисту лишається соціальне страхування. Питома вага витрат на соціальне страхування складає не менше 37% фонду оплати праці, що обумовлено законодавством, крім того податковим кодексом передбачено зменшення оподатковуваного прибутку на суму внесків сплачених на користь працівників за недержавним пенсійним страхуванням чи іншими видами страхування в певних межах [10]. Третьою складовою соціального захисту є соціальне забезпечення працівників. Під соціальним забезпеченням зазвичай розуміється система суспільно-економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття, нещасний випадок на виробництві тощо). Основу соціального забезпечення складає підтримка населення в разі настання страхового випадку. Під видами соціального забезпечення розуміються соціальні виплати, пільги, послуги, надані непрацездатним громадянам безкоштовно, чи на пільгових умовах за рахунок спеціальних джерел фінансування. Однак соціальне забезпечення працівників суб'єктами господарювання передбачає дещо інші заходи. Соціальне забезпечення працюючих на рівні підприємства направлено, окрім підтримки у разі настання страхового випадку, на задоволення соціальних потреб працівників, а саме у безпечних умовах праці, можливості відтворення фізичних сил, професійному та культурному розвитку. Основною категорією витрат, яка відноситься до соціального забезпечення працівників є витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури. Податковим кодексом України передбачається можливість зменшення оподатковуваного прибутку на суму витрат на утримання таких об'єктів з певними умовами. Другою складовою соціального забезпечення за розміром витрат є витрати на охорону праці, які регулюються законом

України «Про охорону парці» [4] та кодексом законів про працю [6] . Кожен працівник відповідно до Конституції України [7] має право на безпечні умови праці, обов'язок за виконання яких покладено на суб'єктів господарювання. Метою здійснення цих витрат є покращення умов праці, зниження рівня травматизму, скорочення робочих місць з небезпечними та шкідливими умовами, шляхом модернізації виробництва та заміну людського труда механічним та зрештою скорочення витрат в результаті настання страхових випадків виробничого характеру.

Структура витрат на соціальний захист працівників включає представлені вищі складові, а саме: соціальне забезпечення, соціальне страхування, соціальні послуги. Обсяг витрат на кожну складову суттєво відрізняються на різних підприємствах. Промислові підприємства України переважно утримують на балансах об'єкти соціальної інфраструктури, якими користуються працівники, в той час як у сфері надання послуг, соціальний захист працівників узагальнено у соціальному пакеті. Зазвичай, послуги соціального характеру представлені у соціальному пакеті більш різноманітні порівняно з послугами отриманими користувачами соціальної інфраструктури підприємств, що обумовлено специфікою діяльності. Однак, незалежно від виду діяльності, витрати на соціальний захист працівників є витратами на перспективу, здійснення яких може забезпечити більше переваг соціально-економічного характеру порівняно з розміром витрачених коштів.

Список використаних джерел:

1. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: монографія / Н.П.Борецька, З.С.Варналій, Л.І.Вороніна, Н.С.Іщенко. – Донецьк: Янтра, 2001. – 352 с.
2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монографія / И.П.Булеев, Н.Е.Брюховецька, Е.В.Черних. – Донецьк: ДонУЭП. – 2008. – 137 с.
3. Воловодові Е.В. Социальная ответственность бизнеса как фактор стабилизации общества / Е.В.Воловодові, Е.Д.Прогнимак, А.В.Іщенко // Економіка промисловості. – 2006. – №3(34). – С.235-242.
4. Закон України «Про охорону парці» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 49. – С.668.
5. Закон України «Про соціальні послуги» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 45. –С.358.
6. Кодекс законів про працю України // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971. – №50. – С.375.
7. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141

8. Мельник С.В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С.В. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – №5. – С.71-73.
9. Пацула О. Соціальні витрати підприємства та їхня класифікація / О.Пацула // Вісник КНТЕУ. – 2006. – №3. – С. 26.
10. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 13-14. – С. 112.
11. Прийма Л. Соціальний пакет: складові, облік, оподаткування / Л.Прийма //Дебет-Кредит. – 2006. – №44,46. – 34.
12. Сопко В.В. Бухгалтерський облік у підприємницькій діяльності / В.В.Сопко, В.Н.Пархоменко. – К.: Техніка, 1993. – 222 с.
13. Стрибулевич Т.О. Зарубіжний та вітчизняний досвід ідентифікації соціальних витрат в обліково-аналітичних системах / Т.О.Стрибулевич // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С.186-188.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНІСЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Винниченко Наталія Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент, ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

На сучасному етапі економічного розвитку країни функціонування вітчизняних підприємств пов'язане зі значною кількістю непередбачуваних обставин, які суттєво впливають на результати його діяльності. Досить часто такий вплив призводить до виникнення додаткових витрат або до суттєвих відхилень від запланованих показників. Все це сприяє розробці нових та удосконаленню існуючих підходів в управлінні підприємством, серед яких особливе місце займає саме контролінг.

Питанням контролінгу в економічній літературі приділяється значна увага, проте окремі аспекти проблеми його впровадження залишаються не вирішеними. Так зокремаоднією із проблем залишається недосконалість існуючої концепції контролінгу, що в першу чергу нерозривно пов'язане з реалізацією закордонногодосвіду здійснення контролінгу. Виходячи з цих положень проблемним для використання залишається і понятійний апарат. Так, до сьогодні ведеться дискусія щодо співвідношення таких базових понять як: контролінг, управлінський облік, внутрішній контроль. Така неоднозначність в понятійному апараті викликає ряд труднощів і на практиці, зокрема, яку форму має набути модель контролінгу на вітчизняних підприємствах та як узгодити всі організаційні питання щодо її впровадження. Дискусійними при дослідженні зазначених питань залишаються зокрема питання визначення посадових обов'язків працівників служби контролінгу та взаємоузгодженості цих посадових обов'язків з загальним розподілом обов'язків по підприємству. Досить часто виникають труднощі з вибором правильного інструментарію при впровадженні системи контролінгу в діяльність вітчизняних підприємств. Оскільки одним із інструментів, які використовуються при проведенні контролінгу на підприємстві, є система показників, то відповідно важливим при цьому є правильний їх вибір. Як зазначає С.Л. Виноградов «система показників слугує свого роду системою координат, в якій ставиться мета у вигляді цільових значень показників, а план дій відбивається як траєкторія руху до мети, розгорнута в часі».На сьогодні

питання вибору таких показників залишається відкритим для багатьох вітчизняних підприємств.

Наступною проблемою з якою зустрічаються вітчизняні підприємства є проблема формування ефективного інформаційного забезпечення на підприємстві, яке б дозволило керівництву приймати своєчасні та виважені управлінські рішення. В свою чергу, чим більший ефект буде отриманий від формування такого інформаційного забезпечення, тим більша буде ймовірність правильного сприйняття системи контролінгу на підприємстві та її адаптації в його структурі. Крім того слід пам'ятати, що при впровадженні системи контролінгу окрім миттєвого слід очікувати і відстрочений ефект, який в свою чергу може впливати на загальну картину в діяльності підприємства. Якщо говорити про контролінг як складову системи управління підприємством, то слід відзначити, що він має бути реалізований і задокументований як перелік певних процедур, що в свою чергу на практиці викликає ряд труднощів.

Таким чином, розглядаючи досвід впровадження системи контролінгу в діяльність вітчизняних підприємств можна відзначити, що в більшості випадків вони не зовсім готові повністю використовувати її елементи, а впровадження її частково, не дозволяє в повній мірі оцінити всі переваги від її використання.

Список використаних джерел:

1. Виноградов С. Л. Еволюція поглядів на контролінг [Електронний ресурс] / С.Л. Виноградов //Контролінг. – 2002. – № 2. –Режим доступа: http://alls.in.ua/29463-kontroling-yak-tehnologiya-menedzhmentu-zamitki-praktika.html

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Голік Вікторія Вікторівна
аспірантка Національного університету біоресурсів і природокористування України

Одним з найактуальніших завдань сучасного розвитку економіки України є досягнення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, забезпечення їх ефективного функціонування на довгострокову перспективу на засадах сталого розвитку. Цільова спрямованість на довгострокову конкурентоспроможність передбачає широкий спектр стратегічних заходів, оскільки потребує визначення ключових факторів успіху на перспективу та розробку відповідних заходів

щодо їхньої реалізації, що й забезпечує ефективна система стратегічного управління підприємством.

Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління підприємством зробили вчені: І. Ансофф, Д. Аакер, Д. Кліланд, М. Портер, Г. Мінцберг, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, О. С. Віханський, А. П. Градов, В. С. Єфремов, А. Е. Воронкова, З. Є. Шершньова, Г. І. Кіндрацька, О. В. Ставицький.

Згідно з наступним трактуванням науковців стратегічне управління - це:

- багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [7, с. 29];

- таке управління організацією, яке базується на людському потенціалі як основі організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює сучасні зміни в організації, які відповідають виклику оточення і дозволяють досягти конкурентних переваг, що в сукупності дозволяє організації виживати у довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей [2, с. 13].

- реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [1, с. 60];

- процес формування менеджментом стратегічного бачення, постановки цілей, розробки і реалізації стратегії, своєчасного корегування бачення, цілей, стратегії та реалізації [6, с. 36];

- діяльність, що забезпечує створення та підтримання стратегічної відповіності між цілями організації, її потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі [4, с. 26].

Мета стратегічного управління – це побудова такої динамічної системи, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, цілей та стратегій, розробку і виконання системи планів (як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів), удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою для підвищення його конкурентоспроможності та існування в довгостроковій перспективі [7, с.29].

Конкурентоспроможність – це визнана ринком сформована і реалізована конкурентноздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі послуги чи товару [3, с. 44].

Конкурентноздатність – сформований потенціал соціально-економічних систем, адекватний місії і обраним стратегіям, які можуть забезпечити високий рівень конкурентного статусу організаційних формувань, їх стійкість та динамізм розвитку. Конкурентноздатність – це

потенціал сформованих конкурентних переваг, які можуть бути реалізовані в процесі діяльності [3, с. 44].

Потенціал підприємства – здатність останнього та його системи менеджменту як відкритої соціально-економічної системи упереджувально формувати збалансований комплекс можливостей (конкурентних переваг) по задоволенню потреб споживачів та виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами згідно обраних сегментів ринку, забезпеченню сталого стратегічного розвитку суб'єктів діяльності, їх конкурентоспроможності, здатності завчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі [3, с. 44].

Організаційна взаємодія конкурентноздатності і конкурентоспроможності може сприяти забезпеченню конкурентостійкості соціально-економічних систем – стійкому розвитку, що задовольняє матеріально-духовні потреби сьогодення і створює умови для стійкого економічного розвитку в перспективі з врахуванням майбутніх ціннісних орієнтацій через механізми гармонізації людини з природою та у суспільстві [3, с. 46].

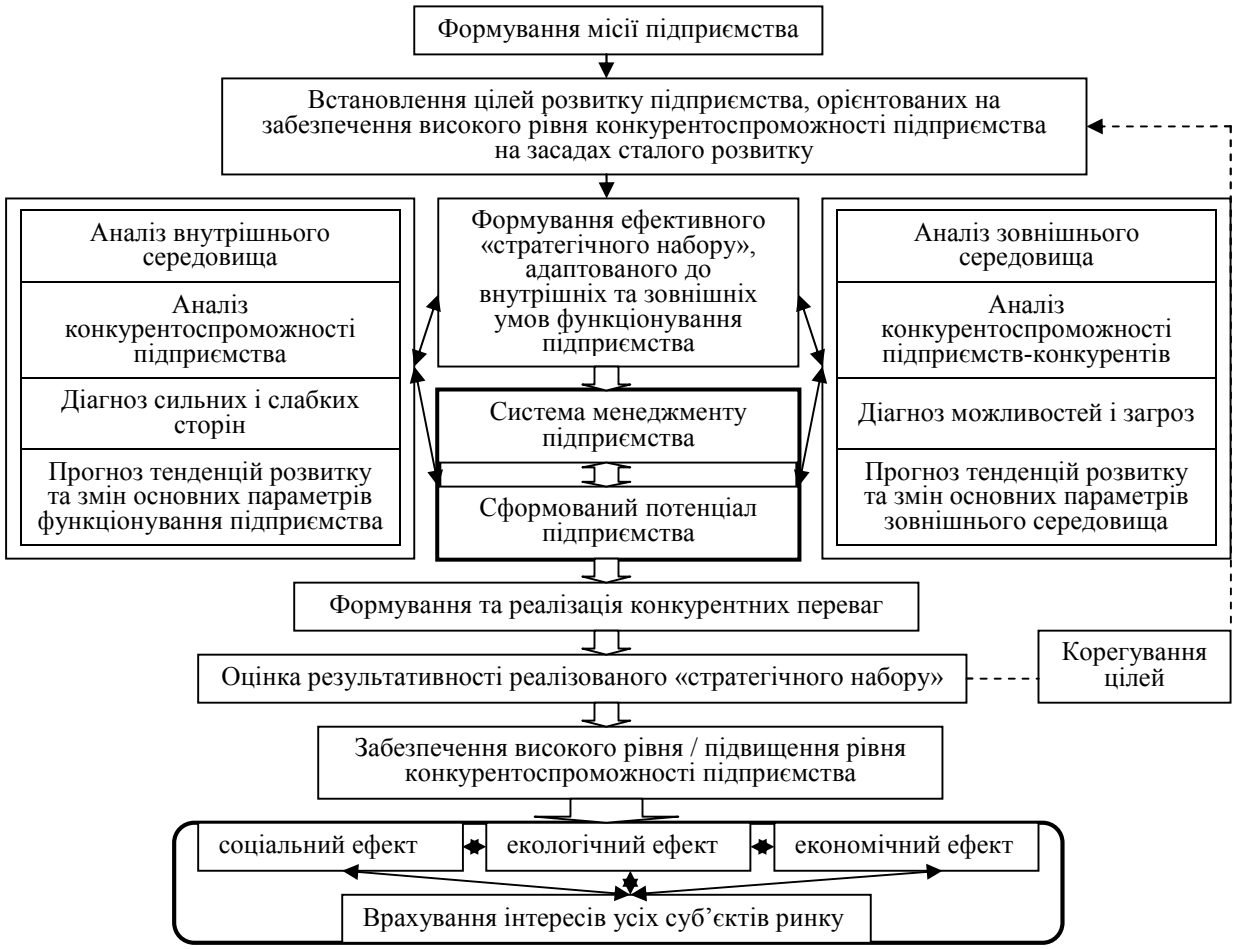

Рис. 1 Модель стратегічного управління, спрямованого на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на засадах сталого розвитку

Враховуючи означене, можна побудувати модель стратегічного управління, спрямованого на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на засадах сталого розвитку (рис. 1).

Запровадження системи стратегічного управління в Україні є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем. В основу цього процесу необхідно покласти наявний іноземний досвід в сфері стратегічного управління і забезпечити творче перенесення його, з урахуванням специфічних умов розвитку економіки України, на вітчизняні підприємства, щоб допомогти їм у становленні необхідних виробництв і зростанні їх ефективності [5, с. 46].

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И.; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Єкономика, 1989. – 519 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник – 2-е изд. перераб. и доп. / О.С. Виханский. – М.: Гардарика, 1998. – 296 с.
3. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): Монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко.– К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
4. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
5. Ставицький О.В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні [Електронний ресурс] / Ставицький О.В. // Ефективна економіка. – 2011. – №8. – Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=646.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратеги: учеб. для вузов; пер. с англ. А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

БАНКІВСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Грош Вячеслав Володимирович
студент магістратури Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля

У сучасних умовах розвитку недостатній рівень банківського менеджменту зумовлює погіршення надійності банківських установ. Специфіка банківського управління полягає в тому, що вони змушені

працювати в умовах нестабільної економіки. Це відбивається на управлінні банківським портфелем. Отже, питання організації банківської діяльності в сучасних умовах належать до найбільш актуальних.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів забезпечення ефективності банківського менеджменту для досягнення фінансової стабільності у діяльності банку та оптимізації фінансового управління в умовах невизначеності й ризику. Предметом дослідження є теоретичні та методичні аспекти банківського менеджменту в межах забезпечення фінансової стабільності банків України, об'єктом – процес банківського менеджменту.

Банківський менеджмент – це наука про ефективні системи управління банківськими процесами. Водночас управління припускає прогнозування можливих змін, пристосування до них та контроль [1].

Основними проблемами щодо забезпечення фінансової стабільності банків України є нестабільність економіки, політична напруженість, прагнення уникнути додаткових витрат, недостатній рівень капіталізації банків, незацікавленість акціонерів тощо. [2].

Визначення завдань та цілей діяльності банку створює передумови для розробки стратегічних планів. Найважливішою умовою забезпечення ефективного процесу стратегічного планування є розробка концепції розвитку банку, від вибору якої залежить його ринкова стабільність у довгостроковому плані. Однією зі складових стратегії банківського менеджменту є управління активами та пасивами банку.

Сутність управління активами полягає у формуванні стратегії щодо напрямів та порядку розміщення власних та залучених коштів. У свою чергу, банківські ресурси формуються в результаті пасивних операцій, тому особливу увагу потрібно приділяти управлінню пасивами, адже необхідною умовою будь-якої банківської діяльності є наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів. Основним завданням менеджменту пасивних операцій є залучення ресурсів для забезпечення активних операцій. Підвищення рівня капіталізації банків можливе шляхом злиття та поглинання.

До основних позитивних моментів злиття та поглинання слід віднести підвищення ринкової капіталізації, уникнення ліквідації, пожвавлення ринкової кон'юнктури, дотримання вимог законодавства щодо нормативів НБУ, розширення сфери діяльності. Якщо менеджери об'єднаних банків не зможуть працювати злагоджено, виникає небезпека втрати найкращих управлінців. Щоб уникнути цього, потрібно проводити гнучку корпоративну політику щодо об'єднання топ-менеджерів обох банківських установ, створення єдиної працездатної та ефективної команди. За умови успішного об'єднання банків слід очікувати

стабілізаційного ефекту, підвищення рівня капіталізації й започаткування сталого розвитку банківського середовища в Україні.

Таким чином, серед головних напрямів управління банками з метою подальшого підвищення фінансової стабільності слід визначити такі: активне застосування процедури реструктуризації та реорганізації банків шляхом приєднання або злиття; створення належного законодавчого та економічного середовища для підвищення рівня капіталізації банків; забезпечення пропорційного зростання капіталу та обсягів активно-пасивних операцій; підвищення рівня банківського менеджменту та корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку : навч. посібн. / Мещеряков А. А. –К. : Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
2. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн./ Сало І. В. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 314 с.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДОМОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ

Євтушенко Ганна Валентинівна
викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

Об'єздова Олександра Володимирівна
студентка Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

Останні роки характеризуються стрімким зростанням промисловості, розширенням торгівельних відносин і економічного співробітництва між державами. Всі ці процеси неможливі без торговельних марок – одного із найважливішого інструментів ведення господарської діяльності. На цей час в світі зареєстровано більше 30 мільйонів торговельних марок і їх число збільшується кожний рік приблизно на 1 мільйон [1].

Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» (ст. 1) свідчить про те, що товарним знаком є позначення, завдяки якому товари й послуги одних осіб відрізняються (виокремлюються з ряду) від товарів і послуг інших осіб. Дане визначення вказує й на особу, що є власником товарного знака і окреслює функціональне призначення товарного знака [2]. Торгова марка є важливим чинником конкуренції, оскільки: забезпечує захищеність товару від нападів конкурентів і

зміцнює позиції відносно товарів-замінників; зміцнює довіру партнерів, полегшує доступ фірми до фінансових, інформаційних, людських та інших ресурсів; формує прихильність покупців до марочних товарів, що може знижувати їхню чутливість до ціни, гальмувати проникнення на ринок товарів конкурентів, тим самим створювати додаткові ринкові переваги підприємства[3]. Тому дуже практично сьогодні здійснювати маркетингові дослідження відомості торговельної марки.

Популярність визначається здатністю споживача ідентифікувати торгову марку на рівні, достатньому для її ідентифікації та обрання [4].Інформацію про рівень популярності легко одержати в ході опитування потенційних покупців про відомі їм товарні марки у рамках досліджуваного класу.Виокремлюють такі типи відомості [4]:

- «Популярність-впізнання» – марка випереджує потребу та призводить до неї (споживач впізнає марку і розуміє, що потребує товару цього типу). Це мінімальний рівень популярності, має особливе значення в місцях продажу в момент вибору набору необхідних товарів.
- «Популярність-пригадування»– потреба передує вибору марки і призводить до неї (споживач відчуває потребу в товарі цього типу і купує впізнану марку). Здатність пригадати є важливою в момент вибору конкретного товару.
- «Пріоритетна обізнаність» посідає першочергове місце у свідомості споживача і забезпечує виняткові позиції марки в процесі купівлі товарів певної категорії.

Інформація, отримана в ході аналізу популярності торгової марки, використовується для [4]:

- визначення позиції марки у свідомості покупців, тобто частки потенційних покупців;
- встановлення «трійки» найбільш відомих марок, які є прямими конкурентами у свідомості потенційних покупців (кількість разів, коли в тесті на спонтанну популярність марка розміщується на першій, другій та третій позиції);
- зіставлення спонтанної популярності та популярності з підтримкою (деякі марки та компанії-виробники погано запам'ятовуються, хоча вони легко впізнаються, в тесті на спонтанну можливість згадати вони одержують низький бал порівняно з тестом на популярність з підтримкою);
- порівняння співвідношення між показником відомості та часткою ринку кожної марки з середнім співвідношенням для даного ринку (деякі марки реалізують свою відомість краще за інших);
- побудова одномірної шкали інтервалів, заснована на законі порівняльних суджень, цей метод використовують для виміру відстані між марками по шкалі популярності;

- ідентифікації споживчої зони з найнижчою популярністю (порівнюють показники спонтанної популярності та популярності з підтримкою для різних груп споживачів)[4].

Можна виділити показники, які характеризують торговельну марку на споживчому ринку: рівень відомості серед споживачів; лояльність до торговельної марки ; репутація компанії-виробника; якість, яка сприймається та поширеність у системі збуту. За виділеними показниками підприємство має можливість визначити рівень сформованості торговельної марки, тому потребує постійного моніторингу стану її конкурентоспроможності. Крім того, сьогодні торговельна марка є найціннішим нематеріальним активом підприємства. Отже, покращуючи зазначені маркетингові показники сформованості торговельної марки, за рахунок маркетингового інструментарію має збільшуватися і вартість торговельної марки.

Список використаних джерел:

1. Деякі практичні питання щодо визначення знака добре відомим в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kojarskiy.com.ua.
2. Махнуша С.М. Використання торговельної марки як інтелектуального активу в діяльності підприємства / С.М. Махнуша //Механізм регулювання економіки.– 2007. – № 4. –с. 127
3. Бажеріна К. В.Діагностика конкурентоспроможності торгової марки/К. В.Бажеріна //Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – К.: КНЕУ. – 2012.– 350 с.
4. Прокопенко О.В. Поведінка споживачів: навчальний посібник / Прокопенко О.В., Троян М.Ю. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 176с.

ПРАЦЯ ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Літинська Валентина Анатоліївна
кандидат економічних наук, Хмельницький національний університет

Праця — це першооснова і необхідна умова життя людей і суспільства. Праця — це складне і багатоаспектне явище, яке відіграє в житті суспільства і кожної окремої людини таку важливу роль, що саме це поняття в широкому розумінні є невіддільним від людського життя. Змінюючи в процесіпрацінавколишнєприроднесередовище і пристосовуючийого до своїх потреб, люди не лишезабезпечуютьсвоєіснування, але і створюютьумови для розвитку і прогресусуспільства. Праця є однією з найважливіших форм

самовираження, самоактуалізації і самовдосконаленнялюдини, щовже з іншого боку, але також є могутнімчинникомсуспільногопрогресу.

Особливості праці як об'єкту дослідження, полягають втому, що, по-перше, в процесі праці формується система соціально-трудових відносин, які утворюють стрижень суспільних відносин на рівні економіки в цілому, на рівні регіону, підприємства і мікроколективу; по-друге, праця є однією з головних умов життєдіяльності не лише окремої особи, але і будь-якого підприємства чи організації, а також суспільства в цілому; по-третє, праця — це доцільна діяльність людей по створенню благ та послуг, яка повинна бути ефективною, раціонально організованою.

Особливого значення соціально-економічні аспекти процесу праці набувають в наш час у зв'язку з докорінною перебудовою системи суспільних відносин. Найсуттєвіші перетворення відбуваються саме в соціально-трудовій сфері, зачіпаючи інтереси мільйонів людей і викликаючи закономірне протистояння суб'єктів цих відносин.

Слід особливо підкреслити, що сучасна економічна наука відійшла від вузького, суто виробничого погляду на працю. Саме тому,ми визначаємо працю як свідому цілеспрямовану створюючу діяльність; прикладання людиною розумових та фізичних зусиль для одержання корисного результату у задоволенні своїх матеріальних та духовних потреб; як процес перетворення ресурсів природи в цінності і блага, що здійснюється і керується людиною під дією як зовнішніх стимулів (економічних та адміністративних), так і внутрішніх спонукань; як вияв людської особистості.

Результати творчості вчених, винахідників, підприємців, художників, письменників, артистів складають в розвинених країнах вагому частину національного багатства, а їхня частка в національному доході невпинно зростає. Тому ми визнаємо творчість одним із видів праці, який, щоправда, має суттєві особливості.

Праці притаманні кількісні й якісні характеристики. Кількісна характеристика праціполягає у тому, що вона є витратоюпевногообсягуенергії.Якісна характеристика праці проявляється в таких поняттях і категоріях, як складність роботи, професійна специфіка, якість кінцевих результатів праці (продукції, послуг), ефективність витраченої праці, відповідальність за трудову діяльність тощо.

Таким чином, у ході ринкових перетворень все більш очевидною стає обмеженість традиційних поглядів на трудовий процес. Без комплексного теоретичного підходу до праці як предмета наукового економічного дослідження на новій концептуальній основі, що враховує радикальні зміни в соціально-економічних відносинах нашого суспільства

і обумовлює подолання відчуження праці, практично неможливо ефективно використати всі потенційні можливості працівників.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці. — К.: Знання-Прес, 2000.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч.-метод. посібник — К.: КНЕУ, 2001.

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ

Слободенюк Аліна Олександрівна
студентка магістратури факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України «Київський
політехнічний інститут»

Нині в епоху бурхливого розвитку технологій, загострення конкурентної боротьби в глобальному масштабі спонукають підприємницький сектор до вибору стратегії розвитку, заснованої на побудові довготривалих відносин з клієнтами. При цьому особливої актуальності набуває питання ефективності застосування кожного з інструментів маркетингу з точки зору забезпечення бажаного ступеня лояльності споживачів. Це стосується як ринкових стратегій підприємства, так і правильного вибору методів формування лояльності споживачів. З огляду на те, що можливості отримання все нових клієнтів на насичених ринках стають все більш обмеженими та дорожчими, актуальність цього питання є очевидною. Тому **метою даної статті** є дослідження особливостей та сутності сучасних методів формування лояльності як одного з найважливіших факторів стабільної та вдалої роботи підприємницького сектора в сучасних умовах.

У тлумачному словнику В.І. Даля під словом «лояльний» мається на увазі: «доступний, милосердний, благородний, привітний, людинолюбний, людяний, правдивий, доброзичливий».

У своїй роботі «лояльність» ми розглядаємо як високий рівень довіри клієнта до конкретної організації або торгової марки, в результаті чого клієнт не розглядає конкуруючі пропозиції від інших організацій (торгових марок). Лояльність є одним з найважливіших факторів стабільної та вдалої роботи компанії, підприємства, організації в сучасних умовах [2,5,8].

Чинниками, які відіграють важливу роль у побудові лояльності, є прив'язаність споживача до продукту (виробника), а також ймовірність

здійснення ним повторюваних закупівель. На основі цих факторних ознак запропоновано класифікацію методів формування лояльності (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Методи формування лояльності

Цінові	Нецінові
1. Бонусні	1. PR підприємства
2. Дисконтні	2. Робота персоналу
3. Комбіновані	3. Реклама

Цінові методи поділяються на дисконтні і бонусні, існують також і комбіновані програми - дисконтно-бонусні. При всьому різноманітті схем, всі ці нові методи схожі у тому, що діють на раціональну модель поведінки споживача.

Цінова лояльність характеризується низькими рівнями відносної прив'язаності до продукції фірми та ймовірності повторної закупівлі. У такому випадку, процесс вибору серед існуючих альтернатив, як правило, завершується на користь пропозиції, яка є найпривабливішою у фінансовому сенсі.

Цінові методи лояльності, побудовані на знижках, переслідують наступні цілі: "прив’язать" клієнта до компанії (тут він одержує гарантовану знижку); збільшити обсяг чи частоту покупок (купує тільки тут, купує більше, через те, що одержує знижку). У рамках цінових програм часто заохочуються зовсім не ті споживачі, які є цінними, і зовсім не та поведінка, яка найбільш вигідна компанії [1,6,8].

Дисконтні системи надають втому або іншому вигляді знижку на придбання продукції або послуг, виходячи з певних параметрів: це може бути сума першої покупки або сума покупки за місяць; частота покупок або час здійснення покупок. Дисконтні карти ваблять до повторної покупки, але власник карти - ще не постійний клієнт. Основне питання в тому, кому дисконтні карти видавати – всім підряд або ж тим, хто здійснює покупки на бажану суму і приносить прибуток. Заохочувати потрібно тих, кому цікавий товар і рекламно-розважальні заходи. Отже, і розиграші призів, наприклад, потрібно проводити не серед всіх підряд, а серед власників дисконтних карт, заохочуючи їх до додаткових покупок.

Споживач вже давно купує не ціну, а цінність. Він не платить гроші за ті об'єктивні вигоди, які дають йому володіння товаром або послугою. І різниця між реальним і уявним може бути дуже істотною. Саме тому так важливо вивчити цінності, якими володіють продукція, послуга, бренд в очах споживачів, після чого співвіднести таку "карту цінностей" з метою формування лояльності [6,7,8].

Це робиться в ході SWOT- аналізу: сильних і слабких сторін (своїх і конкурентів) - як з погляду представників компанії, так і з погляду клієнтів. Також проводиться аналіз можливостей і загроз, що відкриваються у зв'язку з використанням різних маркетингових комунікацій. Компанія повинна концентруватися на своїх сильних сторонах (або сформувати їх) і знівелювати слабкі (або підсилити їх). Пропонуючи споживачам цінності, які для них найбільш важливі, компанія і буде формувати лояльність."Лояльність" є одним з ключових понять у області PR після репутації і довіри. PR- фахівці виходять з того, що лояльність складається з двох частин: "матеріальної" і "психологічної", причому, психологічний аспект лояльності превалює над матеріальним. Тобто, йдеться про емоційну, а не про раціональну модель поведінки споживача [7].

Лояльний клієнт, який прив'язаний до компанії емоційно, довіряє компанії і її продукту, поважає компанію, її історію, її співробітників і гордиться тим, що є клієнтом цієї компанії. У такій ситуації раціональні мотиви (ціна, пряма вигода) відходять на другий план.

Нецінова програма лояльності - це документ, який відображає стратегію по формуванню нецінової лояльності різних груп громадськості. Оцінка рівня лояльності клієнтів/партнерів компанії (на основі SWOT-аналізу і вибіркового досвіду). Що стосується нецінових методів лояльності, то фахівці теж розрізняють не "клієнтів", а "громадськості" - тобто, ширші групи, які можуть і не купувати продукцію підприємства безпосередньо. До таких груп перш за все відносяться: партнери по бізнесу (зокрема зарубіжні), співробітники підприємства, акціонери і інвестори. І якщо цінову програму лояльності можна розробити тільки для тих, хто купує, то нецінову - ще і для вказаних груп "споживачів".

Нецінові програми мають на увазі, що споживач одержує винагороду за свою співпрацю з компанією, підприємством або організацією у вигляді нематеріальних вигод. Нецінові стимули лояльності часто не залежать від факту покупки прямо, тоді як більшість цінових чинників направлена на здійснення покупки. Важливе значення відіграє стимулювання клієнтів, що зробили покупку навіть один раз. У вихованні лояльності нецініовими методами є ще один важливий момент: розповсюдження інформації лояльним клієнтом.

Тенденцією останніх років є зниження прихильності споживачів до торговельної марки , що є наслідком зростання кількості доступних товарів та активізації заходів стимулювання збуту. Безмежне використання заходів стимулювання збуту призводить до того, що навіть найлояльніші споживачі починають очікувати від фірми спеціальних пропозицій зі зниження ціни. Це є значним бар'єром для підприємства при забезпеченні прихильності покупців до його продукції, оскільки фактор

ціни виходить на перший план. Щоб перешкодити зниженню лояльності споживачів до торгової марки, значну увагу необхідно приділяти застосуванню у практиці діяльності підприємств маркетингу відносин, які спрямовані на формування довгострокових взаємовигідних стосунків з покупцями та іншими важливими групами - учасниками маркетингового процесу. Використання маркетингу відносин дозволить виявити існуючих та потенційних споживачів, які є основним джерелом отримання прибутку та забезпечити індивідуальний підхід при співпраці з ними.

Отже, можна зробити висновок, що, враховуючи сферу діяльності підприємства та особливості товарів або послуг, що ним пропонуються, керівництву цих підприємств необхідно обирати власні методи утримання споживачів та формування їх лояльності.

Список використаних джерел:

1. Брацлавська Є. Наукові записки[Текст]: Роль лояльності в світовій практиці / Євгенія Брацлавська //аналітичний журнал. –2006. N15. с13-14.
2. Евстигнеева Т. В. Маркетинг отношений на предприятиях розничной торговли: Монография / Т. В. Евстигнеева. –Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 135 с.
3. Зозульов О.В. Поведінка споживачів: Навч. посіб. / О.В. Зозульов. – К.: Знання, 2004. – 364с.
4. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу [Текст] :Стимулирование сбыта [пер. с англ.] / Ф. Котлер, Г. Армстронг –2-е. видання –СПб, изд. Дом“Вильямс”, 1998. 3–1056с. библиогр. 878-886с.
5. Мориарти С. Реклама: принципы и практика [Текст]:Стимулирование сбыта [пер. с англ.]// С-Петербург: Питер, 1999, стр. 468 –484.
6. Росситер. Дж. Реклама и продвижение товаров [Текст] : Формирование лояльности [пер. с англ.] / Дж. Росситер, Л. Перси. -Спб.: Питер, 2000. библиогр. 136-143с.
7. Тарнавський В. Керівництво компанією [Текст]: Як утримати клієнтів? / Тарнавський Віктор // інформац. аналіт журн., N 6, 2004. N 6. –С. 95-115.
8. Цысарь А. Новий маркетинг [Текст]: Управление программами лояльности /Алексей Цысарь // информац. журнал –2002. -N5. –С.137-159.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОБЛІКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОПРОДУКТАМИ

Мурсалімова Олександра Вадимівна
студентка Одеського національного політехнічного університету

Підприємства роздрібної торгівлі нафтопродуктами здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції та несприятливої державної політики по відношенню до підприємств даної галузі. Сучасне підприємство може існувати і здійснювати фінансово-господарську діяльність опираючись на інформаційну базу, яку забезпечує облік.

Бухгалтерський облік на підприємствах роздрібної торгівлі нафтопродуктами є особливо важливим,оскільки саме бухгалтерський облік при правильній організації забезпечує найефективніше використання товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів, а також допомагає приймати рішення щодо подальшого розвитку підприємства в цілому [1].

Обліку діяльності на підприємствах роздрібної торгівлі нафтопродуктами, властиве все, що стосується обліку звичайного роздрібного торговельного підприємства. Так, матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу (такими виступають нафтопродукти для АЗС) належать до товарів, і отже, є різновидом запасів підприємства.

Товарні запаси займають особливе місце у торгівельній діяльності вони володіють мобільністю, потенційною можливістю приносити прибуток.

Роздрібна торгівля нафтопродуктами керуючись П(С)БО 9 «Запаси»[3], яке визначає формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності, визнає запаси активом, якщо:

– існує імовірність того,що підприємство може одержати у майбутньому економічні вигоди;

– вартість запасів може бути вірогідно визначена.

Придбані запаси (нафтопродукти) прибуткуються в бухгалтерському обліку за первісною вартістю, порядок формування якої визначено п. 9 П(С)БО 9. Для обліку товарів призначений однойменний рахунок 28. При здійсненні роздрібної торгівлі нафтопродуктами облік ведеться, на субрахунку 282 «Товари в торгівлі».

Стосовно витрат у роздрібній торгівлі нафтопродуктами зауважимо на тому, що з урахуванням вимог П(С)БО витрати операційної діяльності формуються з:

– собівартості реалізованих товарів;

– витрат, пов'язаних з операційною діяльністю АЗС, що не включаються до собівартості реалізованих товарів.

Метод визначення собівартості реалізованих товарів згідно з П(С)БО 9 підприємство вибирає самостійно. Особливістю є те, що підприємства торгівлі нафтопродуктами вроздріб, у більшості випадків ведуть облік нафтопродуктів у продажних (роздрібних) цінах і розраховують собівартість реалізованих нафтопродуктів методом ціни продажу (порядок його застосування визначено п. 22 П(С)БО 9) .

Облік собівартості реалізованих нафтопродуктів ведеться на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» рахунка 90 «Собівартість реалізації».

У податковому обліку за датою переходу покупцеві права власності на такий товар (нафтопродукти), виникають валові доходи відповідно до ст.135.4.1 Податкового Кодексу України. Податкові зобов'язання щодо ПДВ виникають за правилами першої події, за датою зарахування коштів від покупців, або за датою відпуску нафтопродуктів покупцям відповідно до ст.187.1 Податкового кодексу України [4].

На підприємствах роздрібної торгівлі нафтопродуктами, товари можуть надходити від різних постачальників а саме:

– від безпосередніх виробників-промислових підприємств;

– від оптових і посередницьких торговельних підприємств.

Особливості обліку нафтопродуктів, порядку організації приймання, транспортування, зберігання, відпуску відбувається згідно інструкції №281 «Інструкція про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуск та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України »[5].

Отже, основними нормативними документами, що визначають організацію діяльності та порядок роботи на підприємствах роздрібної торгівлі нафтопродуктами є:

– Правила роздрібної торгівлі нафтопродуктами, затверджені постановою КМУ від 20.12.97 р. № 1442, зі змінами та доповненнями (далі – Правила № 1442);

– Інструкція про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях України, затверджена наказом Мінпаливенерго, Мінекономіки, Держспоживстандарту України від 20.05.2008 р. № 281/171/578/155 .

Список використаних джерел:

1. Малицький А.А. Ефективність системи управління підприємствами роздрібної торгівлі нафтопродуктами//Донецьк, 2010р., с. 43-50.
2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 2-ге видання доповнене і перероблене. – К.: Алерта, 2007.–954с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджений наказом Мінфіну України від 20.10.99 р. № 246.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Офіційний вісник України, 2010, № 92 (10.12.2010) (частина 1), ст. 3248.
5. Про затвердження Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти. Наказ, Інструкція, від 20.05.2008 № 281/171/578/155

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИНЦИПІВ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

Бабкіна Євгенія Юріївна
викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Мороз Ольга Іванівна
викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

В сучасній науковій літературі існують різні підходи до систематизації принципів бюджетного контролю. Так, Бутинець Ф.Ф. серед принципів контролю виділяє дві групи: основні і специфічні [2, с.57]. До основних принципів контролю він відносить раптовість, всеоб’ємність, безперервність, об’єктивність, точність, законність, своєчасність, незалежність, надійність, гласність, розподіл функцій, оптимальність, результативність, до специфічних – профілактика (попередження) порушень, виявлення порушень та визначення їх наслідків, вивчення причин та умов, що призвели до порушень, розрахунок та мобілізація виявлених резервів. Такий підхід до поділу принципів підтримує С. В. Свірко, який систему принципів організації слід сформувати на основі поділу на загальні й спеціальні принципи [4, с. 187]. Деякі інші науковці [1, 3, 5] розрізняють методологічні принципи, принципи організації та здійснення контролю (Рис.1).

Рис. 1. Класифікація принципів контролю на методологічні принципи, принципи організації та здійснення контролю

Здійснивши дослідження широкого кола принципів, притаманних бюджетному контролю, та підходів до їх систематизації ми схильні до думки, що загальна ефективність бюджетного контролю залежить від ступеня реалізації принципів. Системність у класифікації принципів контролю припускає більш раціональний підхід до дослідження питань організації й проведення державного бюджетного контролю. Встановлюючи взаємозв'язок між принципами організації бюджетного контролю, на нашу думку, їх можна систематизувати в різних аспектах: у юридичному, організаційному, результативно-економічному й морально-етичному (рис. 2).

Рис. 2 Класифікація принципів бюджетного контролю

Такий підхід, на нашу думку, найбільш повно розкриває суть бюджетного контролю.

Список використаних джерел:

1. Большакова О. Ю., Кравченко Г. О. Методологічні принципи фінансового контролю: принцип незалежності // Фінансовий контроль. – 2004. - № 2 (19). – С. 44-48.
2. Бутинець Ф.Ф., Бардаш С.В., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія. – Житомир:ЖІТІ,2000. – 512с.
3. Грачева Е.Ю., Харина Л.Я. Государственный финансовый контроль. – М.: ТК "Велби"6 Изд-во "Преспекр",Б.г. – 272с.
4. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : методологія та організація : монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244с.

5. Степашин С. В., Столяров Н. С., Шохин С.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004. – С.96-97.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Борисюк О.В.
кандидат економічних наук, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Ковальчук І.І.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Федік Б.В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Шуб`як О.Р.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Досвід багатьох країн світу довів, що за умов ефективної державної підтримки, використання лізингових операцій може стати чинником, що забезпечить модернізацію багатьох сфер економіки, підвищення конкурентоспроможності та ефективності національних виробництв. Вигідним лізинг є також для виробників активів, адже може стати ефективним способом реалізації їх товарів на ринку. Та незважаючи на перспективність та очевидні переваги лізингу для всіх суб'єктів лізингових відносин, його частка в Україні, порівняно із світовим ринком є досить мізерною. Розвиток ринку лізингових операцій гальмується недосконалим оподаткуванням і несприятливим законодавством.

Питання лізингу висвітлювали у своїх працях науковці С. Брус, С. Кисіль, Н. Рязанова, Р. Капріоні, Д. Василенко, Г. Холодний, Я. Онищук, Л. Прилуцький, В. Горемикін, Є. Кабатова, В. Газман[1].

На сьогодні в економічній літературі немає єдиного міжнародно визнаного визначення поняття «лізинг» (від англ. to leaus —брати в оренду, наймати). Це обумовлено відмінностями в економічних, податкових та законодавчих базах різних країн. Поняття лізингу вчені формулюють як: вид інвестиційної діяльності, спосіб кредитування, довгострокова оренда, відносини найму, спосіб купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування майном, управління майном за дорученням довірителя[3].

В Податковому кодексі України наведене таке визначення: лізингова операція – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що

передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам за плату та на визначений строк. Лізингові операції поділяються на: оперативний лізинг, фінансовий лізинг, зворотний лізинг, оренда житлових приміщень, оренда житла з викупом [4].

В Україні існує ряд проблем, які стримують розвиток ринку лізингу, а саме:

1)Недосконале податкове законодавство. Варто зауважити, що фінансовий лізинг набув широкого визнання у світі завдяки, зокрема, системі пільг в оподаткуванні. Так, одержуючи основні засоби у лізинг і здійснюючи регулярні лізингові платежі, підприємства-лізингоодержувачі збільшують свої валові витрати і цим частково зменшують суму податку на прибуток (це так званий ефект податкового коректора). В Україні таких пільг немає. Навпаки, операції з передачі майна у фінансовий лізинг прирівнюються до продажу майна й оподатковуються податком на прибуток за повною ставкою. Отже, існує необхідність щодо введення податкових пільг при фінансування лізингових операцій хоча б у пріоритетних галузях економіки[2].

2) Обмежений доступ до фінансування. Банки є більш зацікавленими у наданні кредитів, ніж у проведенні лізингових операцій. При цьому, вони абсолютно незацікавлені проводити довгострокові лізингові операції. Близько 99,9% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами. Брак власного капіталу в даних установ є причиною відмов у фінансування лізингових операцій. Зважаючи на специфіку законодавчого статусу лізингу в Україні, міжнародні фінансові інституції (МВФ, МБРР, Світовий банк) не готові взяти на себе кредитні ризики лізингодавців і фінансувати їх діяльність.

3) Недостатня поінформованість підприємницької спільноти про можливості та переваги лізингового механізму фінансування.

4) Виражена тенденція вітчизняного лізингового ринку до залежності від імпорту та інші.

Для того, щоб лізинг в Україні дійсно став каталізатором оновлення матеріально-технічної бази підприємств, необхідні такі зміни:

- надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, що беруть об'єкти у лізинг, застосування спрощеної процедури повернення майна, запровадження пришвидшеної норми амортизаційї для об'єктів лізингу;

- розробка державної програми підтримки лізингу, яка передбачала б ширше залучення банківських установ до забезпечення лізингових операцій;

- вдосконалення нормативно-законодавчої бази у сфері лізингу та її уніфікація із міжнародним законодавством;

- підвищення рівня обізнаності населення в перевагах та особливостях лізингу;

- зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди.

Список використаних джерел:

1. Амелін С. К. Шляхи вдосконалення державного регулювання фінансового лізингу в Україні / С. К. Амелін // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №10. – С. 211-220.
2. Добровольська О. Н. Фінансовий лізинг як альтернатива банківському кредитуванню / О. Н. Добровольська, К. С. Городецька // Економічний форум. – 2012. – №2. – С. 361-364.
3. ЛісовськаН. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні//Товари і ринки. – 2010.-№1. С. 29-36.
4. Податковий кодекс України від 25.01.2013 // zakon1.rada.gov.ua

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ

Грош Вячеслав Володимирович
студент магістратури Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля

Управління ризиками стає основним засобом контролю за портфелями активів та пасивів фінансових організацій. Особливої уваги заслуговує процентний ризик банку, який може нести в собі як загрозу для фінансового результату банку, так і забезпечувати отримання прибутку у разі ефективного управління ним та утримання його у прийнятних межах.

Управління процентним ризиком має ключове значення для ефективної роботи банку, оскільки переважна частина активів та зобов’язань мають процентну природу і є чутливими до даного ризику.

Таким чином, процентна політика комерційного банку повинна передбачати різні шляхи та можливості мінімізації процентного ризику.

Для підвищення ефективного управління процентного ризику треба застосовувати комплексні методи оцінювання та управління ризику.

Оптимальним варіантом для даної ситуації буде запровадження методів, які дозволять визначити логіку формування та реалізації схеми управління процентним ризиком, та визначити вплив малоймовірних ризиків на найближчу перспективу діяльності банку. До таких методів відносяться інформаційно-логічна модель управління процентним ризиком банку та сценарний аналіз на основі стрес-тестування .

Стрес-тестування є невід'ємним елементом ризик менеджменту провідних зарубіжних фінансово-кредитних організацій, в першу чергу, банків.

Закордоном оцінка «очікуваних» і «несподіваних» ризиків настільки стандартизована, що існують загальноприйняті підходи відносно не тільки технологій розрахунків, але й формування сценаріїв.

В Україні ж на сьогодні практика застосування стрес-тестування не є поширеною, проте тенденції розвитку української банківської системи, що характеризується зростанням міжбанківської конкуренції, зумовлюють необхідність застосування банками сценарної поведінки, яка дозволить їм здійснювати свою діяльність за таким алгоритмом, котрий зможе забезпечити не тільки стійкість під тиском вимог з боку законодавства, але й створить умови для розвитку довіри з боку населення.

За допомогою стрес-тестування процентного ризику банку банк зможе визначити розмір збитків у разі виникнення екстремальних подій.

Результати стрес-тестування повинні своєчасно розглядатися Комітетом з управління активами та пасивами для вжиття відповідних заходів щодо зниження рівня ризику.

Для ефективного управління процентним ризиком необхідною умовою є використання інформаційної системи, яка повинна забезпечувати оперативність у прийнятті управлінських рішень. Всю інформативну базу можна умовно розділити на ту, що надходить з внутрішніх джерел, та ту, що формується банком самостійно. Внутрішня інформація складається з обов'язкової, яка не обхід на для звітування банку перед регулюючими органами, та управлінської, яка формується банком самостійно. Для спрощення аналізу всього масиву управлінської інформації, його можна розподілити на чотири блоки: зовнішнє та конкурентне середовище, структура балансу, доходності та ризику, зведений аналіз. Доцільно в кожному блоці застосовувати аналітичні таблиці з короткими коментарями або аналізом даних, включаючи прогноз розвитку подій чи динаміку показників.

Список використаних джерел:

1. Інформаційне забезпечення управління процентним ризиком банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2009_22_2/articles/Finansi/18_Pogar.pdf.

2. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та інш. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

СКЛАД ІНВЕСТОРІВ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

Ісаєва Олена Володимирівна
аспірант ДВНЗ „Українська академія банківської справи НБУ”

Нещодавні кризові явища у світовій економіці призвели до змін у попиті інвесторів на державні облігації поряд із збільшенням обсягів їх випуску. Якщо в докризовий період спадаюча пропозиція облігацій здебільшого підхоплювалася інвесторами-нерезидентами, то у посткризовий – база інвесторів змістилася назад до внутрішніх власників. Центральні банки стали важливими гравцями на ринку державних облігацій, а комерційні банки стали тримати більшу їх кількість.

Існуючі дослідження в окремих країнах доводять, що наявний зв’язок між базою інвесторів та доходністю державних облігацій. У Японії велика внутрішня база інвесторів пов’язується із невисокими стабільними доходами незважаючи на дуже високий рівень заборгованості. Ця база інвесторів – результат, головним чином, накопичення пенсійних внесків через депозити та інвестиційні фонди із сильним внутрішнім ухилом. У єврозоні однакові режими регулювання й сприйняття однакових кредитних ризиків сприяє бажанню інвесторів диверсифікувати, тим самим збільшуючи частку перехресного володіння нерезидентами. У Великобританії довгострокова доходність зменшується в результаті зростання вкладів пенсійних фондів у облігації. В основному в США і Великобританії масштабні покупки активів центральними банками справляють невеликий, але помітний ефект на доходність.

Розглядаючи склад бази інвесторів державних облігацій у різних країнах, бачимо істотні розбіжності (рис. 1). Так, Канада, Великобританія і США – країни з дуже великою глибиною фінансових ринків та високорозвиненими фінансовими системами – мають диверсифіковану базу інвесторів із значними вкладами усіх типів інвесторів.

Європейські країни (і Австралія) демонструють щільний зв’язок із інвесторами-нерезидентами. На противагу, Японія і Корея мають дуже низьку частку вкладів нерезидентів. Такі тенденції спостерігаються протягом уже досить тривалого часу.

Структура власників державних облігацій України (ОВДП) абсолютно не схожа на структуру бази інвесторів жодної з розглянутих країн: у 2011 р. левова частка ОВДП знаходилася у власності Національного банку України – 46,5% та близько 40% припадало на домашні банки.

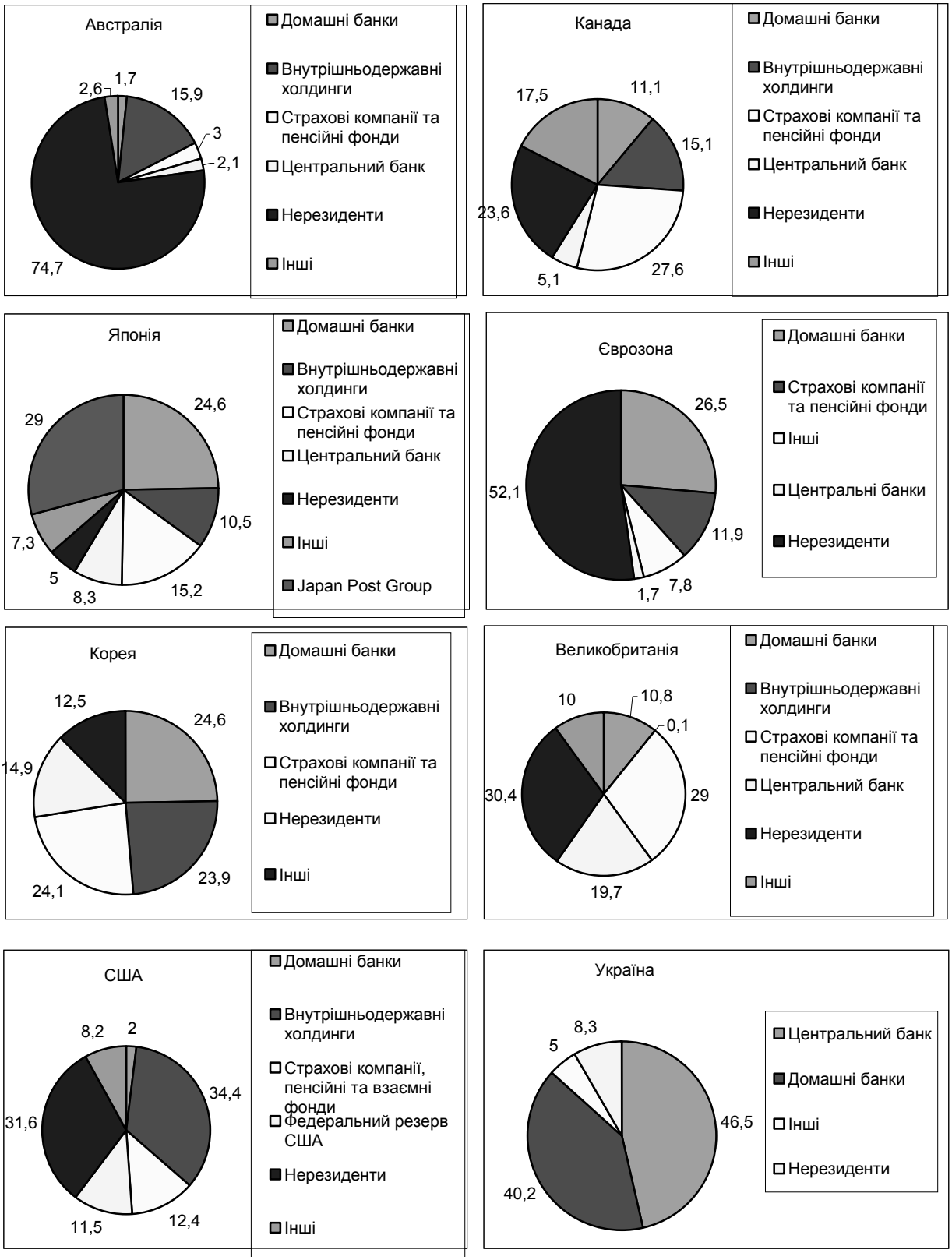

Рисунок 1 – Склад бази інвесторів державних облігацій у різних країнах в 2011 р., %

Протягом 2008-2012 рр. обсяги випуску облігацій зросли в десятки разів, причому особливо бурхливий розвиток почався в 2009 р., коли розміщення стало здійснюватися за ринковими ставками.

Починаючи з листопада 2008 р. НБУ став придбавати ОВДП, постійно збільшуючи обсяги та свою частку в структурі. Нарощували показники також і банки України. Нерезиденти протягом усього періоду мали незначну частку облігацій у власності, хоча в динаміці вона й збільшилася. Найвищі показники вони мали у 2009-2010 рр., після чого спостерігається скорочення, яке триває й понині. Дещо розширюють свою присутність у базі інвесторів й інші інвестори, зокрема Нафтогаз, ФГВФО, однак їх питома вага порівняно з банківською системою є дуже незначною.

Викликає занепокоєння той факт, що НБУ став провідним власником облігацій замість того, щоб бути головним агентом уряду на первинному ринку облігацій держави. Загалом державні облігації в Україні не користуються популярністю серед нерезидентів.

Список використаних джерел:

1. Andritzky, J. R. Government Bonds and Their Investors: What Are the Facts and Do They Matter? / IMF Working Paper WP/12/158. – 2012. – 30 P.
2. Роберті, П. Важливість ринку державних цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] / П. Роберті, В. Висоцький, А. Черномаз. – Режим доступу: http://finrep.kiev.ua/download/journalist_infofair_1mar2012_govsecurities_ua.pdf.

УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Комолікова Олена Олександрівна
студентка ПВНЗ «Донецький університет економіки та права»

Розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства; збільшення ринкової вартості підприємства; ефективність виробничої діяльності підприємства; економічний розвиток держави. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Узагальнення наукових досліджень щодо з'ясування сутності прибутку дало змогу виокремити кілька відмінних позицій, зокрема рекомендовано його розглядати з урахуванням: соціальних відносин – як засіб задоволення інтересів суб'єктів ринкових відносин, задіяних у його формуванні; економічних відносин – як частину доданої вартості, що закладається у виробництві, а фактично надходить на підприємства як складова частина виручки від реалізації продукції; фінансових відносин –

як вид фінансового результату діяльності підприємств (поряд зі збитком та нульовим результатом), що визначається позитивним сальдо між отриманими доходами ізазнаними витратами підприємств.

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо формування прибутку потрібно проводити за трьома напрямами: а) оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та затраченої праці; б) під час дослідження прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами; в) критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів варто вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим підприємством [1].

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб’єктомгосподарювання. Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників [2]. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Список використаних джерел:

1. Блонська В.І. Ефективне управління прибутком підприємства – основа розвитку його стратегічного потенціалу / В.І. Блонська , О.Р. Венгжин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.17. – С.160-165.
2. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Вип. 28. – С.34-38.

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Могильна Наталія Сергіївна
студентка ПВНЗ «Донецький університет економіки та права»

Надійна банківська система є однією з важливих умов розвитку ринкової економіки, оскільки мобілізуючи тимчасово вільні кошти, перетворює їх у працюючий капітал. Останнім часом банки різних країн усе гостріше відчувають проблему банківського кредитування. Вона ще більш актуальна для вітчизняної банківської системи, рівень простроченої позичкової заборгованості в якій протягом останніх років мав стійку тенденцію до зростання. Велика кількість банків зазнає втрат від недосконалої оцінки ризику і вимушені завищувати відсоткові ставки за кредитами, від чого, в свою чергу, потерпають позичальники. Економіка країни й досі перебуває в тому стані, коли її розвиток гальмується відсутністю чітко визначених, пріоритетних програм розвитку підприємництва, у тому числі програм розвитку за допомогою кредиту, який є обов'язковою умовою розширеного відтворення, важливою складовою діяльності державних, акціонерних та приватних підприємств, надійним інструментом, який опосередковує процес виробництва і реалізації продукції. Тому тема банківського кредитування є актуальною, особливо в умовах, коли в економіці країни продовжується спад виробництва, зменшення прибутків та банкрутство підприємств.

Сучасна система кредитування – це модель, за якої функціонують нові методи та форми кредитування. Нині принципово змінився підхід банків до організації кредитних відносин; відбувся перехід від об'єктного кредитування до кредитування суб'єкта, тобто кредитування юридичної або фізичної особи; до уніфікації методів кредитування клієнтів незалежно від їхнього галузевого підпорядкування та форм власності. Зараз кредити беруть участь у процесі приватизації державних організацій та управлінні державним боргом. Склалась система багатоваріантного кредитування, коли позичальники і банки, користуючись своїм правом, обирають найбільш прийнятну для них форму: як кредити, що постійно перебувають в обороті позичальника, так і разові, що покривають тимчасовий розрив у платіжному обороті.

Практичними проблемами банківського кредитування підприємств з низьким та середнім рівнем прибутковості у виробничій сфері України в післякризовому періоді є: високі відсоткові ставки комерційних банків за кредитами для бізнесу та відсутність науково обґрунтованих методик врахування узагальненого рівня кредитного ризику при їх формуванні; слабка розвиненість страхування фінансових ризиків через наявну

обмеженість страхових компаній, котрі ними займаються; невигідні фінансові умови кредитних угод для позичальників; ускладнений процес розгляду можливості отримання кредиту та недосконаліть його банківської процедури.

Таким чином, вітчизняній банківській системі притаманні економічні суперечності та аномалії, що характеризують її негативно порівняно з аналогічними системами країн розвиненої економіки. Основними умовами розвитку ефективної банківської системи мають стати формування конкурентного середовища шляхом зменшення кількості банків, розширення асортименту банківських продуктів, і насамперед у сфері кредитування, забезпечення зростання капітальної бази банків.

Список використаних джерел:

1. Ганзюк С. М. Проблеми і перспективи розвитку банківського кредитування в Україні / С.М. Ганзюк, Т.М. Сахарова, Г.О. Цвєткова // Сталий розвиток економіки. – 2012. - №7. – С.376-379.
2. Темчишина Ю. Л. Проблеми банківського кредитування в сучасних умовах розвитку промислового виробництва в Україні / Ю.Л. Темчишина, Н.О. Пустовіт // Економічні науки. – 2012. – Вип. 9(33).

ЗАЛУЧЕННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ПРОЦЕСІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Петренко Євгенія Станіславівна
студентка ПВНЗ «Донецький університет економіки та права»

Заходи щодо розширення ринків збуту продукції та збільшення виручки від основної діяльності, як правило, мають стратегічний характер. Тому підприємствам дуже важко розраховувати на те, щоб вони принесли відчутні результати в короткостроковому періоді. На величину вхідних грошових потоків суттєво впливають амортизаційні відрахування. Проте, якщо продукція підприємства не є конкурентоспроможною, то це джерело поповнення власних коштів також є обмеженим. За умов кризи варто проводити таку амортизаційну політику, яка сприятиме зростанню вхідного (а отже, і чистого) грошового потоку, і разом з тим зважено підходити до прийняття рішень щодо напрямів використання амортизаційних відрахувань.

Загалом, суб'єкт господарювання, який знаходиться у кризовому стані, може вдатися до перевірених заходів амортизаційної політики [1]:

1. Відмовитися від прискореної амортизації.
2. Застосовувати той метод амортизації, який дозволяє на законних

умовах зменшити амортизаційні відрахування.

3. У жодному разі не «проїдати» сформовані за рахунок амортизації фінансові ресурси.

Більш реальною є мобілізація резервів у результаті здійснення заходів з реструктуризації активів. Ця група антикризових заходів пов'язана зі зміною структури та складу активної сторони балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). Результатом відповідних операцій може бути як збільшення грошових надходжень, так і зменшення видатків коштів. У процесі реструктуризації активів можуть здійснюватися такі види санаційних заходів.[2]

1. Мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви — це частина капіталу підприємства, у жодний спосіб не відображена в його балансі. Величина прихованих резервів в активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю.

2. Використання зворотного лізингу. Використовуючи зворотний лізинг, підприємство-боржник продає майно лізингодавцеві й одночасно укладає з ним угоду про отримання цього ж майна в користування на умовах лізингу. Фактично за такої угоди руху майна не відбувається. Здійснюються лише фінансові операції та їх оформлення.

3. Здача в оренду основних засобів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів (філій) та об'єктів необоротних активів (дезінвестування). Йдеться про необхідність реанімації так званого мертвого капіталу, що виникає унаслідок нераціональних чи непродуманих інвестицій (придбання непотрібних, неліквідних чи низькорентабельних основних засобів, фінансових інвестицій). З позицій фінансового менеджменту завжди краще продати такі об'єкти навіть зі збитками і повернути хоча б частину ресурсів, ніж взагалі залишати цей капітал у «омертвленому» стані. У результаті дезінвестицій підприємство може отримати не лише фінансові ресурси для поліпшення ліквідності та здійснення ефективних інвестицій (пере-профілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності), а й досягти економії на витратах з обслуговування та утримання «мертвого» капіталу. Рішення відносно реалізації окремих об'єктів основних засобів необхідно приймати після ретельного аналізу структури активів, оцінки вартості та необхідності їх використання у виробничому процесі.

5. Оптимізація структури та обсягів запасів. Цей блок антикризових заходів спрямований на зменшення частки коштів, авансованих у виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, товари. До моменту реалізації готової продукції всі витрати, пов'язані з її

виробництвом, заморожуються у зазначених товарно-матеріальних запасах.

Визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних запасів, який включає їх планування, аналіз і контроль. При цьому широко використовуються методи оцінки потреби в оборотних активах, АВС-аналіз, ХУ2-аналіз, прийоми логістики.

6. Підвищення якості управління дебіторською заборгованістю. Це питання включає комплекс заходів із планування, аналізу, контролю та рефінансування заборгованості (переведення дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо). За наявності невиправданої (простроченої) чи безнадійної дебіторської заборгованості виникає порушення фінансової рівноваги, оскільки у підприємства на відповідну суму занижується розмір ліквідних оборотних коштів. Наявність у підприємства, що опинилося у фінансовій кризі, невиправданої дебіторської заборгованості, є суттєвим резервом відновлення платоспроможності. Тому антикризовий фінансовий менеджмент повинен використати наявні можливості її рефінансування.

Охарактеризовані заходи так чи інакше зумовлюють зміни в окремих статтях активу балансу та сприяють збільшенню грошових надходжень на підприємство.

Список використаних джерел:

1. Мельник О. Особливості функціонування фінансових ресурсів в системі управління підприємством / О.Мельник // Галицький економічний вісник. — 2012. — №3(36). — с.108-116.
2. Данилевська – Жугунісова О.Є. Фінансові ресурси в системі економічних категорій / О.Є. Данилевська – Жугунісова // Інноваційна економіка. – 2010. - №4. – С.241-243.

БАЗОВІ ОПОРИ СТАБІЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Савлук Сергій Михайлович
кандидат економічних наук, Київський національний економічний університет

25-й річниці Базеля І присвячується

Світова і українська фінансово – економічні кризи 2007 -2009 років, як і попередні рецесії, продемонстрували недостатність однієї опори вимірювання фінансової стійкості банків на основі адекватності капіталу відносно зважених на ризик активів, запровадженої Базелем І ще у червні 1988 року. І хоча в 2004 році Базельський комітет додав до механізму забезпечення банківської стабільності ще одну опору – рівень ризик -

менеджменту в банках, цього виявилось недостатньо щоб протистояти кризовій ситуації в світовому банківництві, яка почалась у 2007 році, а її наслідки відчуваються і донині. Проблема банків проявилася в тому, що капітал як «подушка безпеки» не спрацював в необхідній мірі і необхідно шукати додаткову опору забезпечення стабільності банків.

Цю, третю опору реально почали шукати фахівціБазельського комітету в 2009 - 2010 рр. вже маючи «на руках» повчальні уроки світової фінансової кризи. При цьому враховувалось, що багато науковців [1] ще до прийняття Базеля I на основі статистичних досліджень робили висновки про хиткість концепції стабільності банківської системи на основі однієї опори - показника адекватності регулятивного капіталу. Завдяки універсальності даного показника прибічники концепції однієї опори взяли гору і він був зафіксований на рівні не нижче 8% для всіх країн – учасників базельської угоди [2]. Проте, вже до кінця 90-х років минулого сторіччя стало зрозумілим, що для банківської стабільності однієї опори явно недостатньо. Друга опора у формі вимоги до банків побудувати ефективну систему ризик – менеджменту викристалізувалась у Базелі II [3]. Не піддаючи сумніву важливість Базеля II, слід зазначити, що він в певній мірі вирішував проблеми великих американських банків, які не могли дотримуватись завеликого для них нормативу адекватності капіталу в 8%, програючи конкуренцію більш капіталізованим азійським банкам. На це на пряму натякнув тодішній голова ФРС Алан Грінспен у промові, присвяченій 10-річчю Базелю I [4].

Основний недолік Базеля II проявився не в послабленні вимог до нормативів капіталу для банків, які буцімто мали якісну систему ризик – менеджменту і вміли вимірювати ризики та враховувати їх при визначенні потреби в економічному капіталі для їх перекриття, а у відсутностіранжування ризиків і визначення їх пріоритетності при перекритті буфером капіталу. В цьому плані могла бути корисною модель піраміди ризиків, на вершині якої очевидно знаходиться найбільш загрозливий і найменш керований ризик - ризик ліквідності. Усі інші лише ведуть до нього (рис. 1).

Цей недолік почав виправляти лише Базель III, запровадивши нормативи покриття ліквідності (LiquidityCoverageRatio – LCR) та чистого стабільного фондування (Net stablefundingratio – NSFR), які повинні бути більшими ніж 100%. Таким чином, управління ліквідністю визначене як третя опора стабільності банків. Крім того, Базель III прийняв ряд заходів з підвищення надійності першої опори. Банки повинні створювати буфер капіталу на майбутнє, щоб протистояти натиску економічних катаклізмів. Підвищено норматив адекватності капіталу до 10,5%. Базель III зайнявся й «чисткою капіталу», зобов’язавши банки виключити зі складу капіталу нестабільні елементи (step –ups). Для українських реалій це переоцінка

основних засобів, яка не має монетарного підґрунтя і нова переоцінка вже не включається до складу регулятивного капіталу з 2010 року.

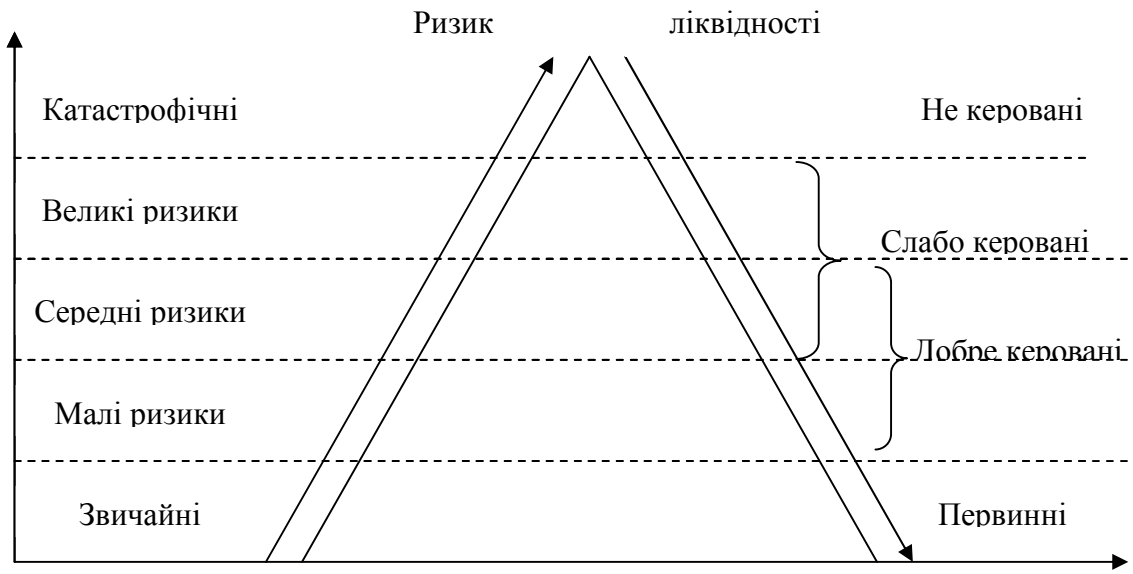

Рис.1. Піраміда ризиків.

Тим не менше, Базель III не вирішив всіх завдань. Він не зв'язав між собою ці три опори, що робить їх недостатньо надійними. Принцип такого зв'язку може бути наступним: якщо одна з опор слабшає (наприклад, знижується рівень ліквідності), то інші повинні підсилюватись, перш за все в напрямку збільшення нормативних вимог до капіталу. А фінансовий стан банку потрібно оцінювати у комплексі за цими трьома елементами стабільності банківської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Wall, Larry D. RegulationofBanksEquityCapital/Wall, Larry D.//Economic Review, FederalReserveBankofAtlanta. -1985, November.P.P. 4-18.
2. Банк міжнародних розрахунків. Історія базельських угод // – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bis.org/bcbs/history. htm.
3. Міжнародна конвергенція виміру капіталу і стандартів капіталу. Банк міжнародних розрахунків, 2004 // –[Електроний ресурс]. –Режим доступу: www.bis.org\publ\bcbs107.htm.
4. AlanGrinspen. TheroleofCapitalonOptimalBankingSupervisionandRegulation, FRBNY EconomicPolicyReview \ October 1998.

ПРОБЛЕМА НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ В ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ ПІД ЧАС ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Скопець Олександр Вікторович
студент магістри Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Багато країн після світової глобальної фінансової кризи 2008-2011 років суттєво на собі відчули проблеми нестабільності платіжних балансів. Негативна різниця між експортними та імпортними операціями цілком очевидно вплинула на фінансовий стан навіть найбільш розвинених країн світу, що призвело на збільшення державних внутрішніх та зовнішніх боргів.

Даній проблемі присвячено багато досліджень, одним із перших про це написав А. Сміт в праці «Про природу і причини збагачення народів»[1]. Проте досить аргументовано причини глобальної фінансово-економічної кризи розкрив Дж. Стігліц [3]. В його роботі розгляд нестабільності платіжних балансів лише одна із проблем, які спричинили фінансовий крах, але він обґрунтовано пов'язує дану проблему із кризою. Досліджували й інші західні вчені дану проблему, вживаючи в своїх працях термін «економічний дисбаланс», серед яких Е.-М. Труман, М. Дулі та П. Гарбер, Д. Бакус і Т. Кулі та ін. Наведені вище вчені у своїх працях відстоюють радикальний погляд на місце дисбалансів саме у контексті кризового розгортання. Р. Портес, зокрема, наголошує на визначальній ролі дисбалансів у поєднанні з проблемами у фінансовому секторі.

Проблема глобальних дисбалансів напряму пов'язана з нерівномірним розподілом боргу в світовій економіці, проте в більш вузькому контексті описується в термінах дефіциту торгового або платіжного балансу та зовнішнього боргу.

Проблеми виходу з глобальної фінансово-економічної кризи об'єктивно зайняли провідні місця в політиці більшості країн світу, що зумовлено взаємозалежністю національних господарств від єдиної світової системи.

Світова глобальна фінансово-економічна криза розпочалась не через нестабільність платіжних балансів, проте саме криза відкрила нові погладь на те, що існує нестабільність платіжних балансів в більшості країн світу.

Як всім відомо, криза розпочалась в Сполучених Штатах і можна сказати, що саме в США під час кризи спостерігалась нестабільність. Уряд заявив, що буде підтримувати національного виробника і обмежить імпорт китайської продукції. Так, уряд США і зробив, при цьому серйозно

вплинувши на платіжний баланс Китаю. Хотілось би зазначити, що до початку фінансової кризи, Сполучені Штати приблизно виробляли 20% світового ВВП. Це дуже значна сума у грошовому виражені, проте мало хто знав, що споживання становило близько 40% світового ВВП [3].

Тобто до початку кризи, у світі існував певний баланс між виробленим ВВП та спожитим. Даний баланс був рівний, так як залишки виробленого ВВП скуповувало США.

Хоча ще до початку кризи уже була нестабільність платіжних балансів чи дисбаланс їх, але він був не так сприймався урядами різних країн. Більшість мали негативний баланс, при цьому компенсуючи його за рахунок позик. Думаю ні для кого не є секретом, що на сьогоднішній день немає жодної країні в світі котра не мала боргів за державними позичками. Порушення США балансу виробництва-споживання. Це в свою чергу призвело до перевиробництва товарів в Китаї та неможливості їх реалізувати, тобто збитки. На державному рівні – це скорочення робочих місць, збільшення соціальних виплат з боку держави. В Сполучених Штатах теж спостерігалось збільшення кількості безробітних, тобто теж збільшення соціальних виплат для населення [3].

Не потрібно думати, що дана ситуація відбувалась лише в США та Китаї. В інших країнах спостерігалась схожа ситуація, особливо це добре було видно на прикладі Євро Союзу. Там теж відбувався платіжний дисбаланс між країнами-членами ЄС. Більшість країн ЄС мали та і на даний момент мають негативний платіжний баланс. Позитивний можна лише спостерігати в Німеччини із країн ЄС.

Події, які проходили в Греції, Іспанії, Франції, думаю ще у багатьох в пам’яті. А основними причинами кризового стану стало негативне значення платіжного балансу, коли держави для покриття дефіциту бюджету брали позики, випускали цінні папери для залучення коштів . Для покриття позик держави брали нові позики і тим самим ускладнювати своє становище.

Не випадково використовуємо поняття «нестабільність». У контексті зазначеного цікавим є зміна у тлумаченні змісту поняття «стабільність» як такого. Саме до початку фінансово-економічної кризи поняття «стабільність» асоціювалось із дотримання критеріїв Маастрахта, а саме:

— відношення дефіциту бюджету до ВВП не повинно перевищувати 3%;

— відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%.

Проте більшість країн ЄС порушили дані критерії. У 2010 році трьохвідсоткова межа у дефіциті державного бюджету була порушена всіма країнами ЄС. Найбільший дефіцит державного бюджету був зафіксований у Ірландії –32% ВВП. У більшості країн, а

саме Греція, Іспанія, Португалія, Фінляндія дефіцит становив понад 9%, а у Франції – 7%.

Схожа ситуація відбувалась і з дотриманням відношення боргу до ВВП на рівні 60%. Деякі країни, як Греція, Італія та Бельгія відношення боргу до ВВП не знижувався до 66%, ще з моменту заснування євро у 1999 році. А у 2010 році середня заборгованість по країнам ЄС в порівнянні з докризовим 2007 роком зросла майже на 20% і склала понад 85% ВВП.

Так із вищевикладеного, необхідність звертання уваги на проблеми зовнішніх дисбалансів, які можуть бути як позитивному, так і в негативному значенні сальдових рахунків, не повинно викликати сумнівів. У зв'язку з цим зменшення зовнішніх платіжних дисбалансів необхідно розглядати на глобальному рівні, для забезпеченні стійкого відновлення та стабілізації економіки.

Однак, не зважаючи на те, що на сьогоднішній день всі розглянуті вище країни більш-менш вийшли з пост кризового стану, проте дана проблема залишається не вирішеною та продовжує загострюватись.

Ігнорування платіжних дисбалансів країнами з часом призведе до нових економічних спаді та криз. «Без минулого – немає майбутнього», цей вислів влучно підходить до розгляду даної проблеми. Ігнорування «класиків», які писали про негативні наслідки незбалансованих балансів ще у XVIII столітті. А.Сміт наводив чіткі пропозиції для боротьби з даною проблемою, після нього теж не мала кількість науковців розглядали дану проблематику. Але все рівно в світі виникають економічні спади та кризи, хоча не можна стверджувати, що всі спади та кризи лише від даної проблеми, проте в кожному спаді, вплив нестабільності платіжних балансів існує. І поки одні країни, як Китай, Німеччина, Японія розуміють дану проблему і борються з нею на державному рівні, то більшість інших країн просто ігнорує дану проблему.

Список використаних джерел:

1. А.Сміт. Дослідження про природу і причини багатства народів [Текст] / А.Сміт – 1776р.
2. Резнікова Н. Європа: момент істини, або далі буде [Електронний ресурс] / Н. Резнікова. - Режим доступу: http://www.euroatlantica.info/index.php?id=4237.
3. Стиглиц. Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса [Текст] / Дж. Стиглиц. –Эксмо, 2011.-525с.
4. Журавльов О.В. Платіжний баланс та циклічність розвитку кризових сценаріїв [Текст] / О.В. Журавльов // Бюлетень міжнародного

Нобелівського економічного форуму (м.Дніпропетровськ) –2010. -№1(3) – С.107-118.

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Цуркан Юлія Іванівна
студентка Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича

Фінансова діяльність як складова частина фінансової системи займає визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вона функціонує у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід - основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни [3].

Управління фінансами підприємств, які функціонують в умовах вільного ринку, є найменш дослідженою галуззю вітчизняної економічної науки. Така ситуація певною мірою закономірна. За адміністративно-командної економіки більшість підприємств мала державну форму власності і здійснювала свою господарську діяльність згідно із централізованими планами [4].

У нормативних актах, науково-практичній літературі, безпосередньо в контексті фінансово-господарської діяльності підприємств, їх фінансової звітності оперують поняттями «фінансова діяльність», «інвестиційна діяльність» та «операційна діяльність» суб'єктів господарювання. Кожному з цих видів діяльності відповідають певні грошові потоки.

Інвестиційна діяльність — це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності.

На основі систематизації руху грошових коштів у результаті операційної діяльності визначають операційний Cash-flow, який досить часто є основним джерелом фінансування діяльності підприємства. Перевищення вхідних грошових потоків від операційної діяльності над

грошовими витратами є підґрунтям для забезпечення стабільної ліквідності підприємства та залучення коштів із зовнішніх джерел.

Фінансова діяльність — діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства (який не є результатом операційної діяльності). Отже, основний зміст фінансової діяльності (у вузькому розумінні) полягає у фінансуванні підприємства. Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у статтях балансу за розділами:

- Власний капітал;
- Довгострокові зобов’язання;
- Поточні зобов’язання.

У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов’язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням. Інакше кажучи, фінансова діяльність (у широкому розумінні) включає весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов’язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб’єкта господарювання.

Фінанси господарських товариств – це економічні відносини, пов’язані з рухом грошей, формуванням грошових потоків, розподілом і використанням доходів і грошових фондів товариств у процесі відтворення [2].

Сьогодні підприємства самостійно обирають будь-яку форму підприємництва, вид діяльності в умовах діючого законодавства, приймають рішення по виробництву та збуту продукції, організують свої взаємовідносини з контрагентами та працівниками. А після сплати податків та обов'язкових платежів повністю самостійно розпоряджаються своїми фінансовими ресурсами, обирають ефективні об'єкти інвестування тощо. В цілому підприємство самостійно визначає свою облікову політику, приймає рішення щодо оптимізації грошових потоків [1].

Організація фінансів підприємств за умов ринкової економіки ґрунтується на принципах саморегулювання, самоокупності та самофінансування. Принцип саморегулювання господарської діяльності зумовлює надання підприємству повної самостійності у прийнятті рішень про напрямки розвитку, виходячи з наявних умов і наявності фінансових ресурсів у підприємства, або у власника; принцип самоокупності - передбачає, що кошти, які вносяться в який–небуть напрямок розвитку, окупатимуться за рахунок прибутку або інших власних ресурсів підприємства; самофінансування - припускає не тільки рентабельну роботу підприємства, але і формування структури грошових фондів, достатніх як для простого, так і для розширеного відтворення.

Отже, фінансова діяльність господарських товариств є основою не тільки їх збалансованого існування, а й існування взагалі, як структурного елемента ринкової економіки. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кірейцев Г.Г Виговська Н.Г Петрук О.М. Фінанси підприємств.-Київ: ЦУЛ, 2002. - 268 с.
2. Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. - 2003. - №14. - с. 2-79.
3. Поддерьогін А. М., Буряк Л. Д., Нам Г. Г., Павліковський А. М., Павловська О. В., Потій В. З., Куліш А. П., Терещенко О. О., Шульга Н.П., Булгакова С.А. Фінанси підприємств:. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с.
4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

Костюченко Ольга Сергіївна
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Гайдамака Олена Валеріївна
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Лаврик-Слісенко Людмила Петрівна
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

Податкова політика істотно впливає як на формування дохідної частини бюджетів всіх рівнів, так і на економічне зростання держави. Однак податкова система, що діє в нашій країні, не сприяє ефективному розвитку українського суспільства. У зв'язку з цим виникає гостра потреба у реформуванні системи оподатковування в Україні.

В Україні дослідженням окремих питань оподатковування присвячені праці вчених-економістів О.Д. Василика, В.П. Вишневського, А.И. Даниленка, О.И. Луніної, В.И. Міщенко, А.М. Соколовскої та ін. Однак наявність великої кількості наукових праць не зробило податкову систему близькою до досконалості.

Метою даної статті є розгляд основних проблем податкової системи України й внесення пропозицій із приводу її вдосконалення.

Законом України від 25 червня 1991 року № 1251-XII "Про систему оподаткування" визначено принципи побудови системи оподаткування в Україні, податки і збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та до державних цільових фондів, а також права, обов'язки і відповідальність платників податків. [3]

За показниками дослідження Всесвітнього банку й міжнародної аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers за структурою податкової системи Україна займає передостаннє місце серед 178 проаналізованих країн світу. В Україні діє 99 видів обов'язкових платежів (більше тільки в Узбекистані та Бєларусі), а на виконання всіх процедур, пов'язаних з їхньою сплатою, витрачається 2085 годин у рік, з огляду на те що на сплату податків у світі витрачається в середньому 332 години на рік. У рейтингу загального податкового навантаження Україна зайняла 145 місце з показником 57,3% [1].

З метою коригування податкової політики відповідно до основних напрямків економічних реформ в Україні, захисту інтересів вітчизняного товаровиробника, посилення податкової та платіжної дисципліни, забезпечення своєчасних надходжень до доходної частини бюджету видано Указ Президента України від 31 липня 1996 року № 621/96 "Про заходи щодо реформування податкової політики "[2].

Існування великої кількості податків і зборів призводить до того, що питома вага багатьох з них у податкових зборах складає менш 1%. Однак проблеми виникають і з найбільш вагомим податком – ПДВ.

Для подолання вищесказаного та цим самим вдосконалення податкової системі України необхідно: зблизити податковий та бухгалтерський облік; змінити порядок оподаткування прибутку, що розподіляється на дивіденди. Ставка податку на різні види процентних доходів повинна бути єдиною; скасувати нерентабельні податки,а для зростання надходжень у бюджет варто збільшити ставки акцизних зборів на деякі види товарів, особливо на ті, які завдають шкоду здоров'ю, і поступово довести їх до європейського рівня; запровадивши систему керування ризиками при організації й здійсненні податкових перевірок скоротиться кількість перевірок на підприємстві, що дасть змогу зменшити адміністративні витрати й підвищити ефективність податкової системи.

Список використаних джерел:

1. А. Пороховский. Налоги съедают время и деньги, 21.11.2007 Деловая газета «Взгляд» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vz.ru/economy/2007/11/21/126398.html
2. Указ Президента України "Про заходи щодо реформування податкової політики"//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/621/96
3. Закон України «Про систему оподаткування» //[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/anot/1251-12

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Білицька Анастасія Василівна
студентка магістратури Національного університету харчових технологій

Дем`яненко Інна Вікторівна
кандидат економічних наук, доцент, Національний університет харчових технологій, м. Київ

Основною проблемою харчової промисловості України є те, що виробниче устаткування на підприємствах здебільшого застаріле і повністю зношене, а наявні потужності характеризуються недостатньою технологічною гнучкістю та потребують швидкого оновлення. Саме інноваційна діяльність дозволяє підприємствам оновляти свою продукцію, підвищувати їх технічний рівень і конкурентоспроможність, збільшувати обсяги виробництва та реалізації продукції, розширювати ринки збуту, знижувати матеріало- та енергомісткість виробничого процесу.

Активізація інноваційно-інвестиційних процесів забезпечує впровадження у виробництво провідних і новітніх технологій, що прискорює науково-технологічний прогрес і економічне зміцнення галузі та держави в цілому.

Інноваційна діяльність - це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення і відновлення номенклатури, а також поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалення технології їхнього виготовлення з подальшим впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому та зарубіжному ринках. Інноваційна діяльність, пов’язана з капітальними вкладеннями в інновації, називається інноваційно-інвестиційною.

Одним із найважливіших аспектів розробки інноваційного проекту є визначення обсягу коштів для його реалізації і оптимізація джерел і термінів їх надходження, від чого значною мірою залежить швидкість виведення нового товару на ринок, а отже - його комерційний успіх [3].

Проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. Ось чому особливої актуальності набувають

дослідження формування й використання джерел фінансування інноваційного.

Джерелами інвестування інноваційних проектів можуть бути: власні фінансові кошти організації та її внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові кошти; залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб; кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств; кошти позабюджетних фондів; кошти Державного бюджету; кошти іноземних інвесторів.

- самофінансування (включає нерозподілений прибуток, накопичені амортизаційні відрахування, резервний капітал, власний капітал у вигляді статутного капіталу та інший додатковий капітал);

- залучені кошти (кошти отримані від реалізації акцій серед акціонерів, кошти від додаткового другого випуску акцій);

- позикові кошти (банківські кредити, комерційні кредити, лізинг, кошти, що отримуються підприємством від розміщення на фондових ринках облігацій підприємства). Передбачають повернення їх зі сплатою відсотків за користування або без сплати [2].

Державний комітет статистики України здійснює статистичне обстеження фінансування інновацій за такими джерелами: власні кошти, кошти державного бюджету, місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, вітчизняних інвесторів, іноземних інвесторів, кредити, інші кошти.

Обсяг коштів, спрямованих на інноваційну діяльність, протягом останніх років стрімко зростає. Однак підприємства харчової промисловості України не демонструють суттєвого зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності (табл. 1) [1]. Важливим є аналіз динаміки питомої ваги кожного джерела фінансування інноваційної діяльності.

Загалом фінансування інвестиційної діяльності в промисловості України має тенденцію до зростання і найбільшу частку займає - за рахунок власних коштів, хоча щорічно ця частка зменшується у 2005 році вона складала 87,72%, у 2010 – 59,35%, а в 2011 – 52,92%. Це відбулося в результаті збільшення частки фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів у 2010 році та за рахунок кредитів – у 2011 році.

Таблиця 1

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності харчової промисловості за джерелами

Фінансування інноваційної діяльності	Усього	У тому числі за рахунок коштів							
		власних	Держ-бюджету	Місце-вих бюдже-тів	Позабюд-жетних фондів	Вітчизня-них інвесторів	Іноземних інвесто-рів	кредитів	інших
Промисловість України 2005	5751563	5045390,9	28056,8	14923,4	251,4	79635,7	157939,8	409689,6	15675,3
питома вага джерел фінансування в промисловості, %	100,00	87,72	0,49	0,26	0,01	1,38	2,75	7,12	0,27
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1026455,5	713814,7	1849,60	–	–	8289,20	97621,20	204880,8	–
питома вага джерел фінансування в харчовій промисловості, %	100	69,54	0,18			0,81	9,51	19,96	
частка фінансування харчової промисловості у загальній структурі промисловості, %	17,85	14,15	6,59			10,41	61,81	50,01	
Промисловість України 2010	8045495,2	4775235,7	87001	5663,7	929	31018,7	2411395,6	626107,6	108143,9
питома вага джерел фінансування в промисловості, %	100	59,35	1,08	0,07	0,01	0,39	29,97	7,78	1,34
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	608852,4	532711,7	–	–	–	–	–	75910,7	230,
питома вага джерел фінансування в харчовій промисловості, %	100	87,49						12,47	0,04
частка фінансування харчової промисловості у загальній структурі промисловості, %	7,57	11,16						12,12	0,21
Промисловість України 2011	14333892	7585550,7	149169,4	12261,1	491	45386,2	56870,6	5489486	994677,2
питома вага джерел фінансування в промисловості, %	100	52,92	1,04	0,09	0,01	0,32	0,4	38,3	6,94
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	933060,2	867122,8	–	–	–	–	9395,9	56074,5	467
питома вага джерел фінансування в харчовій промисловості, %	100	92,93					1,01	6,01	0,05
частка фінансування харчової промисловості у загальній структурі промисловості, %	6,51	11,43					16,52	1,02	0,05

Що стосується саме харчової промисловості то у 2010 році порівняно з 2005 обсяги фінансування інноваційної діяльності значно зменшились, але 2011 зросли з 608852 тис.грн. до 933060 тис.грн.. Відбувається суттєвий спад частки харчової галузі у структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств всієї промисловості. У

2005 році вона становила17,85%, у 2010 – 7,57%, а в 2011 всього 6,51%. Хоча фінансування інновацій в промисловості в цілому зростає, в харчовій промисловості показники зменшуються.

У 2005 році левова частка кредитних ресурсів та іноземних інвестицій промисловості в цілому припала на харчову і склала 50% і 62% відповідно. Це свідчить про її підйом – оновлення техніки та технологій виробництва саме за рахунок цих джерел порівняно з іншими видами промисловості. Але у 2010 іноземні інвестори взагалі перестали фінансувати інновації, а за рахунок кредитів, як джерела, цей показник склав 12%. У 2011 році навпаки, значно зросла частка фінансування у промисловості за рахунок іноземних інвесторів до 16,52%, а за рахунок кредитів значно зменшилась і складає 1%. Майже не змінюється частка власних коштів харчової галузі у структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств всієї промисловості. У 2005 році вона становить 14,15%, у 2010 – 11,16% та в 2011 – 11,43%. Це свідчить про рівномірне інвестування в інновації за рахунок власних коштів у структурі всієї промисловості.

Необхідно зауважити, що на підтримку інноваційної діяльності за останній період (2010 – 2011рр) спостерігається відсутність фінансування за рахунок вітчизняних інвесторів та держави у процесі нарощення інноваційного потенціалу галузі. Позитивним фактором є сприяння держави оптимізації амортизаційної політики підприємств і формування джерела фінансування на просте відтворення інноваційного характеру.

У 2010 та 2011 рр зменшується питома вага фінансування за рахунок іноземних інвесторів та кредитів. Такі коливання частки кредитних коштів свідчать про їх нестабільну роль у інноваційних процесах у галузі. Підприємства вдаються до залучення кредитів виходячи із умов його доступності та потреб, що виникають. Жорсткі умови та короткі терміни надання кредитів, необхідність наявності застави, розмір відсоткових ставок тощо стримують використання цього джерела.

Постійно зростає питома вага фінансування інновацій харчової промисловості за рахунок власних джерел, у 2005 році вона становить 69,54% у 2010 – 87,49%, а в 2011 вже 92,93%. Це свідчить про поступовий перехід харчової промисловості на самофінансування інновацій. Оскільки основу власних коштів підприємств харчової промисловості становлять нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, можна зробити загальний висновок про зростання ролі й значення прибутку як потенційного ресурсу фінансування інноваційного розвитку підприємств галузі. Водночас, враховуючи поширену серед вітчизняних підприємств практику приховування реального прибутку з метою зниження оподаткування, державі слід вжити заходів щодо зменшення норми оподаткування прибутку підприємств, який спрямовується на

інноваційний розвиток, що сприятиме припливу фінансових ресурсів в інноваційну сферу.

Для прискорення інноваційного розвитку є необхідним істотне збільшення фінансування з боку держави, чим і стимулювати розробку й запровадження інноваційних проектів. Але для цього державна фінансова політика сприяння інноваційній діяльності має бути спрямована на:

- стимулювання збільшення обсягів власних коштів підприємств, що витрачаються з метою активізації інноваційної діяльності;
- нарощування потенціалу державного фінансування інновацій;
- збільшення обсягів кредитування інноваційних проектів;
- створення умов для нарощування інвестицій на інноваційно активних підприємствах.

Також не потрібно нехтувати досвідом таких країн, як США, Німеччина, Італія, Франція тощо, які показують, що ефективним державним стимулюванням інноваційної діяльності є такі методи:

система пільгового оподаткування;

система пільгових кредитів, субсидій і виплат харчовим підприємствам;

прискорена амортизація машин та обладнання (основного капіталу)[4].

Проаналізувавши обсяги фінансування інноваційної діяльності харчової промисловості за джерелами виявлено, що фінансування скорочується, порівняно з іншими галузями промисловості. Але загалом має тенденцію до зростання в останні роки. Все більше підприємства харчової промисловості вдаються до самофінансування. Отже інвестується в основному прибуток та амортизація підприємства. Негативним чинником є те, що держава не достатньо приймає участь у підтримці інноваційного розвитку галузі. А отже зменшується швидкість впровадження у виробництво провідних і новітніх технологій. Для прискорення інноваційного розвитку є необхідним істотне збільшення фінансування з боку держави, чим і стимулюватиме розробку й запровадження інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики Україні [http://www.ukrstat.gov.ua/] 2012;
2. Колодійчук А.В. / Оцінка інноваційного розвитку харчової промисловості України, м. Львів 2010;
3. Хащева Т.П / Інноваційний розвиток діяльності підприємств харчової промисловості на сучасному етапі розвитку економіки 2009;
4. Гнат`єва Т.М. / Організаційно-фінансові аспекти управління інноваційним оновленнм харчової промисловості України 2010;

5. Інноваційний ресурс господарського розвитку: Монографія - за ред. к.е.н. В.П. Мельника. – К. 2005.

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Грішина Єлізавета Олексіївна
студентка Вінницького національного технічного університету

Постановка проблеми. Успішний розвиток національної економіки та стабільність соціального стану суспільства в цілому не зможе відбуватися на фоні слабких інвестиційних процесів. Інвестиційна активність, яка здійснюється на достатньо стабільному рівні є важливим фактором розвитку підприємств незалежно від їх галузевої приналежності та форми власності відповідно до обраної економічної стратегії з метою досягнення конкурентних переваг. Економічне зростання та інвестиційна активність є взаємопов’язаними процесами. Саме тому підприємство повинно постійно залучати інвестиції та приділяти посилену увагу інвестиційним процесам.

Вдосконалення алгоритму системи інвестування, а саме, обґрунтування інвестиційних рішень, сприяють збільшенню надходжень інвестиційних ресурсів за рахунок пожвавлення інвестиційної активності суб’єктів господарювання. Потенційним інвесторам необхідна достовірна і об’єктивна інформація щодо інвестиційної привабливості підприємств. В сучасній економічній літературі існує чимало різноманітних підходів до тлумачення поняття «інвестиційна привабливість», що утруднює теоретичне розуміння даної категорії, а особливо її практичне застосування.

Метою статті є спроба з’ясування сутності інвестиційної привабливості підприємства, на основі порівняння існуючих основоположних визначень.

Виклад основного матеріалу. Кожен об'єкт на інвестиційному ринку має власну інвестиційну привабливість. В економічній літературі існує достатня кількість праць вітчизняних учених, присвячених проблемам визначення та розуміння «інвестиційної привабливості» підприємства. Думки вітчизняних авторів з цієї теми дещо відрізняються, але в той же час суттєво доповнюють одна одну.

Таблиця 1

Підходи до тлумачення сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

1. Макарій Н. П.	Інвестиційна привабливість підприємства (ІПП) – це справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об’єкта [1].
2. Донцов С. С.	ІПП – це набір характеристик фінансової стійкості і економічної ефективності підприємства [2].
3. Пахомов В. А.	ІПП – це сукупність характеристик, що дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об’єкт інвестицій привабливіше за інші для вкладення коштів [3].
4. Покропивний С. Ф.	ІПП – це інтегрована фінансово-економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об’єкта інвестування [4].
5. Алексеєнко Л. М.	ІПП – це узагальнена характеристика переваг та недоліків окремих суб’єктів інвестування з точки зору конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями [5].
6. Юхимчик С. В., Супрун С. Д.	ІПП – це фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здатності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера [6].
7. Мозгоєв А. М.	ІПП – це сукупність властивостей зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта інвестування, що визначають можливість граничного переходу інвестиційних ресурсів [7].
8. Бланк І. О.	ІПП являє собою аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів [8].
9. Чорна Л. О.	ІПП – взаємозв’язок двох характеристик: з боку психологічного змісту інвестицій і з боку психологічної форми (привабливість) [9].

Проаналізувавши існуючі підходи щодо сутності інвестиційної привабливості підприємства, можна стверджувати, що не всі вищезазначені визначення повністю розкривають сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Наприклад до визначення, яке надав Макарій Н.П. необхідно додати напрями аналізу інвестиційної привабливості підприємства. Як відомо, лише наявних фінансових показників недостатньо для того, щоб інвестор прийняв рішення, щодо інвестування в підприємство. Донцов С. С., Покропивний С. Ф. та ін. зосередили увагу тільки на фінансових показниках діяльності підприємства.

Так, наприклад, недоліком визначення, яке надав Бланк І. О. є недостовірність розрахунку фінансових показників у часі. Але водночас є перевага, яка полягає у зосередженні уваги на складових інвестиційної привабливості.

Перевагою визначення, яке надала Чорна Л. О. є те, що повна та якісна оцінка інвестиційної привабливості підприємства буде враховувати ряд додаткових аспектів таких, як: соціальна, територіальна, фінансова привабливість, також привабливість продукції, що випускається на підприємстві, або послуг, а також такий аспект, як фінансовий ризик, який має велике значення при прийнятті відповідних рішень. Незначним недоліком цього підходу є необхідність обробки великої кількості інформації для отримання бажаного результату.

Дослідивши вищенаведені визначення можна зробити висновок, що сутність інвестиційної привабливості полягає в тому, що сприятливе інвестиційне середовище поряд з економічними можливостями інвестора є мотивом, що спонукає до ситуаційного аналізу, тобто визначення мети й оцінювання альтернативних варіантів. Структура інвестиційної привабливості залежить від інвестора.

Інвестиційна привабливість залежить як від зовнішніх факторів, які характеризують рівень розвитку галузі та регіону розташування підприємства, так і від внутрішніх чинників – діяльності всередині підприємства.

При прийнятті відповідного рішення про вкладання коштів, інвестору належить оцінити ряд певних факторів, які визначають ефективність майбутніх інвестицій. Інвестору доводиться оцінювати загальний вплив і результати взаємозв'язку цих факторів, тобто оцінювати інвестиційну привабливість соціально-економічної системи і на її основі приймати рішення про інвестування коштів.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність певних характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що свідчать про доцільність інвестування коштів в нього. В даній статті ми спробували зробити більш прозорими та зрозумілими для сприйняття підходи, щодо визначення сутності інвестиційної привабливості підприємства. Також спробували висвітлити особливості кожного підходу. Проблема щодо інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише шляхом повного дослідження певного стану та визначення всіх факторів, які впливають на його рівень не лише ззовні (на рівні держави, регіону, галузі), але й в середині самого підприємства. Подальший аналіз впливу досліджуваних факторів сприятиме ідентифікації рівня інвестиційної привабливості підприємства й розробці цілеспрямованих заходів щодо його покращення.

Список використаних джерел:

1. Макарій Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. П. Макарій // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 52.

2. Донцов С. С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надёжности его ценных бумаг / С. С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.finman.ru/articles/2003/3/738.html.
3. Пахомов В. А. Инвестиционная привлекательность предприятий – исполнителей контрактов как экономическая категория / В. А. Пахомов. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/16.shtml.
4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : [підручник] / М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін.; за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001 – 528 с.
5. Алексеєнко Л. М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л. М. Алексеєнко // Роль фінансово-кредитної системи у стимулюванні економічного зростання в Україні. – Луцьк, 1999. – С. 222-225.
6. Супрун С. Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств / С. Д. Супрун, С. В. Юхимчук // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 82-87.
7. Мозгоев А. М. О некоторых терминах, используемых в инвестиционных процессах / А. М. Мозгоев // Инвестиции в России. – 2002. – № 6. – С. 48.
8. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент / І. А. Бланк // К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Лимитед», 1995. – 448 с.
9. Чорна Л. О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства / Л. О. Чорна // Інвестиції : практика та досвід – 2008. – № 24. – С. 4-6.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ВИДУ ІННОВАЦІЙ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ

Крупська Вікторія Олександрівна
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова

В сучасних умовах функціонування і розвиток підприємств багато в чому обумовлені ефективною роботою їх інноваційного механізму, ефективністю реалізованих ними нововведень.

Новий рівень науково-технічного розвитку викликав посилення інноваційної активності господарюючих суб'єктів. Підприємства, що впроваджують інновації, мають більш високий рівень обсягів виробництва та доходів, а їх інноваційна діяльність пов'язана з трансформацією результатів науково-технічної діяльності в новий чи вдосконалений продукт [1].

Дослідженню і вивченню проблем інноваційного розвитку підприємств присвячена достатня кількість наукових робіт. Серед них праці О. Амоши, Ю. Бажала, В. Гончарова, К. Крістенсена, Н. Краснокутської В. Ляшенка, Л. Матросової, М. Рейнора, А. Трифилової, О. Федоніна та ін.

Однак переважна більшість робіт цих учених носить загальнотеоретичний характер або присвячена вирішенню окремих аспектів проблеми.

Згідно [2, с.26] існують два основні підходи щодо тлумачення терміна «інновація».

- інновація розглядається як результат творчої діяльності;
- інновація представляється як процес впровадження нововведень.

Подібні два підходи у трактуванні терміну «інновація» також виділяють М.Є.Глущенко та О.Н. Нарежнєв [3]. Процесний підхід в них позиціонує інновації як процес реалізації ідеї та її перетворення у готовий результат (або окремі стадії цього процесу – освоєння, впровадження, комерціалізація, використання), а об'єктний підхід представляє інновації як кінцевий результат, впроваджений об'єкт.

Зауважимо, що використання лише зазначених двох підходів являється недостатнім для охоплення усіх аспектів та проявів інновацій у їх різноманітті. Адже інновації є цілісною й динамічною системою з внутрішньою структурою та механізмом. Це нова можливість, нове вирішення проблеми, результат розвитку культури, спрямований на покращення умов буття людини.

Дослідження зв'язку інновацій з розвитком підприємства крім класифікації інновацій, звичайно, потребує деталізації видів розвитку. Адже розвиток є навіть не економічним, а загальнонауковим та філософським поняттям і потребує конкретизації при його застосуванні в певних галузях знань.

Розвиток підприємства є доволі різноманітним, але для вирізнення окремих його видів пропонуємо скористатися критеріями систематизації: вид змін; джерело розвитку; масштаб та складність об'єкта розвитку; форма розвитку; підхід до забезпечення розвитку; наявність вектору розвитку; кількість вирізнених векторів розвитку; рівень комплексності очікуваних змін; характер змін; тип розвитку [4].

Вид змін відображає їх дискретність, визначаючи, чи такі зміни є поступовими та порівняно незначними, чи вони є революційними, моментними та доволі сильними. Джерело або першопричина розвитку вказують, де, у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства, знаходиться причина виникнення розвитку. Масштаб та складність об'єкта розвитку конкретизують розвиток щодо окремого об'єкта або великої системи в цілому. Форма розвитку пов'язана із характером змін та

показує, як вони накопичуються: лінійно, хвилеподібно тощо [4]. Підхід до забезпечення розвитку конкретизує, чи управлінський вплив сформовано заплановано або спонтанно. Наявність вектору розвитку показує, чи має розвиток підприємства якийсь напрям, чи ні. Кількість вирізнених векторів розвитку уточнює, якщо розвиток має певний вектор, якими ці вектори або вектори є. Рівень комплексності очікуваних змін відображає ступінь тих змін, які відбуваються в діяльності підприємства під час його розвитку, а характер змін дозволяє встановити, як при цьому змінюються показники діяльності підприємства. Нарешті, тип змін вказує на якісні ознаки розвитку, які конкретизують зміст розвитку щодо конкретного підприємства.

За результатами виявленого зв'язку можна, по-перше, встановлювати зв'язок між впроваджуваними певних видів інноваціями та очікуваним розвитком підприємства, по-друге, прогнозувати очікуваний розвиток підприємства на підставі відомих впроваджуваних інновацій. По-третє, для забезпечення заздалегідь визначеного типу розвитку (наприклад, при розробці та реалізації стратегії розвитку підприємства) можна вибирати ті види інновацій, які такому розвитку сприяють.

Отже, інновації безпосереднім чином впливають на розвиток підприємства. Причому інновації певних видів сприяють виникненню певних видів розвитку підприємства. Цей висновок може знайти безпосереднє застосування в управлінні інноваціями, в управлінні розвитком підприємства (при пошуку шляхів його забезпечення, при розробці стратегії розвитку підприємства тощо).

Список використаних джерел:

1. Самсонова К.В., Буряк В.О. Інноваційний розвиток, його роль та вплив на економічне зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: htpp: // do.gendocs.ru/docs/index-24439.html. – Назва з екрану.
2. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7–8 (26–27). – С. 73–79.
3. Забродский В.А., Кизим Н.А. Развитие крупномасштабных экономико–производственных систем. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: htpp: // stud-lugansk.ucoz.ua/load/3-1-0-16.

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Орещенко Павло Олександрович
студент Одеського національного політехнічного університету

Постановка проблеми. Для сучасного етапу економічних відносин властиве посилення ролі міжнародних зв’язків, які здійснюють суттєвий вплив як на економіку України в цілому, так і на можливості розвитку кожного підприємства зокрема. Ключовим напрямком розвитку вітчизняних підприємств в таких умовах стає орієнтація на зовнішні ринки збуту. Підприємство як суб'єкт товарно-грошових відносин, що володіє економічною самостійністю і повністю відповідає за результати господарської діяльності повинно сформувати таку систему управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка б забезпечила йому високу ефективність роботи. Тому рішення щодо вибору цільового зарубіжного ринку, яке тісно пов'язане з рівнем інтернаціоналізації діяльності фірми та нинішньою чи такою, що формується, стратегією регіональної присутності, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу, є досить актуальним для сьогодення. Формування експортного потенціалу також є важливою умовою входження країни в світогосподарський простір. Ефективність даних процесів визначається конкурентоспроможністю національної економіки, нарощуванням обсягів експорту та стимулювання національних виробників.

Метою дослідження є формування напрямків експортної діяльності торгівельного підприємства з метою виходу на зарубіжний ринок.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми формування напрямків розвитку експортної діяльності вивчали такі вітчизняні фахівці: Дикань В.Л., Харчук. Т.В., Чухрай Н.І., Сухомлин Л.Є.

Основні результати дослідження**.** Вирішення проблеми виходу компаній на міжнародний ринок передбачає, як правило, з'ясування двох основних питань: мотивів підприємств до виходу на зовнішні ринки і чинників, які визначають вибір форми виходу підприємств на зовнішні ринки. При цьому слід зазначити, що процес глобалізації у світовій економіці підсилюють тенденцію до необхідності прискорення виходу компаній на вищезазначені ринки.

При роботі на будь-якому міжнародному ринку відбувається послідовне залучення компанії в діяльність за такою схемою: відсутність експорту – експорт через посередника – відкриття торговельної дочірньої

компанії – організація виробництва за рубежем. Вибір конкретного ринку визначається їхньою близькістю до внутрішнього ринку виробника, тобто величиною культурних відмінностей, розходженнями в методах роботи на ринку, фізичною відстанню тощо. Насамперед підприємство виходить на близькі ринки, потім на більш віддалені. Компанія проходить шлях від фірми, орієнтованої на внутрішній ринок, до глобальної компанії [2].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства є сукупністю перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей. Послідовність процесу вироблення стратегії не є детермінованою і відрізняється за кожною окремою економічною системою. Проте для окремого суб'єкта господарювання взагалі її можна відобразити у вигляді ланцюга, основними ланками якого є:

- аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища;
- розробка місії і цілей підприємства;
- вибір конкретної стратегії розвитку;
- реалізація підприємством вибраної стратегії.

Отже, інформація, що належить до дослідження ринку і стосується також аналізу і внутрішнього середовища, допомагає керівникам підприємств вирішувати, якого типу товари мають велику вірогідність сподобатися публіці. Загальновідомо, що швидкість і обсяг реалізації продукції дозволяє керівництву вирішувати, наскільки успішно просувається компанія у напрямку досягнення бажаних результатів [1].

Вихід на європейський ринок для українських підприємств в умовах світової фінансової кризи та істотного зниження платоспроможності споживачів на внутрішньому ринку є доволі актуальним напрямком. Водночас нестача фінансових коштів, незадовільний стан основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам, а також застарілість технологій є для багатьох підприємств одними з основних причин, що перешкоджають виходу на закордонні ринки. Втім, в Україні існують підприємства, продукція та послуги яких є конкурентоздатними не тільки на вітчизняному ринку, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни. Тому для збільшення обсягів продажу продукції та ефективнішого використання виробничих потужностей цим підприємствам необхідно шукати нові ринки збуту.

Важливою умовою виходу українських підприємств і організацій на європейських ринок є забезпечення відповідності рівня якості вітчизняних товарів євростандартам. Перевірка українських підприємств – обов'язкова умова для отримання права на постачання продукції до країн Європейського Союзу (ЄС). При цьому інспектують не тільки виробників продукції, але і їхніх постачальників сировини, рівень ветеринарного контролю, відповідність місцевого законодавства європейським нормам тощо.

Ще одним ключовим чинником успіху на європейському ринку є забезпечення необхідного інформування європейських споживачів. Такі висновки підтверджуються і дослідженнями Світового Банку,за якими близько половини підприємств-експортерів серед обмежувальних факторів комерційного характеру відзначають брак засобів для дослідження експортних ринків і просування своїх товарів, а також недостатнє просування своїх товарів та послуг. Примітним є те, що цей погляд не залежить від того, на який ринок підприємство експортує свою продукцію [3].

Висновки. Таким чином, при розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства мають враховуватися організаційна структура самого підприємства, що має бути утворена у відповідності із потребами кожного суб'єкта господарювання і зв'язками, що мають бути встановлені як всередині підприємства, та і з зовнішніми контрагентами. Крім того, приділення уваги головним етапам процесу вироблення стратегії та завданням, що стоять перед кожним підприємством, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, і мають бути структуровані, сприятиме підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Також необхідно прийняти до уваги усі особливості зарубіжного ринку, та слідкувати за відповідністю експортуємих товарів належним стандартам ринку.

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л. Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. – 2011. - № 11.- с. 153.
2. Харчук. Т.В. Шляхи виходу підприємств на зовнішні ринки // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №8.- с. 12-16.
3. Чухрай Н.І., Сухомлин Л.Є. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2010. - № 684.- с. 90-94.

СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НА ПІДГОТОВКУ ВІЙСЬКОВИХ ФАХІВЦІВ У ВИЩИХ ВІЙСЬКОВИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ МІНІСТЕРСТВА ОБОРОНИ УКРАЇНИ

Березовенко Людмила Володимирівна
здобувач Донецького університету економіки і торгівлі
імені М.Туган-Барановського,
Академія військово-морських сил імені П.С.Нахімова

Збройні Сили є основою забезпечення національної безпеки, територіальної цілісності та суверенітету нашої держави. Суттєві зміни в структурі Збройних Сил і сучасний розвиток воєнної стратегії й оперативного мистецтва зумовлюють значні перетворення в системі військової освіти та організації підготовки військових фахівців.

Програмно-цільовий підхід до складання оборонного бюджету формує систему звітування та оцінки роботи, він забезпечує вищий рівень прозорості ухвалення рішень у сфері національної оборони. При застосуванні програмно-цільового методу як суспільство в цілому, так і законодавча гілка влади можуть отримати значно чіткішу картину того, що робить Міністерство оборони і для чого воно взагалі існує, чого воно намагається досягти, яким чином воно намагається це здійснювати, і, в кінцевому результаті, наскільки успішно воно це здійснює. Визначення чіткої суті бюджетної програми сприяє ефективному розподілу та використанню коштів і робить більш прозорою інформацію о діяльності вищого військового навчального закладу (надалі ВВНЗ).

Аналіз стану фінансування Збройних Сил України (в тому числі і на підготовку військововых фахівців) приведений у табл.1 та визначає, що рівень фінансування Збройних Сил України не відповідав показникам, визначеним на 2006-2013 роки, і здійснювався, виходячи з можливостей Державного бюджету України на відповідний рік.

Таблиця 1

Стан фінансування Збройних Сил України у 2006-2013 роках

Роки	Обсяги, передбачені Державною програмою, млн. гривень	Обсяг реального фінансування, млн. гривень	Відсоток внутрішнього валового продукту	в тому числі витати на підготовку військових фахівців	
				млн.грн	%
2006	8748,4	6407,4	1,18	430,4	6,7
2007	10283,4	8078,2	1,12	467,2	5,7
2008	11835,6	9495,2	1	484,1	5,1
2009	13044,8	8323	0,91	515,9	6,2
2010	14140,3	10242,2	0,95	598,7	5,8
2011	13804,4	12709,1	0,94	742,3	5,8
2012	16388,3	14814,3	1,1	878,3	5,8
2013	15315,1	-	0,91	938,2	-

Фінансування потреб на військову освіту здійснюється за окремою бюджетною програмою 2101100 “Підготовка, підвищення кваліфікації та перепідготовка військових фахівців і державних службовців, початкова військова підготовка молоді”. Щорічно, на проведення заходів за цією програмою виділяється до 900 млн.грн., що становить близько 70% мінімальної потреби. Доля витрат на підготовку військових фахівців в бюджеті Міністерства оборони України складає біля 6% фактичного фінансування видатків. Крім цього, для визначення результативних показників паспорту бюджетної програми, непередбаченим навантаженням бюджету Міністерства оборони є необхідність погашення кредиторської заборгованості, яка виникла у зв’язку з наявними бюджетними обмеженнями (відсутність технічних підкріплень асигнувань, тобто коштів на єдиному казначейському рахунку до закінчення 2011 року). Так, на початок 2013 року, за даними звітності, кредиторська заборгованість за бюджетною програмою по підготовки кадрів склала 8,8 млн.грн, яка була погашена за рахунок кошторисних призначень 2013 року, а це, в свою чергу, не дозволило виконати результативні показники, які передбачені паспортом бюджетної програми 2101100.

З року в рік навчальний процес та розвиток навчально-матеріальної бази ВВНЗ фінансуються недостатньо, за залишковим принципом. Видатки на виплату грошового забезпечення військовослужбовцям та заробітної плати працівникам становили близько 95% за загальної суми і лише 5% спрямовувалися на потреби навчального процесу у ВВНЗ. Це не сприяло суттєвому оновленню їх навчально-матеріальної бази.

За своїми можливостями вищі військові навчальні заклади перевищують реальні потреби Збройних Сил України. Водночас необхідним є вдосконалення змісту підготовки військових фахівців з урахуванням сучасних та перспективних тенденцій розвитку збройної боротьби. Стан навчально-матеріальної та польової бази вищих військових навчальних закладів не відповідає сучасним вимогам і не дає можливості повною мірою забезпечити необхідний рівень практичної готовності випускників.

Розвиток військової освіти і науки буде спрямований на досягнення високого рівня підготовки військових фахівців, виконання актуальних наукових завдань військового будівництва, модернізацію існуючих та розроблення новітніх зразків озброєння і військової техніки шляхом поетапного проведення заходів з інтеграції освіти і науки, концентрації матеріально-технічних, фінансових, кадрових, інформаційних ресурсів.

Передбачається привести систему підготовки (перепідготовки) і підвищення кваліфікації військових фахівців усіх рівнів у відповідність із державними та галузевими стандартами вищої військової освіти.

У навчальних закладах (військові університети, академії, коледжі) здійснюватиметься підготовка військових фахівців на посади осіб офіцерського, сержантського складу.

Пріоритетом навчального процесу буде формування у майбутніх командирів високих лідерських якостей.

Реформування та розвиток військової освіти на першому етапі (до кінця 2017 року) здійснюватиметься шляхом:

завершення оптимізації мережі вищих військових навчальних закладів та військових навчальних підрозділів вищих навчальних закладів за видовим принципом;

підготовки фахівців за нечисельними спеціальностями у вищих цивільних навчальних закладах із проходженням перед укладенням контракту відповідної курсової підготовки;

запровадження нових методів навчання, оптимізації переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка військових фахівців, з одночасним удосконаленням системи підвищення їх кваліфікації перед призначенням на посади у військах;

запровадження дистанційних форм підготовки офіцерських кадрів, включаючи елементи заочного навчання;

удосконалення змісту навчання шляхом збільшення обсягу практичних занять на бойовій техніці, залучення слухачів та курсантів до участі у військових навчаннях, тренуваннях; розроблення навчальних планів та програм, спрямованих на формування у слухачів і курсантів лідерських якостей; підвищення рівня вивчення іноземних мов;

формування науково-педагогічного складу вищих військових навчальних закладів із числа кращих та найбільш підготовлених офіцерів із значним досвідом служби у військах, які брали участь у бойових діях та міжнародних операціях з підтримання миру і безпеки, осіб, які мають наукові ступені або вчені звання, науково-педагогічних працівників (випускників докторантури, ад'юнктури), а також шляхом ширшого залучення до проведення лекцій вищого командного складу Збройних Сил України.

Відповідно до державної політики розвитку вищої освіти вдосконалюватиметься безперервна ступенева система підготовки офіцерських кадрів шляхом упровадження дворівневої схеми підготовки "бакалавр - магістр".

На другому етапі (до кінця 2023 року) передбачається удосконалити навчально-матеріальну базу вищих військових навчальних закладів шляхом оснащення їх сучасними тренажерами, зразками озброєння та військової техніки.

Враховуючи обмежене фінансування видатків на військову освіту, проведення вищевказаних заходів у ВВНЗ дозволить досягти результативних показників, визначених у паспорті бюджетної програми 2101100, а саме:

- зміньшити показники затрат (кількість утримання працівників, військовослужбовців, підрозділів ВВНЗ);
- привести у відповіднсть до завдань за призначенням чисельність навчаємих;
- зменьшити показники ефективності (середньорічної вартості підготовки одного військового фахівця, студента за контрактом, ад’юнкта, докторанта);
- досягнути показники якості (відсоток осіб, яки отримали відповідний документ про освіту, позитивних відгуків за минулий рік).

Одним із завдань програми реформування вищої військової освіти на період до 2017 р. передбачено скорочення вартості підготовки одного курсанта у рік: з 185,0 тис. грн. (у 2013 р.) до 129,0 тис. грн. (у 2017 р.), зменшення у структурі витрат на навчання долі видатків на оплату праці та збільшення видатків на розвиток навчально-матеріальної та лабораторної бази, сучасних тренажерів.

Список використаних джерел:

1. Програма реформування вищої військової освіти на період до 2017 року, затверджена Міністром оборони України та Міністром освіти і науки, молоді та спорту України від 23.03.2013;

2. Стратегічний оборонний бюлетень України, затверджений Указом Президента України “Про рішення ради національної безпеки і оборони України” від 29 грудня 2012 року;
3. Паспорт бюджетної програми КПКВ 2101100 на 2013 рік, затверджений спільним наказом Міністра оборони України та Міністерства фінансів України від 12.02.2013 № 94/198.

Підписано до друку 11.06.2013
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 50 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